

PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES

2022

08

TRIBUTAÇÃO DA RENDA CORPORATIVA: CONVERGÊNCIA AOS PADRÕES INTERNACIONAIS



08

TRIBUTAÇÃO DA RENDA CORPORATIVA: CONVERGÊNCIA AOS PADRÕES INTERNACIONAIS

### CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI

**PRESIDENTE** 

Robson Braga de Andrade

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Paulo Antonio Skaf (Licenciado)

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Antônio Carlos da Silva

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Francisco de Assis Benevides Gadelha

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Paulo Afonso Ferreira

VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO Glauco José Côrte

VICE-PRESIDENTES Sergio Marcolino Longen Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira Antonio Ricardo Alvarez Alban Gilberto Porcello Petry Olavo Machado Júnior Jandir José Milan Eduardo Prado de Oliveira José Conrado Azevedo Santos Jorge Alberto Vieira Studart Gomes Edson Luiz Campagnolo (Licenciado) Leonardo Souza Rogério de Castro Edilson Baldez das Neves

1º DIRETOR FINANCEIRO Jorge Wicks Côrte Real

2º DIRETOR FINANCEIRO José Carlos Lyra de Andrade

3° DIRETOR FINANCEIRO Alexandre Herculano Coelho de Souza Furlan

1º DIRETOR SECRETÁRIO Amaro Sales de Araújo

2º DIRETOR SECRETÁRIO Antonio José de Moraes Souza Filho

3º DIRETOR SECRETÁRIO Marcelo Thomé da Silva de Almeida **DIRETORES** 

Roberto Magno Martins Pires

Ricardo Essinger

*Marcos Guerra (Licenciado)* Carlos Mariani Bittencourt Pedro Alves de Oliveira

José Adriano Ribeiro da Silva (Licenciado)

Jamal Jorge Bittar

Roberto Cavalcanti Ribeiro Gustavo Pinto Coelho de Oliveira Julio Augusto Miranda Filho José Henrique Nunes Barreto Nelson Azevedo dos Santos Flávio José Cavalcanti de Azevedo

Fernando Cirino Gurgel

CONSELHO FISCAL **TITULARES** 

João Oliveira de Albuquerque José da Silva Nogueira Filho

Irineu Milanesi

**SUPLENTES** 

Clerlânio Fernandes de Holanda Francisco de Sales Alencar Célio Batista Alves



PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES

2022

08

TRIBUTAÇÃO DA RENDA CORPORATIVA: CONVERGÊNCIA AOS PADRÕES INTERNACIONAIS

### © 2022. CNI - Confederação Nacional da Indústria.

É autorizada a reprodução total ou parcial desta publicação, desde que citada a fonte.

CNI

### Diretoria de Desenvolvimento Industrial e Economia – DDIE

### FICHA CATALOGRÁFICA

C748t

Confederação Nacional da Indústria.

Tributação da renda corporativa : convergência aos padrões internacionais / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2022.

145 p.: il. – (Propostas da indústria eleições 2022; v. 8)

ISBN 978-65-86075-61-8

1. Tributação de renda. 2. Comércio internacional. 3. Indústria - Brasil. I. Título.

CDU: 324+336.227

### CNI | DDIE

SBN - Quadra 1 – Bloco C – 12° andar Edifício Roberto Simonsen CEP 70040-903 – Brasília / DF Tel.: (61) 3317-9000 E-mail: ddie@cni.com.br SAC – Serviço de Atendimento ao Cliente

SBN - Quadra 1 – Bloco C – 14° andar Edifício Roberto Simonsen CEP 70040-903 – Brasília / DF Tel.: (61) 3317-9989 e 3317-9992 E-mail: sac@cni.com.br

Site: www.portaldaindustria.com.br



PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES

2022

# Sumário

RESUMO EXECUTIVO	11
INTRODUÇÃO	13
1 REDESENHO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E REFORMAS TRIBUTÁRIAS CONCORRENCIAIS NO MUNDO PÓS-PANDEMIA	19
<ul><li>1.1 Pandemia de covid-19, Mudanças Geopolíticas e Redesenho de Cadeias Globais de Valor</li><li>1.2 Impactos no Investimento Estrangeiro Direto (IED) da inserção</li></ul>	
em Cadeias Globais de Valor (CGV)	28
2 GUERRA FISCAL INTERNACIONAL E ECONOMIA MUNDIAL PÓS-PANDEMIA	37
<ul><li>2.1 Alíquotas e Sistemática da Tributação de Lucros e Dividendos</li><li>2.2 Compensação de Prejuízos Fiscais e Depreciação Acelerada</li></ul>	37
de Dispêndios de Capital 2.3 Provisão de Patrimônio Líquido ( <i>Allowance for Corporate Equity</i> – ACE)	
como modelo para o mecanismo de Juros sobre Capital Próprio (JCP) 2.4 Incentivos à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica (PD&I)	
<b>3</b> ACORDOS PARA ELIMINAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO	71
3.1 A Rede Brasileira de Acordos e as Práticas Estrangeiras	
4 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	91
4.1 O Princípio <i>Arm's Length</i> e a Resolução Amigável de Controvérsias	
<b>5</b> TRIBUTAÇÃO DE LUCROS AUFERIDOS NO EXTERIOR	105
5.1 Introdução5.2 As Práticas dos EUA e de Países-Membros da OCDE5.3 Ações para o Brasil Modernizar a Tributação de Lucros Auferidos no Exterior	109
6 PROPOSTAS	121
REFERÊNCIAS	125
ANEXO A – ALÍQUOTAS DE IRRF: TRATADOS G7	131
LISTA DOS DOCUMENTOS DA SÉRIE PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS FI FICÕES 2022	145



## **APRESENTAÇÃO**

Neste ano, comemoramos o Bicentenário da Independência do Brasil. Além de celebrarmos nossas conquistas, esse importante marco histórico é uma oportunidade para refletirmos sobre o que devemos fazer para que o país figure entre as nações com elevado padrão de desenvolvimento econômico e social.

Para alcançarmos esse objetivo, precisamos fortalecer a indústria, setor que é estratégico para assegurar o crescimento sustentado da economia. Com um enorme poder de alavancar os demais setores e fonte determinante da inovação e do desenvolvimento tecnológico, a indústria tem sido o centro dos planos de desenvolvimento implementados com sucesso em todo o mundo.

Os governantes e os parlamentares eleitos em 2022 terão a responsabilidade e o privilégio de formular as políticas necessárias para a retomada do crescimento econômico e para a melhoria do padrão de vida dos brasileiros nas próximas décadas.

Os 21 documentos da série *Propostas da Indústria para as Eleições 2022* têm o propósito de contribuir para a elaboração dessas políticas. Eles apresentam diagnósticos e soluções para superarmos os problemas que reduzem a competitividade da indústria e para construirmos as bases de um futuro melhor para o país.

O sistema de arrecadação de impostos é um dos principais obstáculos ao crescimento econômico e social do país. A carga tributária maior do que a dos demais países em desenvolvimento, a complexidade, as distorções em relação às melhores práticas internacionais e as ineficiências do sistema prejudicam as empresas brasileiras, que não consequem enfrentar, em igualdade de condições, os concorrentes globais.

Este documento propõe mudanças na tributação da renda corporativa, buscando alinhar as regras brasileiras às melhores práticas internacionais. Isso é indispensável para o país atrair mais investimentos externos e para ampliar a internacionalização das nossas empresas.

### Robson Braga de Andrade

Presidente da CNI

## RESUMO EXECUTIVO

O Brasil precisa aperfeiçoar suas regras de tributação da renda das empresas. Em um ambiente internacional de competitividade tributária acirrada, tal aperfeiçoamento é uma mudança que se faz necessária, no sentido de aumentar sua capacidade de atrair investimentos e elevar sua presença em Cadeias Globais de Valor (CGVs). Esses são passos fundamentais para acelerar o crescimento econômico e, consequentemente, aumentar a qualidade de vida dos brasileiros.

O contexto tributário internacional tem-se caracterizado tanto pela busca de consenso sobre novos padrões de tributação da renda das empresas, como pela acirrada competição entre países para atrair investimentos e emprego, que se manifestam na negociação multilateral de um novo sistema de normas tributárias internacionais e na adoção de medidas unilaterais (como a redução da tributação da renda das empresas em vários países, nos últimos anos).

A adoção de medidas de estímulo não nocivas tem sido constante na política tributária do G7. O Brasil é mais restritivo que o padrão existente tanto nos países mais desenvolvidos como nos países emergentes, além de não dispor de medidas tributárias competitivas de estímulo ao investimento, diante das práticas estrangeiras.

O Brasil não tem mais a opção de manter a inconsistência e a não harmonização com os padrões internacionais e com as práticas tributárias da OCDE e do G7. A convergência, além de recomendável e necessária para a economia brasileira, passou a ser um imperativo diante do pedido de acessão à OCDE.

Este documento apresenta propostas para aproximar o custo tributário brasileiro do internacional e alinhar as práticas tributárias brasileiras às da OCDE, com simplificação das regras, como as de preços de transferência; e modernização das práticas tributárias e dos incentivos à inovação.

São também apresentadas propostas para ampliar e aperfeiçoar a rede de tratados bilaterais, para evitar a dupla tributação (ADTs) e para promover a segurança jurídica e reduzir a litigiosidade na tributação da renda.

## INTRODUÇÃO

A necessidade de convergência da norma tributária brasileira aos "padrões mínimos", "recomendações" e "melhores práticas" evidenciadas pela OCDE e G20, no âmbito do Projeto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), ganhou força e, principalmente, nova direção, dado que, nos últimos anos, o contexto internacional evoluiu para além de padrões mínimos e regras coordenadas.

A partir de novas regras e padrões acordados multilateralmente, diversos países acirraram, por meio de medidas unilaterais, a competição tributária internacional, reformando a tributação sobre a renda corporativa, mediante a instituição de novas medidas para atração de capital e para maior inserção em cadeias globais de valor (CGVs). Assim, impõe-se a necessidade de o Brasil buscar convergência não apenas aos padrões mínimos e recomendações consensadas no âmbito da OCDE, como também às práticas tributárias das principais economias do mundo, do G7 aos emergentes, que não afrontem padrões globais.

A Reforma Tributária Americana de 2017<sup>2</sup> revigorou a competição tributária internacional, que se utiliza de diferenças na tributação dos lucros e dividendos das empresas multinacionais para influenciar a localização de atividades empresariais. Até então, o contexto era de promoção de regras para coibir o abuso por parte das empresas e a competição "nociva" por parte dos países, através do desenvolvimento dos "padrões mínimos" e "recomendações", para que tal competição tributária fosse considerada justa e leal.

Neste momento, ainda se busca solução multilateral uniforme para os desafios da tributação da economia digital<sup>3</sup>; e, ainda que se pratiquem medidas protecionistas e retaliatórias, intensificaram-se também os incentivos e estímulos unilaterais ao investimento estrangeiro direto e às atividades de pesquisa, desenvolvimento, e inovação tecnológica.

Embora tenha criado consenso em matérias importantes, o Projeto BEPS evidenciou o dissenso e o imperativo de competição tributária internacional em diversos temas. Nesse sentido, normas tributários que não dependem de tratados

Para mais informações, vide relatórios da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), Projeto BEPS, disponíveis online em http://www.oecd.org/tax/beps/. Para uma descrição do Projeto BEPS: TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional: OCDE, BEPS e Brasil: como deve se posicionar o setor industrial brasileiro? Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 121, p. 52-61, 2014. Vide também: TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional – OCDE, BEPS e G20: como defender os interesses do Brasil? Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 127, p. 26-52, 2016 e CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15).

<sup>2</sup> TAVARES, R. J. S. **Reforma tributária americana**: lições para o Brasil. [S.l.]: PwC, 2019. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/guia/assets/2018/contexto-tributario.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

<sup>3</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Statement on a two-pillar solution to address the tax challenges arising from the digitalisation of the economy**. Paris, 2021. Disponível em: https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-october-2021.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

internacionais para seu aperfeiçoamento foram objeto de reformas na legislação interna de muitos países. Em paralelo, no decorrer de 2016, foram negociados os termos e estrutura do *Instrumento Multilateral (Multilateral Instrument "MLI")* de que trata a Ação 15 do Projeto, através do qual se pretende alterar a rede de mais de 3 mil tratados bilaterais ora em vigor, ratificando, no direito internacional tributário, as medidas que resultam do Projeto BEPS. Mais de 100 países (incluindo o Brasil) participaram dos trabalhos e negociações, que resultaram no texto do MLI, hoje assinado por 99 países.

Os signatários têm, entre si, mais de 2.800 tratados bilaterais, entre os quais nada menos que 1.680 foram modificados através do MLI. Brasil e EUA estão entre os poucos países que não assinaram o MLI, e que preferiram negociar ou renegociar bilateralmente "tratado a tratado" os termos a serem adotados, visando obter conformidade com os padrões mínimos e recomendações do Projeto BEPS. Observa-se tal abordagem nos tratados negociados ou renegociados mais recentemente pelo Brasil (Suíça, Singapura e Argentina, por exemplo).

# É fato que a participação ativa do Brasil no Projeto BEPS e em iniciativas correlatas de transparência fiscal internacional reforçou o pedido do Brasil, feito em maio de 2017, de acessão plena à OCDE.

O apoio do Reino Unido para a acessão do Brasil é evidenciado na viabilização e financiamento do projeto sobre as normas de Preços de Transferência<sup>4</sup>, executado pelo Secretariado da OCDE, através da sua diretoria de administração e política tributária, em conjunto com a Receita Federal do Brasil (RFB), sob a supervisão e cooperação das autoridades de outros países representados no Grupo de Trabalho 6, do Comitê de Assuntos Fiscais, outro órgão da OCDE distinto do Secretariado, de participação direta dos países membros da OCDE (e em temas específicos, de outros países).

Tal projeto, que contou com apoio da CNI, culminou na manifestação pela RFB no sentido de que o Brasil adotasse o "princípio *arm's length*" (ALP), em convergência com as diretrizes da OCDE, o que pavimentou o caminho para o convite feito pela OCDE ao Brasil, em 25 de janeiro de 2022<sup>5</sup>.

Apesar desse importante passo sobre Preços de Transferência, é importante destacar que o Brasil precisa ir além e avançar em várias outras frentes na agenda de tributação da renda das empresas, tanto para tornar a economia brasileira mais competitiva, como para, inclusive, viabilizar o processo de acessão à OCDE.

## Nos Comentários à Convenção Modelo da OCDE (CM-OCDE) que serve de base para a negociação de tratados tributários bilaterais, os países do *Grupo de Trabalho 1*

<sup>4</sup> RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Preços de Transferência no Brasil:** convergência para o padrão OCDE. Brasília, 2019. Disponível em https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2019/dezembro/receita-federal-e-ocde-lancam-relatorio-conjunto-sobre-precos-de-transferencia/precos-de-transferencia-no-brasil-convergencia-para-o-padrao-ocde-folheto-1.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

<sup>5</sup> MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **OCDE formaliza convite para que o Brasil ingresse na entidade**. jan. 2022. Disponível em: https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2022/01/ocde-formaliza-convite-para-que-o-brasil-ingresse-na-entidade. Acesso em: 06 jun. 2022.

(WP1) da OCDE explicitam diretrizes interpretativas que **deverão** ser adotadas pelos países-membros prospectivamente. Entre essas, inclui-se a do artigo 9, sobre Preços de Transferência, que remete os países às *Diretrizes de TP* organizadas pelo Secretariado sob a autoridade do Grupo de Trabalho 6 (WP6).

Posições divergentes de países individuais sobre cada um dos artigos da convençãomodelo tomam a forma de "Reservas" (quando o país diverge da cláusula) ou "Observações" aos Comentários (quando o país diverge na interpretação da cláusula), podendo as Observações, inclusive, ser oferecidas por países não membros.

O Brasil ofereceu algumas Observações, na medida em que considerou pertinente manifestar seu posicionamento divergente da interpretação majoritária dos paísesmembros da OCDE. Na condição de não membro, o país não tem a obrigação de se manifestar sobre todos os artigos, nem a de adotar a CM-OCDE como base para negociação de ADTs.

É razoável, porém, que caso o Brasil tenha posições divergentes quanto ao uso de cláusulas da CM-OCDE, ou interpretações sobre cláusulas fundamentais da CM-OCDE divergentes daquelas adotadas pela totalidade dos países-membros nos Comentários – tais como dos artigos 7 (tributação dos lucros das empresas) e 12 (tributação de *royalties*), por exemplo – um ou mais países-membros poderão se opor à acessão brasileira. A prática brasileira atual diverge da CM-OCDE em temas importantes, para além de preços de transferência.

Entende-se que o recente convite do Secretariado da OCDE inaugura nova fase nas negociações para acessão do Brasil, que deve requerer novos compromissos – inclusive em matéria tributária e para além de Preços de Transferência – para que seja confirmada a acessão brasileira pelo Conselho da OCDE.

A decisão do Conselho pela aprovação do ingresso do Brasil na Organização tem de ser unânime, e diversas comissões e grupos de trabalho deverão definir o posicionamento e voto de cada país. Até que tal consenso e unanimidade sejam assegurados, não haverá votação – o que justifica a diferença significativa de tempo no processo de admissão de cada país. Assim, com a promessa de convergência das normas de Preços de Transferência, o Brasil avançou para a próxima etapa, na qual outros temas deverão ser abordados – e sobre os quais deverá também haver convergência, para que a acessão do Brasil seja aceita por unanimidade no Conselho.

A tributação brasileira da renda de multinacionais, e a sobrecarga tributária imposta pelo Brasil na importação de serviços e tecnologia, ainda divergem, substancialmente, da Convenção Modelo da OCDE, bem como das práticas de países-membros relevantes, como EUA e Alemanha, podendo ser impeditiva à acessão do Brasil na OCDE.

A divergência pode chegar ao ponto de impedir ou postergar conclusão exitosa de negociação de ADT com tais países, o que sujeita o Brasil não apenas aos custos de oportunidade, mas a **medidas retaliatórias unilaterais, tal como a recente norma** 

interpretativa norte-americana, que considera o IRRF – e potencialmente o IRPJ e a CSLL – como tributos sobre transações, sobre receitas ou sobre capital – e não sobre a renda – o que resulta na bitributação de multinacionais americanas que investem no Brasil e no prejuízo às exportações americanas de serviços e de tecnologia, que contribuem para a produtividade da indústria nacional<sup>6</sup>.

Por um lado, a perda de competitividade do Brasil já se reflete na perda de participação relativa em CGVs, e na correspondente perda de atratividade para o capital estrangeiro, com impacto arrecadatório negativo. Por outro lado, a harmonização e a convergência não apenas aos padrões globais (multilaterais), como também às práticas unilaterais de países do G7 (e de economias como a China) tenderiam a induzir maior investimento nacional e estrangeiro no Brasil e, por conseguinte, maior crescimento econômico com ganhos de bem-estar para a população.

Por isso, é preciso agir com rapidez no sentido de promover mudanças na legislação brasileira, visando ao alinhamento do padrão brasileiro de negociação e interpretação de tratados com o da CM-OCDE, para impedir ou reduzir as consequências negativas do não alinhamento do Brasil às regras tributárias adotadas pelas principais economias mundiais. As mudanças viabilizarão um crescimento maior da economia brasileira, através da maior inserção do Brasil em cadeias globais de valor.

O confronto de políticas tributárias nacionais, baseadas na reforma do sistema tributário internacional de 2015-2016, transformou-se em uma disputa por investimentos, produtividade e empregos. Essa transformação culminou na reforma tributária norte-americana de 2017, que incrementou sobremaneira a competitividade dos EUA, mediante a redução da alíquota do imposto de renda das empresas para abaixo da média mundial (entre outras medidas relevantes), além das medidas de estímulo ao investimento, adotadas por diversos países no contexto da pandemia, como incentivo à retomada do crescimento econômico.

Com base em todo esse contexto, nacional e internacional, sugerimos medidas que visam resolver os principais problemas da tributação da renda das empresas, conforme indica o Quadro 1. Vale ressaltar que algumas das sugestões tornam-se ainda mais relevantes e urgentes, em razão da nova fase em que se encontra o Brasil no seu pedido de acessão para a OCDE.

<sup>6</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. Vedação ao crédito de IRRF, IRPJ e CSLL por empresas nos EUA: ônus de bitributação dos lucros e receitas decorrentes do Brasil. 2022. Disponível em: http://images.comm.pwc. com.br/Web/PRICEWATERHOUSECOOPERS/%7B44fea460-6ee5-49df-9df7-ed1de09d1a3c%7D\_Tax\_Intelligence\_PT\_Edi%c3%a7%c3%a3o\_09\_TX.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.; PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. Reforma Tributária dos EUA: legal e infralegal. 2022. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/assets/pdf/2022/Tax\_Intelligence\_PT\_Edicao\_09\_ANEXO\_Reforma\_Tributaria\_EUA\_Legal\_Infralegal.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

**Quadro 1 -** Síntese dos principais pontos críticos da tributação da renda das pessoas jurídicas no Brasil

PONTO CRÍTICO	PROBLEMA GERADO	SOLUÇÃO
Alíquota nominal de IRPJ e CSLL acima da média da OCDE.	Maior oneração da atividade empresarial no Brasil, o que retira competividade das empresas que atuam no país frente aquelas que operam no exterior.	Reduzir a alíquota nominal da tributação da renda das PJs (IRPJ e CSLL) dos atuais 34% para nível inferior à média da OCDE (23%)
Limitação da compensação de prejuízos fiscais no âmbito do IRPJ.	Incremento do risco empresarial e desincentivo ao investimento, o que onera as empresas com maior pagamento de tributação sobre a renda e reduz a competividade do Brasil frente a seus concorrentes.	Eliminar o limite de 30% do lucro do período para a compensação de prejuízos fiscais.
Incentivo à descapitalização das empresas, risco de tributação no exterior dos juros sobre capital próprio.	Desincentivo ao reinvestimento e risco de oneração das empresas com maior pagamento de tributação sobre a renda, o que reduz a competividade do Brasil frente a seus concorrentes.	Aprimorar os Juros sobre Capital Próprio (JCP), hoje de uso restrito a poucos contribuintes, para que se transformem em exclusão fiscal acessível a mais contribuintes, ao invés de remuneração paga diretamente aos sócios, em linha com o modelo Allowance for Corporate Equity (ACE)
Baixo incentivo à inovação tecnológica	Incremento do risco empresarial para a pesquisa e o desenvolvimento de novas tecnologias e conhecimento. Obstáculo à integração do Brasil às cadeias globais de maior valor agregado.	No regime atual de estímulo aos dispêndios: permitir a consolidação de despesas e cálculo do incentivo em um período de até cinco anos, garantir a dedutibilidade em casos de terceirização de atividades de inovação dentro do território nacional e não limitar a dedução incentivada ao lucro real.  Além disso, ampliar o incentivo seguindo o novo padrão global: introduzir regra desonerando o "lucro da exploração de intangíveis", aos moldes dos EUA e Europa, vinculados à localização geográfica dos dispêndios.
Rede limitada e inadequada de tratados bilaterais (ADTs), supertributação de remessas.	Bitributação e insegurança jurídica, o que traz, consequentemente, menor atração de investimentos para o Brasil. Obstáculo à inserção do Brasil em cadeias globais de valor.	Ampliar e aperfeiçoar a rede brasileira de tratados bilaterais (ADTs). Adotar o conceito de Estabelecimento Permanente e eliminar barreiras à importação de tecnologia e serviços.

PONTO CRÍTICO	PROBLEMA GERADO	SOLUÇÃO
Regras de Preços de Transferência (TP) distantes dos padrões internacionais.	Bitributação, sobretudo de intangíveis. Afasta investimentos e operações produtivas do Brasil, especialmente na industrialização intermediária, o que dificulta a integração do país nas Cadeia Globais de Valor (CGVs).	Convergir as regras de TP aos padrões internacionais, mantendo aspectos positivos das atuais normas brasileiras. O método brasileiro (margens fixas, inclusive) passa a ser opcional (safe harbors), e as normas das diretrizes OCDE passam a estar livremente acessíveis aos contribuintes brasileiros.
Supertributação dos lucros auferidos no exterior	Desincentivo ao investimento estrangeiro e redução da competitividade de multinacionais brasileiras, face a concorrentes estrangeiras.	Adotar o método de tributação no destino dos lucros ativos, combinado com o método de tributação na origem dos lucros passivos. Dessa forma, evitamse abusos, sem penalizar os investimentos.
Intransigência ou inconsistência da administração tributária e insegurança jurídica.	Posições inconsistentes do Brasil, comparativamente a parceiros comerciais e a investidores estrangeiros na tributação da renda empresarial, reduz a atratividade do Brasil para o capital estrangeiro e a participação do Brasil em CGVs.	Criar novo programa de Cumprimento Cooperativo de Obrigações Tributárias (CCT), visando à redução de litígios de natureza tributária. Instituir sistema de consultas mutuamente vinculantes (inclusive em matéria de PT) e a Arbitragem Tributária no Procedimento Amigável (MAP) dos tratados (ADTs) e incrementar o acesso a esses mecanismos para casos de contribuintes que aderirem ao CCT/PRORELIT.

Fonte: Elaborado pela CNI.

### 1 REDESENHO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E REFORMAS TRIBUTÁRIAS CONCORRENCIAIS NO MUNDO PÓS-PANDEMIA

### 1.1 Pandemia de covid-19, Mudanças Geopolíticas e Redesenho de Cadeias Globais de Valor

A interdependência econômica mundial se mostrou mais que evidente durante a pandemia da covid-19. O mundo, que já enfrentava questionamentos quanto à globalização e à dispersão geográfica de cadeias globais de valor (CGVs), veio a enfrentar choques de suprimento, motivados pela pandemia. Todavia, foram as CGVs que permitiram o desenvolvimento e a distribuição das vacinas, e é a partir da restauração ou redesenho dessas CGVs que a maioria dos países busca viabilizar a retomada do crescimento econômico pós-pandemia.

A assertiva do Relatório Conjunto (2021)<sup>7</sup> da Organização Mundial de Comércio (OMC), do Banco de Desenvolvimento Asiático, e dos Governos do Japão e da China, é cristalina:

The last few years have been challenging for globalization. While the world has benefited from the fragmented networks of production-sharing known as global value chains (GVCs), concerns are being raised over their risks. Chapter 1 of the Global Value Chain Development Report 2019 pointed to a rise in protectionism in general and a brewing trade conflict between the United States (US) and the People's Republic of China (PRC) in particular. More obstacles have since emerged from the sudden and simultaneous closure of borders due to the COVID-19 pandemic that exposed vulnerabilities in some supply chains, rattling policymakers (Chapter 5). Despite these challenges, GVCs – for supporters and detractors alike – remain a reality that cannot be ignored. Indeed, the very vaccines crucial to ending the COVID-19 pandemic rely on multinational partnerships for the over 200 components that go into them.<sup>8</sup>

Enquanto, no período entre 1990 e 2010, assistiu-se à proliferação acelerada de CGVs com ampla dispersão geográfica (ou "hiperglobalização"), na última década observou-se nova agregação e concentração da produção, que teve ímpeto renovado em razão da

<sup>7</sup> ASIAN DEVELOPMENT BANK – ADB. **Global value chain development report 2021**: beyond production. nov. 2021. Disponível em: https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>8</sup> IRWIN, A. What It Will Take to Vaccinate the World Against COVID-19. 2021. Disponível em: https://www.nature.com/articles/d41586-021-00727-3. Acesso em: 08 jun. 2022.

pandemia, o que também está ocorrendo agora, tendo em vista a instabilidade geopolítica representada pela guerra da Ucrânia. A desaceleração da globalização tem representado retorno ou relocalização de investimentos, de funções e atividades ao país de origem do capital (*onshoring*), ou à agregação e concentração de funções em novas localidades (*reshoring*).

Observa-se atualmente a busca renovada por investimentos em CGVs, bem como sua redistribuição geográfica, em função de riscos locacionais (geopolíticos, cibernéticos, ambientais, sanitários, etc.), além de custos transacionais (inclusive tributários, além de logísticos e trabalhistas). No mundo pós-pandemia, a resiliência de CGVs, face a riscos geopolíticos e cibernéticos, por exemplo, passou a ser a principal chave na relocalização de investimentos e atividades produtivas.

Observa-se, em paralelo, a ação legislativa de países com diferentes perfis de risco, com a adoção tanto de medidas liberalizantes, ou de estímulo à produção industrial e à inovação tecnológica, como de medidas protecionistas, inclusive de natureza tributária ou tarifária. A tabela a seguir demonstra a proliferação de medidas liberalizantes e de estímulo à inserção nacional em CGVs<sup>9</sup>:

**Tabela 1** - Alterações nas políticas de investimento, 2005 a 2020 (número de alterações)

ltem	<b>2003-2007</b> (média pré-crise)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Número de países que introduziram mudanças	67	40	46	54	51	57	60	41	49	59	65	55	54	67
Número de mudanças no regramento	128	68	89	116	86	92	87	74	100	125	144	112	107	152
Para liberalização/ promoção de investimentos	107	51	61	77	62	65	63	52	75	84	98	65	66	72
Para restrição/ regulamentação de investimentos	20	15	24	33	21	21	21	12	14	22	23	31	21	50
Neutras/ Indeterminadas*	1	2	4	6	3	6	3	10	11	19	23	16	20	30

(\*) "restrição" significa uma medida que introduz limitação ao investimento estrangeiro estabelecido. "Regulação" significa uma medida que introduz obrigações para o investimento estabelecido, seja controlado por residentes ou por não-residentes.

Fonte: UNCTAD.

O número de medidas normativas adotadas por países em matéria de política de investimento em 2020 (152) aumentou mais de 40% em comparação a 2019, reflexo nítido da pandemia. Medidas restritivas ou protecionistas, por sua vez, representaram, em 2020,

<sup>9</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. World Investment Report 2021. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

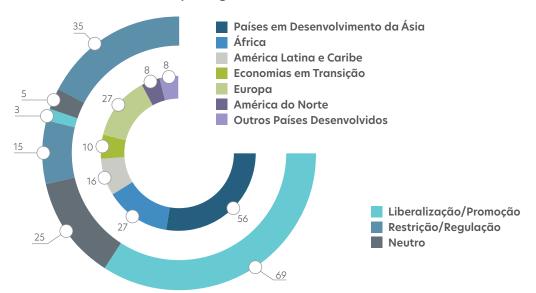
41% do total, o percentual mais alto registrado em 17 anos. Nada menos que 47% das medidas, porém, continuaram a ser de liberalização e promoção ao investimento.

De 2010 a 2019, uma média de 71 medidas foram adotadas, a cada ano, por 55 países, sempre visando atrair o investimento, ao reduzir barreiras e/ou ao incentivar e estimular os dispêndios da capital produtivo. A Reforma Tributária dos EUA, em 2017, insere-se nesse contexto, e o aumento de medidas adotadas mundo afora (144), associado ao aumento de medidas liberalizantes e de promoção do investimento (98), são maiores ainda do que o observado durante a pandemia.

Entre 2015 e 2018, iniciou-se no mundo uma nova onda de competitividade de políticas públicas para atração de investimentos, que perdurou durante a pandemia, ainda que a partir de 2020 se perceba também um incremento de medidas protecionistas.

Em diferentes regiões e países, tal proporção difere substancialmente. O ímpeto reformista também é distinto em diferentes países, com destaque para os países em desenvolvimento da Ásia e para a Europa.

**Gráfico 1** - Distribuição regional do número de medidas adotadas como política de investimento, em 2020, por região e nível de desenvolvimento econômico



Fonte: UNCTAD.

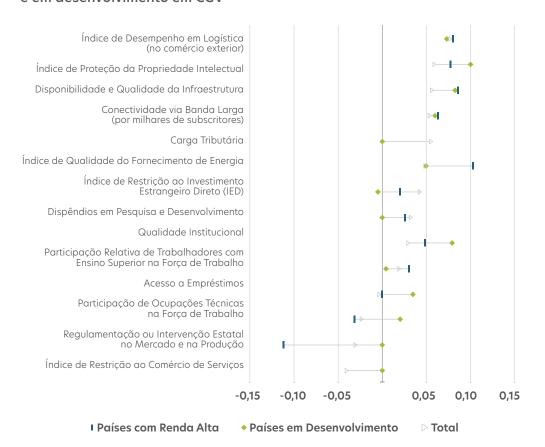
Essa não foi a realidade no Brasil. O volume e o teor das reformas legislativas e normativas estrangeiras, acima relatadas, evidenciam que nosso país perdeu competitividade internacional por mais uma década. Isso ocorreu, tanto em função da ação concorrencial adotada pelos demais países, como em razão de inação brasileira, diante de suas políticas públicas que mantêm diminuída a atratividade do Brasil, sobretudo no que tange ao investimento estrangeiro direto, especialmente na tributação da renda de multinacionais, auferida no contexto de cadeias globais de valor.

Vale salientar que o custo transacional tributário (da tributação do consumo e, principalmente, da tributação do capital e da produção) também determinam a localização de CGVs, bem como a intensidade e características da inserção de cada país em tais cadeias.

Conforme estudo da CNI de 2018<sup>10</sup>, os Investimentos estrangeiros diretos (IEDs) voltados ao consumo ou aos setores extrativistas são menos elásticos, menos sensíveis à tributação do que o IED requerido para inserção do país em CVGs. A Europa e a Ásia se especializaram no desenvolvimento e implementação de políticas públicas para atração e retenção de tais investimentos produtivos e CGVs.

No gráfico a seguir, demonstra-se o peso da variável tributária na inserção de países em CGVs<sup>11</sup>:

**Gráfico 2 -** Fatores que afetam a participação de economias desenvolvidas e em desenvolvimento em CGV



Fonte: autores e publicação citados em UNCTAD.

<sup>10</sup> Vide: CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. **Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais**. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15).

<sup>11</sup> ASIAN DEVELOPMENT BANK – ADB. **Global value chain development report 2021**: beyond production. nov. 2021. Disponível em: https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

Salta aos olhos que a competitividade do custo tributário direto de CGVs (impostos de renda sobre o lucro das empresas e transações internacionais), demonstrado como "fator positivo" de atratividade e inserção de países em CGVs, é comparável ao peso dos dispêndios totais em pesquisa e desenvolvimento (P&D) de cada país, tanto desenvolvidos como em desenvolvimento.

O peso da tributação da renda é também comparável ao do alcance e cobertura da banda larga nas telecomunicações, bem como ao índice de liberdade de investimento estrangeiro direto. Ou seja, a tributação da renda corporativa e do capital (lucros das empresas, quando auferidos e distribuídos sob a forma de dividendos), é um fator de elevada relevância para a capacidade de um país se inserir ou não nas CGV. Ter uma política neutra ou competitiva de tributação da renda faz parte do ferramental de políticas públicas de natureza econômica, que permitem o crescimento econômico numa economia global e viabilizam ganhos de bem-estar para a população.

É notório que a proteção da propriedade intelectual, bem como a disponibilidade e a qualidade da infraestrutura, são fatores atrativos de *maior peso* que a tributação da renda. E que a qualidade institucional é mais relevante nos países *em desenvolvimento* como fatores de inserção em CGVs – e relativamente neutra nos países desenvolvidos. Note-se que o índice de barreiras ao comércio de serviços é o segundo fator mais relevante que motiva a *não inserção* em CGVs. Mas todos os fatores importam, todos influenciam decisões alocativas de capital e produção internacional.

O Brasil impõe sobrecarga tributária sobre o comércio de serviços, tanto em sua legislação interna, como em seus ADTs, negociados bilateralmente. Essa política tributária brasileira reduz a participação do País em CGVs, conforme demonstrado no Gráfico 2.

Essencialmente, o Brasil não considera a tributação dos lucros e dividendos como fator locacional importante, como variável nas decisões alocativas de IED no país. É um equívoco; em especial no contexto do IED que viabiliza CGVs e considerando que o Brasil não tem as instituições ou a infraestrutura de um país desenvolvido.

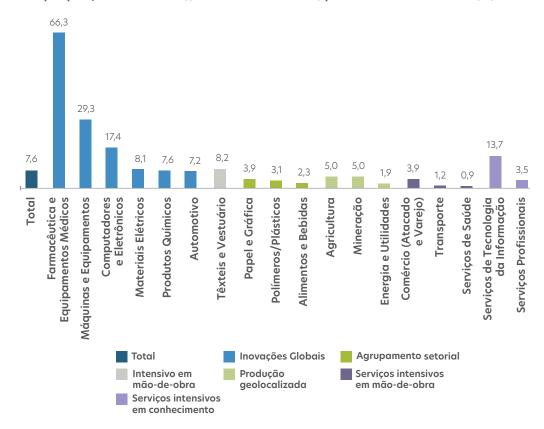
O Gráfico 2 demonstra que, mesmo em países desenvolvidos (de alta renda, com instituições, infraestrutura e educação comparáveis ao G7, economia com grau de investimento "AAA"), políticas de estímulo e de incentivo em matéria de tributação da renda tendem a atrair mais investimentos e a motivar maior inserção em CGVs.

Sendo o Brasil um país em desenvolvimento, com riscos soberanos e institucionais considerados maiores que a média do G7, e com déficits de investimento em infraestrutura e educação, manter uma política tributária *mais onerosa que a média* (menos do que neutra) reduz efetivamente o IED no país (menos por fuga de capitais e mais pela pouca atratividade), o que diminui a participação brasileira em CGVs.

Ademais, quanto mais intensivo em conhecimento, mais dependente da propriedade intelectual e mais dependente do capital humano for o setor econômico maior será sua fragmentação produtiva e sua dependência ao comércio de serviços e à importação de tecnologia.

O gráfico a seguir monstra a intensidade do conhecimento em CGVs de diferentes setores econômicos (medida pela variação das despesas com intangíveis em proporção da receita). Vê-se que tal medida de intensidade se correlaciona com os indicadores de sensibilidade à tributação, tanto dos lucros e dividendos, quanto da importação de serviços e tecnologias para inserção de cada país em tais cadeias, conforme o gráfico anterior<sup>12</sup>:

**Gráfico 3 -** Intensidade do conhecimento em CGVs (despesa com intangíveis em proporção da receita), entre 2000 e 2016, por setor econômico - (%)



Fonte: UNCTAD.

A indústria farmacêutica e de equipamentos médicos é a de maior dispêndio de capital e intensividade de conhecimento, com 66,3% de intensidade *versus* a média intersetorial apontada de 7,6%. No Gráfico 3, destacam-se também os setores de máquinas e equipamentos (29,3%) e de computadores e eletrônicos (17,4%), como de maior investimento no conhecimento.

Um segundo grupo industrial, que inclui os setores de equipamentos elétricos (8,1%), químicos (7,6%) e automotivo (7,2%), também é entendido como setor de onde surgem *Inovações Globais* – com alta intensidade de dispêndios no comércio internacional de bens e de serviços de pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica

<sup>12</sup> ASIAN DEVELOPMENT BANK – ADB. **Global value chain development report 2021**: beyond production. nov. 2021. Disponível em: https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

no âmago da suas CGVs, e com grande potencial de *externalidades positivas* para os países onde operam.

Um único setor não industrial se compara ao de Inovações Globais, em termos de intensidade de dispêndios em intangíveis e em conhecimento: o de serviços de tecnologia da informação (13,7%), que supre toda a economia e todos os demais setores no processo de digitalização.

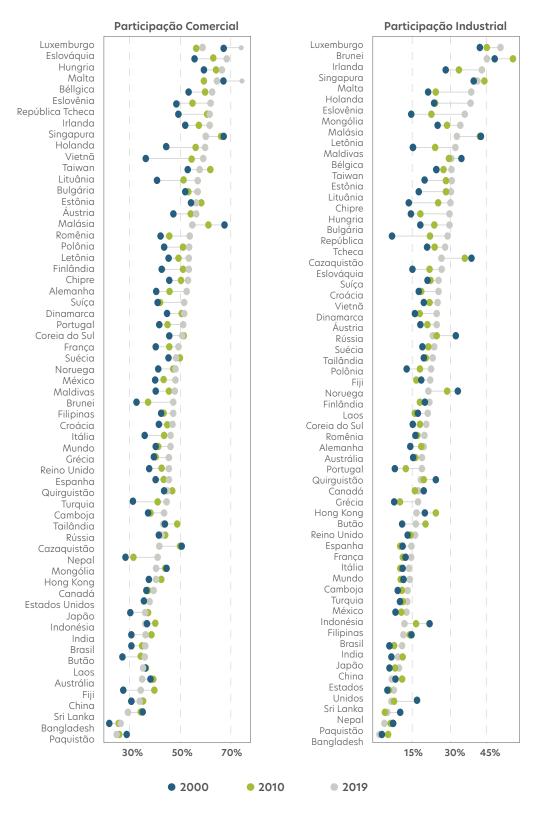
O setor têxtil e de vestuário também apresenta intensidade de investimento em intangíveis relativamente alta (8,2%); porém é mais intensivo no fator trabalho relativamente aos outros setores industriais que dependem mais de capital, o que não se confunde, em conteúdo científico aos setores de Inovações Globais.

Outros setores, que se caracterizam pela necessidade de produção local (papel e gráficos, alimentos e bebidas, borrachas e plásticos), bem como os relacionados a recursos naturais (agricultura, mineração e metais, energia e utilidades), despendem relativamente menos em intangíveis e em conhecimento. Tais setores não motivam a inserção de países em CGVs tanto quanto os acima mencionados. De modo semelhante, os setores intensivos em mão de obra (distribuição em atacado e varejo, serviços de transporte e serviços de saúde), bem como os serviços profissionais, requerem baixo investimento em intangíveis em comparação aos demais, sendo assim menos determinantes da inserção de países em CGVs. Não por acaso, são esses setores, de produção regionalizada, relacionados a recursos naturais, e intensivos em mão de obra (comércio e serviços), os que se mantêm localizados (e que se desenvolvem) no Brasil.

A tributação brasileira da renda das empresas deprime o investimento e o emprego nos demais setores, e impede a plena inserção do Brasil em CGVs. Durante mais esta década, o Brasil perdeu posições relativamente a diversos outros países, no que concerne à inserção comercial e industrial em CGVs, como se demonstra a seguir<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> ASIAN DEVELOPMENT BANK – ADB. **Global value chain development report 2021**: beyond production. nov. 2021. Disponível em: https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

**Gráfico 4 -** Participação Comercial ou Industrial, em Cadeias Globais de Valor, em 2000, 2010 e 2019 - (%)



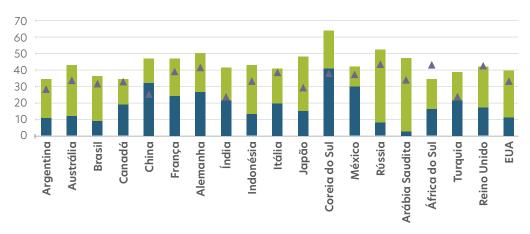
Fonte: Asian Development Bank (2021).

Destaca-se que alguns países com participação comercial ou industrial semelhantes à brasileira elevaram seu posicionamento nas CGVs e incrementaram sua contribuição de ativos intangíveis e serviços no âmbito de empresas multinacionais, orientando funções e atividades de suprimento, indústria de transformação (de produtos semiacabados ou acabados), e distribuição de produtos em cadeia comercial para empresas controladas e coligadas, dispersas nos mais diferentes países, bem como para clientes ou consumidores.

O Brasil, por sua vez, manteve-se relativamente inerte no período entre 2010 e 2019, após baixo incremento de participação na década anterior, nas cadeias comerciais (onde o importador ou exportador desempenham função de revenda e não de industrialização), logrando um pequeno aumento de participação em cadeias industriais (principalmente em etapas de menor valor agregado relativo) de 2000 a 2019. Em ambos os casos (cadeias comerciais e cadeias industriais), manteve-se muito abaixo da média mundial.

O avanço tímido do Brasil em CGVs também pode ser observado no gráfico a seguir. Entre 1995 e 2009, o Brasil apresentou incrementos muito pequenos de participação em CGVs, em contraste com diversos outros países (em especial China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, Japão e Turquia).

**Gráfico 5 -** Participação em Cadeias Globais de Valor, em percentual (%) - 1995 e 2009



Participação de insumos importados nas exportações próprias em 2009

Participação das exportações de produtos intermediários utilizados nas exportações de outros países em 2009

A Participação total em 1995

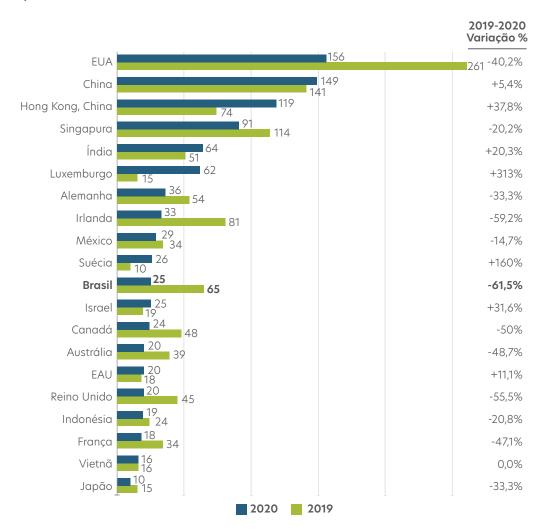
Fonte: OCDE.

É nítido que a participação brasileira em CGVs cresceu muito pouco ao longo de 25 anos, desde 1995 – muito abaixo da média mundial – em grave contraste ao observado tanto em países desenvolvidos como em economias emergentes, tendo ficado praticamente estagnada na década anterior à pandemia. Cabe ressaltar que o Brasil tem o mesmo sistema de tributação dos lucros e dividendos desde 1995, tendo inclusive majorado a carga tributária desde então, enquanto dezenas de países mundo afora buscaram imprimir maior competitividade a seus sistemas tributários.

### 1.2 Impactos no Investimento Estrangeiro Direto (IED) da inserção em Cadeias Globais de Valor (CGV)

Não é por acaso que observamos no mesmo período de 25 anos em que o Brasil deixou de se inserir em CGVs, a perda relativa e perda de atratividade do Brasil face ao investimento estrangeiro direto (IED). Inclusive, nos últimos anos, durante a pandemia, as perdas brasileiras de IED no Brasil foram relativamente maiores que as observadas na maioria dos países, conforme demonstrado a seguir<sup>14</sup>:

**Gráfico 6 -** Ingresso de Investimento Estrangeiro Direto (IED), nos 20 países que mais receberam IED (em bilhões de US\$), em 2019 e 2020



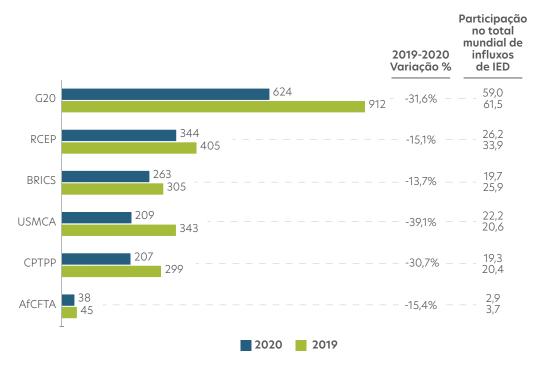
Fonte: Elaborado pela CNI com dados UNCTAD.

<sup>14</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Report 2021**. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

Entre os 20 países que mais receberam IED, o Brasil caiu da 6ª posição, em 2019, para a 11ª posição, em 2020, o que representa redução de 61,5% no IED (a maior queda entre todos esses países). Embora a pandemia, por definição, tenha atingido a todos, a queda brasileira se destaca.

Em diferentes agrupamentos de países (G20, BRICS e regiões geográficas, por exemplo), a queda brasileira de 61,5% persiste como muito acima da média. No G20, a queda média foi de 31,6%. Na América do Norte, a média foi de 39,1%. Na Ásia e Pacífico, 30,7%. Entre os BRICS, a perda média decorre principalmente do Brasil, e resulta em 13,7%. O gráfico a seguir demonstra tais médias, bem como a participação relativa de cada agrupamento no total de IED mundial<sup>15</sup>:

**Gráfico 7** - Ingresso de Investimento Estrangeiro Direto (IED), em grupos selecionados de países, em bilhões de US\$, em variação percentual (%) e em participação (%), em 2019 e 2020



**Nota:** G20 inclui apenas os 19 países (exclui a União Europeia); AfCTA, BRICS, CTPP, RCEP, USMCA. **Fonte:** UNCTAD.

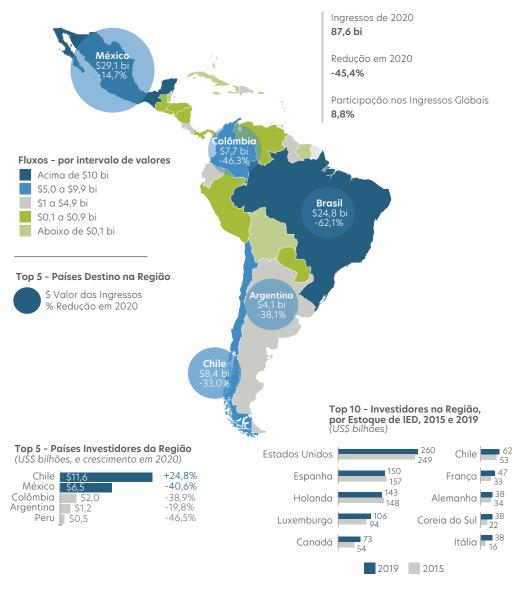
É de se supor que todos os outros países responderam melhor à pandemia que o Brasil no quesito atratividade ao capital estrangeiro. Medidas anticíclicas estrangeiras, medidas de estímulo (financeiras e tributárias), mais uniformes e prevalentes, por exemplo, nos países membros da OCDE, tiveram um papel na preservação, redução de perdas, ou mesmo de ganhos de atratividade do IED, que não se observou no Brasil.

<sup>15</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Report 2021**. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

O Brasil destoou das recomendações OCDE, por exemplo, ao não reformular regras de aproveitamento de prejuízos fiscais decorrentes da pandemia, que serviram, em outros países, de estímulo ao investimento e ao emprego.

A perda de atratividade do Brasil também pode ser observada nos dados para a América Latina, como mostra a figura seguir<sup>16</sup>.

**Figura 1 -** Fluxos de IED na América Latina e no Caribe - em destaque os 5 países com maiores influxos (em bilhões de US\$ e em variação percentual - %) em 2020



Fonte: UNCTAD.

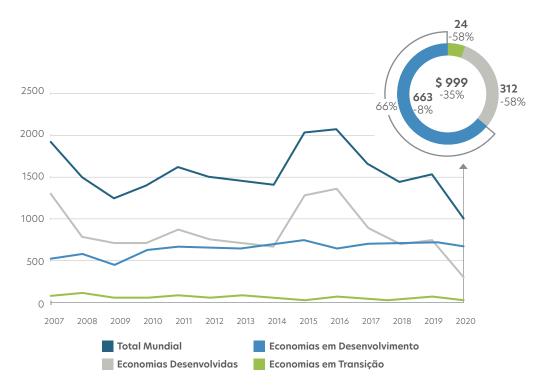
<sup>16</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Report 2021**. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

O Brasil tem destoado do resto do mundo em sua atração de IED ao longo das últimas duas décadas, na comparação, até mesmo, com países da América Latina que apresentam problemas institucionais e/ou deficiências de infraestrutura e produtividade comparáveis às brasileiras - ou até mais onerosas.

O Brasil até registrou incrementos de ingressos em períodos específicos e relacionados a determinados setores econômicos, a atividades de compra e venda de empresas (saída de investidores estratégicos para entradas de institucionais, por exemplo), e/ou a privatizações. Mas não se observa a sustentabilidade intertemporal e o crescimento intersetorial correlacionado a outras economias industriais, como se observa entre países membros OCDE e nos países em desenvolvimento da Ásia. Isso reflete, entre outros fatores, a baixa participação do Brasil em CGVs.

De 2007 a 2020, os ingressos de IED ocorreram no mundo conforme demonstrado no gráfico a seguir:

**Gráfico 8 -** Ingresso de Investimento Estrangeiro Direto (IED), no mundo e por grupo de economias (em bilhões de US\$ e em %), de 2007 a 2020



Fonte: UNCTAD.

Entre os países desenvolvidos, após queda substancial, ocasionada pela crise econômica mundial entre 2008 e 2009, o IED teve trajetória crescente entre 2010 e 2016, período de intensa guerra fiscal internacional. **O crescimento mais que dobrou, enquanto houve queda do IED no Brasil.** O crescimento estrangeiro do IED, de 1995 a 2008, e novamente de 2010 a 2019, correlaciona-se diretamente com a expansão das CGVs, associada a investimentos de empresas multinacionais em tais cadeias produtivas industriais.

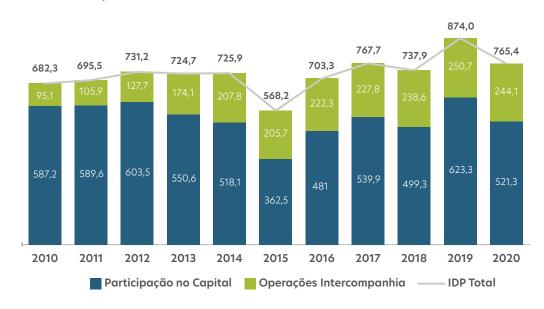
Após queda do IED mundo afora, entre 2016 e 2018 – e já no contexto de renovada concorrência tributária internacional, que observa os padrões mínimos pós-BEPS (também influenciada pela Reforma Tributária dos EUA) – observava-se uma retomada de investimentos significativa em 2019, antes de o mundo sofrer o choque da pandemia em 2020.

O Brasil não se enquadra nessa dinâmica de IED. Sofreu menos em 2008 e 2009, mas teve perdas substanciais entre 2010 e 2016. Além disso, teve perdas de IED com a pandemia superiores às dos países desenvolvidos e muito maiores do que as dos países em desenvolvimento. Ou seja, não se assemelha em suas perdas a nenhum outro país comparável.

Nos países em desenvolvimento, bem como naqueles em transição, as perdas de IED, em 2008 e 2009, e os ganhos de IED, entre 2010 e 2016, foram menos pronunciados que nos países desenvolvidos. Já a queda no IED, observada no contexto da pandemia, foi menos pronunciada nos países em desenvolvimento ou em transição, na comparação com os países desenvolvidos, situação bem distinta da do Brasil.

O comportamento do IED no Brasil é próprio de uma economia grande e fechada que é rica em recursos naturais e com mercado interno relevante, porém com participação pequena nas cadeias globais de valor e com setor industrial perdendo participação na composição da economia. Assim, o IED no Brasil segue trajetória própria, menos suscetível às ondas de crescimento ou de recessão internacionais, que não afetam diretamente o preço e a demanda por suas commodities minerais e agrícolas, como sugere o gráfico para o estoque de IED no país<sup>17</sup>.

**Gráfico 9 -** Estoque de Investimento Estrangeiro Direto (IED) no Brasil, de 2010 a 2020, em bilhões de US\$

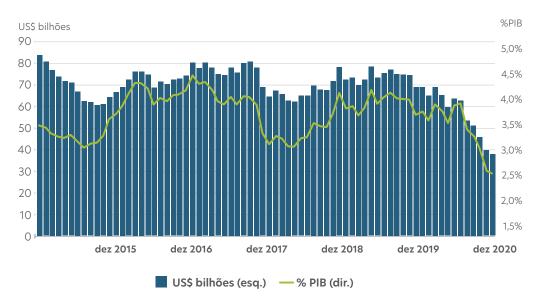


Fonte: Banco Central do Brasil.

<sup>17</sup> BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN. **Relatório de Investimento Direto**. dez. 2021. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/publicacoes/relatorioid. Acesso em: 06 jun. 2022.

Da mesma forma, nos ingressos de IED, também se percebe o descolamento da dinâmica global, como demonstrado a seguir.

**Gráfico 10 -** Ingresso líquido de Investimento Estrangeiro Direto (IED) no Brasil, acumulado em 12 meses (em bilhões de US\$ e em proporção do PIB, %)



Fonte: Banco Central do Brasil.

O comportamento dos fluxos de IED no mundo e no Brasil, nesses períodos, seguiu trajetórias bem distintas. O Brasil teve, entre 2010 e 2012, crescimento de 7,1%, atingindo US\$ 731,2 bilhões em seu estoque de IED. Após atingir esse patamar, se manteve relativamente estável até 2014, sofrendo queda substancial – de US\$ 210 bilhões, em 2015. A perda de seu estoque de IED representou, entre 2012 e 2015, 28,7%, de capital estrangeiro produtivo, que gera empregos, renda e arrecadação no país. **No período de 2014 a 2016, em que houve perdas no Brasil, os ingressos de IED no mundo aumentaram em cerca de 33%.** 

De 2016 a 2019, o Brasil recuperou tais perdas, atingindo estoque de **US\$ 874 bilhões** – 19,5% superior a 2012, mas ainda muito aquém do crescimento observado em outros países no mesmo período.

Caso o Brasil estivesse mais inserido nas CGVs, seus ingressos e estoque de IED poderiam ter crescido em mais de 30%, como cresceram em média mundo afora, o que teria representado estoque de IED, em 2019, de mais de US\$ 950 bilhões – com base nos dados do Bacen, coerentes com a estimativa apontada a seguir, de US\$ 1,02 trilhão, nossa partir de dados UNCTAD.

Mundialmente, se prevê recuperação de ingressos, entre 2021 e 2022, podendo chegar aos valores de 2019. Ou seja, uma nova onda de crescimento de ingressos de IED – em média 33% maiores do que em 2020 – é o que se projeta para a economia mundial, conforme demonstrado a seguir<sup>18</sup>.

**Gráfico 11 -** Investimento Estrangeiro Direto no mundo, ingressos de 2015 a 2020 (e projeção para 2021 e 2022), em bilhões de US\$



Fonte: UNCTAD.

Essa tendência já se observa nos recentes dados relativos ao IED no Brasil, o que se confirma na melhora no primeiro trimestre de 2022. Se tal crescimento fosse observado de modo sustentável, poderia elevar o estoque de IED no país: dos atuais US\$ 765,4 bilhões (apenas 4,7% superior a 2012) para **US\$ 1,02 trilhão**.

Seria replicável se o Brasil pudesse atrair o tipo de IED que hoje não atrai: o que o integraria às Cadeias Globais de Valor, viabilizaria eficiência na produção fragmentada de bens e serviços, e torná-lo-ia menos sensível a diferenças na tributação da renda. Nesse sentido, é imperioso atrair o investimento, feito primariamente por empresas multinacionais do setor industrial, em especial aquelas dos setores caracterizados por *Inovações Globais* (farmacêutico e de equipamentos médicos, máquinas e equipamentos, computadores e eletrônicos, automotivo e químico).

Se o sistema brasileiro de tributação de renda das multinacionais fosse semelhante ao dos países desenvolvidos do G7 (com alíquotas semelhantes, incentivos e estímulos semelhantes, especialmente no que tange à inovação tecnológica, e com normas protecionistas semelhantes), o Brasil se tornaria muito mais atraente em relação à maioria dos países em desenvolvimento, hoje integrados a CGVs.

<sup>18</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. World Investment Report 2021. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

Isso porque o Brasil é também um grande mercado consumidor e uma potência em recursos naturais, além de ser relativamente menos exposto a riscos geopolíticos, comparativamente à maioria dos países do mundo.

Um sistema "competitivamente neutro" de tributação da renda e do capital estrangeiro, nem menos nem mais oneroso que a média dos países do G7, poderia viabilizar esse salto do IED no Brasil, o que representa um crescimento de mais de **US\$ 200 bilhões**.

As externalidades positivas, decorrentes de um salto quantitativo e qualitativo do IED brasileiro, com a correspondente inserção do Brasil em CGVs, beneficiaria toda a economia nacional. Ganhos de produtividade não estariam limitados a setores industriais específicos que se desenvolveriam no país.

O modelo brasileiro de tributação da renda corporativa, dos lucros das empresas multinacionais (quer quando auferidos, quer quando distribuídos como dividendos), continua em 1995 – ou pior.

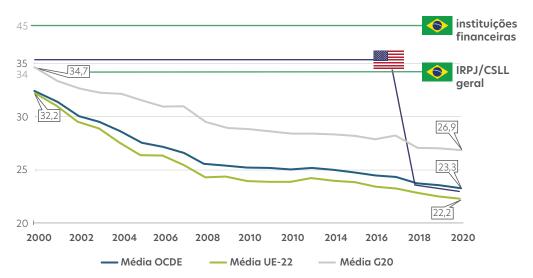
## 2 GUERRA FISCAL INTERNACIONAL E ECONOMIA MUNDIAL PÓS-PANDEMIA

# 2.1 Alíquotas e Sistemática da Tributação de Lucros e Dividendos

Enquanto os países do G20, juntamente com os países membros da OCDE, continuam a reformular regras tributárias internacionais, com especial enfoque na tributação da economia digital, esses mesmos países continuam a competir unilateralmente na atração de capital e empregos. Competem, inclusive, no que concerne à tributação de lucros e dividendos de empresas multinacionais.

O gráfico a seguir demonstra esse efeito, e a inércia do Brasil, com enfoque na alíquota corporativa, considerada uma das dimensões competitivas<sup>19</sup>.

**Gráfico 12 -** Trajetória das alíquotas de tributação da renda das empresas, 2000 a 2020 (%)



Fonte: OCDE, Tavares (Insper 2020).

<sup>19</sup> TAVARES, R. J. S. **Tributação da Renda no Brasil**: parte l: fundamentos da tributação de lucros e dividendos. 2020. Disponível em: https://www.insper.edu.br/wp-content/uploads/2020/08/Reforma-Tributac%CC%A7a%CC%83o-da-Renda-Parte-1-04ago20.pdf. Acesso em: 06 jun 2022.

A média europeia de alíquotas incidentes sobre a renda das empresas é de 22,2%, e da OCDE, de 23,3%, considerando tributos nacionais e subnacionais. Já a média do G20, de 26,9%, considera, além de tributos subnacionais sobre o lucro e a renda das empresas, também a alíquota brasileira de IRPJ e CSLL, de 34%, estando assim influenciada pela brasileira.

**Logo, nota-se que uma alíquota neutra em termos competitivos deveria situar-se entre 22,2% e 23,3%**, o que eliminaria a atual barreira ao aumento do IED de multinacionais no Brasil e viabilizaria o maior investimento no setor industrial e na infraestrutura do Brasil, permitindo, por sua vez, a inserção do Brasil nas CGVs.

**Uma alíquota competitiva**, que poderia compensar outros custos, outros fatores nos quais o Brasil tem desvantagens competitivas, tornando o Brasil mais competitivo que a maioria dos países emergentes e em desenvolvimento, seria inferior à média europeia. Ou seja, **deveria ser inferior a 22,2%.** 

Vale notar, porém, que, nos países da União Europeia (UE) e da Área Econômica Europeia (EEA, que inclui a Suíça e os Países Nórdicos), o direito comunitário europeu elimina o imposto de renda retido na fonte (IRRF) nas remessas internacional de dividendos<sup>20</sup>. Fora dessa área – em especial nos países-destino dos investimentos dos EUA – existe ampla rede de ADTs que segue o padrão da CM-OCDE e/ou o Modelo de Tratado dos EUA, através dos quais os dividendos pagos ao exterior por controladas e coligadas de multinacionais (intragrupo), ou não são tributados na fonte, ou se sujeitam à alíquota máxima de 5%. Via de regra, a combinação do direito interno de cada país com o direito internacional elimina a bitributação, fazendo com que a carga de IRPJ do grupo econômico tenda à média do IRPJ dos países da OCDE.

A tributação residual dos investidores estrangeiros se dá, primariamente, no nível da pessoa física dos acionistas e investidores. Quer via IRRF imposto pela empresa matriz no país-sede da empresa multinacional, quer através de declaração de ajuste anual da pessoa física de onde resulte IRPF a pagar – e não dentro do grupo econômico, entre pessoas jurídicas da mesma empresa multinacional, conforme demonstrado a seguir<sup>21</sup>.

<sup>20</sup> EUROPEAN COMISSION. **Parent companies and their subsidiaries in the European Union**. Disponível em https://ec.europa.eu/taxation\_customs/parent-companies-and-their-subsidiaries-european-union\_en. Acesso em: 06 jun 2022.

<sup>21</sup> TAVARES, R. J. S., **Medidas tributárias estrangeiras relativas à pandemia COVID-19, uma análise crítica.** 2020. (Webinar). Disponível em https://www.insper.edu.br/agenda-de-eventos/medidas-tributarias-estrangeiras-relativas-a-pandemia-covid-19/. Acesso em: 06 jun. 2022.

de \$34 sobre IRPJ do País 1 de \$23. Excesso de carga

Investidor-PF Investidor-PF País 1 - OCDE **IRPF 18.4%** IRPF: 18.4% d d IRPJ+IRPF= 41,5% IRPJ+IRPF= 52,4% IRPJ: 23,1% IRPJ/CS: 34%+ Multinacional Multinacional Lucro de \$100 auferido no Lucro de \$100 auferido no Investidora 1 (País 1 - OCDE) Investidora 1 (País 1 - OCDE) País 2, IRPJ de 23% pago Brasil, IRPJ/CSLL (Lucro no País 2. Real) 34% @))OCDE pago no Brasil. Dividendos de \$77 pagos de PJ do País 2 para PJ do Dividendos de \$66 pagos de PJ do Brasil para PJ do Métodos para eliminar K Κ d d dupla tributação: isenção Métodos para eliminar dos dividendos (total ou dupla tributação parcial) e/ou adição de insuficientes ou divergentes \$100 com crédito de \$23. (e.g. preços de (A))OCDE transferência, etc.) Supondo não-ocorrência de Multinacional Multinacional dupla tributação, isenção Investidora 2 (Brasil) Investidora 2 (País 2 - OCDE) (total ou parcial) dos dividendos de \$66 ou adição de \$100 com crédito

**Figura 2 -** Dinâmica da incidência da tributação de lucros e dividendos: Brasil x OCDE

Fonte: TAVARES - Insper (2020).

Há quem argumente que empresas multinacionais não deixam de investir em determinado país em razão da tributação da renda e do capital, e sim em decorrência de déficits institucionais, de infraestrutura e de capacitação de mão de obra, entre outros. De fato, há *modalidades* de investimento estrangeiro direto menos sensíveis, para as quais os "custos transacionais", decorrentes do desalinhamento internacional de tributação, tendem a ser *precificados e repassados* (IED voltado a *recursos naturais* e/ou aos *mercados consumidores internos* de cada país), com efeitos inflacionários.

É fato que todo IRPJ, em qualquer país, tem incidência econômica incerta. No mundo desenvolvido, o consenso é que o ônus econômico do IRPJ tende a ser primariamente repassado para os trabalhadores (via redução dos salários), sendo também repassado ao mercado (via redução de preços de insumos e/ou via incremento de preços a consumidores), antes que incida efetivamente sobre o capital (sobre o investidor). As elasticidades relativas de cada fator, em cada mercado, e para cada setor e empresa, determinam a incidência efetiva desse ônus econômico.

Todavia, é fato que o próprio "repasse" de ônus, ainda que parcial, representa redução de eficiência e de crescimento ou "perda de peso morto" para a economia que o impõe. Assim como é fato que, ao menos, parte da carga do IRPJ recai sobre o capital (sobre a renda do investidor), o que é pressuposto do IRPJ e seu propósito.

Desse modo, pode-se afirmar que o IRPJ não neutro em termos competitivos com outros países ou tem efeito inflacionário e/ou redutor do emprego (ambos reduzindo o total potencial do mercado e, por conseguinte, o investimento). Sendo certo que, na moda-

lidade de IED que permite a inserção em CGVs, a neutralidade nem afasta nem atrai o capital – o estímulo é que o atrai. Logo, pode-se afirmar que um sistema não neutro, não competitivo e mais oneroso que a média, como o brasileiro, tende a **repelir** o IED feito primariamente por multinacionais, que viabiliza a inserção do país em CGVs. Esse é o estoque de IED que falta ao Brasil.

Na Figura 2, observa-se que a alíquota brasileira combinada do IRPJ e da CSLL já é não neutra, além de ser mais onerosa do que a média. Isso, mais do que *deixar de atrair,* **afasta** o IED que viabilizaria a inserção do Brasil em CGVs.

A eventual imposição da tributação "em dois momentos" – parte na apuração de lucro pela empresa (IRPJ e CSLL), e parte na distribuição desses lucros para o exterior, por retenção na fonte (IRRF) -- não resolveria esse problema de competitividade, caso o somatório da tributação imposta nos dois momentos resultasse em tributação superior à média efetiva mundial. Poderia, inclusive, piorar a posição atual de IED no País, se tal somatório resultasse em tributação superior às alíquotas atuais, de 34%.

Na Tabela 2, demonstra-se o que ocorre com a maioria dos países membros da OCDE. Dividendos pagos por uma controlada ou coligada de um país para pessoa jurídica investidora em outro país são tipicamente tributados em não mais que a média do IRPJ estrangeiro (23%, conforme indicado na Tabela) e não se sujeitam a IRRF nas remessas internacionais intragrupo. No Brasil, ocorre a tributação "antecipada" da pessoa jurídica, considerando o que poderia ser uma alíquota adequada para o investidor (34%).

No contexto do capital *nacional*, a desvantagem competitiva está no momento da incidência, pois os 34% são cobrados "antecipadamente", ainda que os lucros sejam efetivamente reinvestidos pela empresa e não distribuídos para os sócios. No contexto do *capital estrangeiro de multinacionais*, que reinvestem lucros no grupo em diferentes países que compõem as CGVs, temos, porém, que os investidores externos são também pessoas jurídicas.

Qualquer IRPJ estrangeiro ou é definitivo para o grupo (caso a matriz isente os lucros operacionais auferidos no exterior), ou representa crédito contra o IRPJ da matriz. Assim, caso a alíquota do IRPJ estrangeiro (somada a qualquer IRRF estrangeiro incidente sobre dividendos) seja superior ao IRPJ da matriz, via de regra, há um ônus tributário adicional para o IED, que reduz os lucros líquidos distribuíveis para os acionistas pessoas físicas, que não se aproveitam do IRPJ estrangeiro como redutor do seu próprio imposto de renda (IRRF da matriz, ou IRPF do acionista).

Logo, tanto o IRPJ nacional como o IRRF estrangeiros reduzem o valor das ações da empresa multinacional, na medida em que sejam superiores ao IRPJ da matriz, seja por demonstrar menor crescimento de lucros acumulados, seja por demonstrar menores pagamentos de dividendos. Desse modo, tanto o IRPJ como o IRRF estrangeiros "não neutros" influenciam nas decisões locacionais de CGVs operadas por empresas multinacionais, e determinam o volume e a natureza dos ingressos de IED mundo afora.

Em pesquisa da PwC<sup>22</sup>, demonstra-se que o Brasil é um dos únicos países do mundo que concentra a tributação (com alíquota alta, de 34%) integralmente na pessoa jurídica (através do IRPJ e da CSLL), ao invés de reduzir a tributação sobre lucros apurados pelas empresas e impor tributação complementar sobre os lucros distribuídos, na forma de dividendos, a pessoas físicas. A tabela a seguir aponta essas observações.

## **Tabela 2 -** Tributação da renda das empresas (lucros e dividendos) no ambiente OCDE

#### Padrão: 35 Tributam Lucros e Dividendos em Duas Etapas (Pessoa Jurídica e Pessoa Física) Exceções: Estônia e Letônia

Porém: Sem sobrecarga dos Lucros das Empresas

Evitam Dupla-Tributação do Investimento Estrangeiro Direto com ampla rede de Tratados Internacionais

Ano		2021										
Alíquota estatutária tributária total sobre dividendos	Alíguto da Imposto de renda corporativa (CIT) sobre lucros distribuídos	Lucro distribuído antes da tributação	Lucro distribuído	Retenção de imposto final	Alíquota de Imposto de Renda (PIT) sobre dividendos (estimados)	Dividendo estimado	Alíquota imputada	Imputação / Crédito fiscal de dividendos	Imposto líquido	Alíquotα PIT+CIT	CIT/PIT+CIT	PIT/PIT+CIT
Austrália	30,00	142,86	100,00	-	47,00	142,86	30,00	42,86	24,28	47,00	63,83	36,17
Áustria	25,00	133,33	100,00	27,50	27,50	-	-	-	27,50	45,63	54,79	45,21
Bélgica	25,00	133,33	100,00	-	30,00	-	-	-	30,00	47,50	52,63	47,37
Canadá	26,15	135,41	100,00	-	53,53	138,00	25,02	34,53	39,34	55,21	47,37	52,63
Chile	10,00	111,11	100,00	-	40,00	111,11	25,00	11,11	33,33	40,00	25,00	75,00
Colômbia	31,00	144,93	100,00	10,00	36,00	156,25	34,75	58,59	0,00	36,00	100,00	0,00
República Tcheca	19,00	123,46	100,00	15,00	15,00	-	-	-	15,00	31,15	61,00	39,00
Dinamarca	22,00	128,21	100,00	-	42,00	-	-	-	42,00	54,76	40,18	59,82
Estônia	20,00	125,00	100,00	-	7,00	-	-	-	0,00	20,00	100,00	0,00

Países 1 a 9:

- Dividendos na Tabela Progressiva do IRPF: Austrália, Bélgica, Canadá, Chile, Dinamarca
- Dividendos Sujeitos à Tributação Definitiva na Fonte (na Distribuição): Áustria, Colômbia, República Tcheca
- Estônia: cobra IRPJ de 20% no momento da distribuição dos dividendos apenas, e depois os isenta

Ano		2021										
Alíquota estatutária tributária total sobre dividendos	Alíguto da Imposto de renda corporativa (CIT) sobre lucros distribuídos	Lucro distribuído antes da tributação	Lucro distribuído	Retenção de imposto final	Alíquota de Imposto de Renda (PIT) sobre dividendos (estimados)	Dividendo estimado	Alíquota imputada	Imputação / Crédito fiscal de dividendos	Imposto líquido	Alíquota PIT+CIT	CIT/PIT+CIT	PIT/PIT+CIT
Finlândia	20,00	125,00	100,00	-	34,00	-	-	-	28,90	43,12	46,38	53,62
França	28,41	139,68	100,00	-	34,00	-	-	-	34,00	52,75	53,85	46,15
Alemanha	29,94	142,73	100,00	26,38	26,38	-	-	-	26,38	48,42	61,83	38,17
Grécia	24,00	131,58	100,00	5,00	5,00	-	-	-	5,00	27,80	86,33	13,67
Hungria	9,00	109,89	100,00	-	15,00	-	-	-	15,00	22,65	39,74	60,26

<sup>22</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Tributação dos lucros e dividendos:** levantamento internacional. [S.l.: s.n.], 2021.

Ano		2021										
Alíquota estatutária tributária total sobre dividendos	Alíquto da Imposto de renda corporativa (CIT) sobre lucros distribuídos	Lucro distribuído antes da tributação	Lucro distribuído	Retenção de imposto final	Alíquota de Imposto de Renda (PIT) sobre dividendos (estimados)	Dividendo estimado	Alíquota imputada	Imputação / Crédito fiscal de dividendos	Imposto líquido	Alíquota PIT+CIT	CIT/PIT+CIT	PIT/PIT+CIT
Islândia	20,00	125,00	100,00	-	22,00	-	-	-	22,00	37,60	53,19	46,81
Irlanda	12,50	114,29	100,00	-	51,00	-	-	-	51,00	57,13	21,88	78,12
Israel	23,00	129,87	100,00	-	33,00	-	-	-	33,00	48,41	47,51	52,49
Itália	24,00	131,58	100,00	26,00	26,00	-	-	-	26,00	43,76	54,84	45,16
Japão	29,74	142,33	100,00	20,32	20,32	-	-	-	20,32	44,02	67,57	32,43
Coreia	27,50	137,93	100,00	-	49,50	111,00	9,91	11,00	43,95	59,36	46,32	53,68
Lituânia	15,00	117,65	100,00	15,00	-	-	-	-	15,00	27,75	54,04	45,95
Letônia	20,00	125,00	100,00	-	0,00	-	-	-	0,00	20,00	100,00	0,00
Luxemburgo	24,94	133,23	100,00	-	42,00	-	-	-	21,00	40,70	61,27	38,73
México	30,00	142,86	100,00	10,00	42,00	142,86	30,00	42,86	17,14	42,00	71,43	28,57

Países 10 a 20:

- Dividendos na Tabela Progressiva do IRPF: Coreia do Sul, Finlândia, França, Hungria, Islândia, Irlanda, Israel, Luxemburgo
- Dividendos Sujeitos à Tributação Definitiva na Fonte (na Distribuição): Alemanha, Grécia, Itália, Japão, Lituânia, México
- Letônia: cobra efetivamente IRPJ de 25%, porém como Estônia apenas no momento da distribuição, e como Estônia, depois isenta os dividendos

Ano		2021										
Alíquota estatutária tributária total sobre dividendos	Alíguto da Imposto de renda corporativa (CIT) sobre lucros distribuídos	Lucro distribuído antes da tributação	Lucro distribuído	Retenção de imposto final	Alíquota de Imposto de Renda (PIT) sobre dividendos (estimados)	Dividendo estimado	Alíquota imputada	Imputação / Crédito fiscal de dividendos	Imposto líquido	Alíquota PIT+CIT	CIT/PIT+CIT	PIT/PIT+CIT
Holanda	25,00	133,33	100,00	-	26,90	-	-	-	26,90	46,56	55,34	44,66
Nova Zelândia	28,00	138,89	100,00	-	39,00	138,89	28,00	38,89	15,28	39,00	71,79	28,21
Noruega	22,00	128,21	100,00	-	31,68	-	-	-	31,68	46,71	47,09	52,91
Polônia	19,00	123,46	100,00	19,00	19,00	-	-	-	19,00	34,39	55,25	44,75
Portugal	31,50	145,99	100,00	25,00	28,00	-	-	-	28,00	50,68	62,15	37,85
Eslováquia	21,00	126,58	100,00	7,00	7,00	-	-	-	7,00	26,53	79,15	20,85
Eslovênia	19,00	123,46	100,00	25,00	27,50	-	-	-	27,50	41,28	46,03	53,97
Espanha	25,00	133,33	100,00	-	26,00	-	-	-	26,00	44,50	56,18	43,82
Suécia	20,60	125,94	100,00	-	30,00	-	-	-	30,00	44,42	46,38	53,62
Suíça	19,70	124,53	100,00	-	22,29	-	-	-	22,29	37,59	52,40	47,60
Turquia	20,00	125,00	100,00	-	40,00	-	-	-	20,00	36,00	55,55	44,44
Reino Unido	19,00	123,46	100,00	-	38,10	100,00	0,00	0,00	38,10	49,90	38,10	61,90
EUA	25,75	134,69	100,00	-	28,91	-	-	-	28,91	47,22	54,55	45,45

Países 21 a 37:

- Dividendos na Tabela Progressiva do IRPF: Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia, Reino Unido e EUA
- Dividendos Sujeitos à Tributação Definitiva na Fonte (na Distribuição): Polônia, Portugal, Eslováquia, Eslovênia

Fonte: PwC.

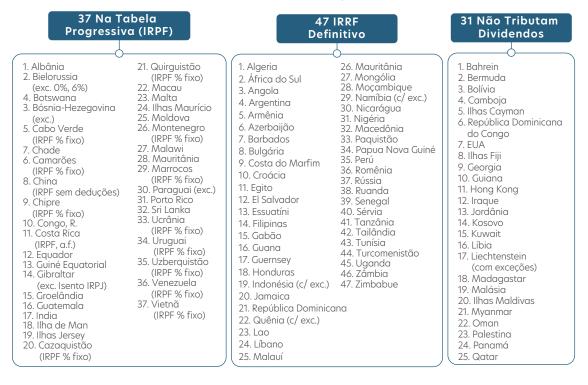
Fora do ambiente OCDE, a prática mais comum também é a de tributação da renda das empresas em dois momentos, com o IRPJ sendo aplicado sobre os lucros não distribuídos, e o IRRF e/ou IRPF sobre os lucros distribuídos, como demonstrado na figura a seguir.

As exceções ficam por conta de países de economia fechada (que sobrecarregam o capital), ou de paraísos fiscais (que o desoneram).

## **Figura 3 -** Tributação da renda das empresas (lucros e dividendos) fora do ambiente OCDE

+115 Países

Padrão: 121 Tributam Lucros e Dividendos em Duas Etapas (Pessoa Jurídica e Pessoa Física)



33 de 152 Países

#### Padrão: 25 Paraísos Fiscais e/ou Competitivos, ou de Baixa Carga Tributária e Baixo Desenvolvimento



Fonte: PwC.

O levantamento da PwC conclui que o Brasil (país com economia grande e população de renda média) está fora do padrão internacional, por ter sobrecarga da tributação dos lucros e dividendos e por realizar essa tributação em uma única etapa (apenas na apuração, na PJ). Nada menos que **35 dos 37 Países Membros da OCDE, bem como China, Índia, Rússia e África do Sul (outros "BRICS") tributam lucros e dividendos em duas etapas, PJ e PF – inclusive todos do G7 e G20 (exceto Brasil e Arábia Saudita), sendo:** 

- Vinte e quatro com dividendos (distribuídos a pessoas físicas) na Tabela Progressiva do IRPF: Austrália, Bélgica, Canadá, Chile, China, Coreia do Sul, Dinamarca, Espanha, EUA, Finlândia, França, Holanda, Hungria, Índia, Irlanda, Islândia, Israel, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Reino Unido, Suécia, Suíça, Turquia.
- Quinze com dividendos sujeitos à tributação definitiva na fonte (na distribuição), com diversas hipóteses de isenção (por exemplo, distribuição intragrupo, ou internacional): África do Sul, Alemanha, Áustria, Colômbia, Eslováquia, Eslovênia, Grécia, Itália, Japão, Lituânia, México, Polônia, Portugal, República Tcheca, Rússia

Ainda de acordo com o levantamento PwC, fica evidenciado que 59 dos 152 países estudados tributam lucros e dividendos em duas etapas (PJ, na apuração e PF, na distribuição), com dividendos sujeitos à Tabela do IRPF (maioria dos mais desenvolvidos). Por sua vez, 60 Países tributam lucros e dividendos em duas etapas (PJ, na apuração, e PF, na distribuição), com dividendos sujeitos a IRRF Definitivo (maioria dos menos desenvolvidos). Poucos países, apenas 33 dos 152 da amostra, isentam a distribuição de dividendos, sendo:

- Quinze paraísos fiscais (ou competitivos, como Estônia e Letônia) com renda per capita média ou alta e tributação baixa sobre a renda das empresas (não comparáveis com o Brasil).
- Dez países com renda per capita baixa e tributação baixa sobre a renda das empresas (não comparáveis com o Brasil).
- Seis países com renda per capita baixa e tributação alta sobre a renda das empresas (não comparáveis com o Brasil).

Assim, no Brasil, para que a carga tributária sobre o lucro das empresas – representada pelo IRPJ, pela CSLL e por uma eventual incidência de IRRF sobre lucros e dividendos distribuídos do Brasil para o exterior – seja neutra relativamente ao ambiente OCDE, deveria se aproximar aos 22,2% da média europeia de IRPJ (onde tipicamente não incide IRRF nas remessas internacionais de dividendos). Essa média também se aproxima à alíquota de 21% do IRPJ federal dos EUA (sendo a alíquota efetiva nacional e subnacional, geralmente, ainda inferior).

A eventual tributação da distribuição de lucros e dividendos no Brasil não deveria representar perda de competividade internacional para empresas brasileiras, nem para o mercado de capitais do Brasil. Nesse sentido, já que tanto entre europeus, quanto entre Europa e EUA é comum não haver incidência de IRRF intragrupo – inclusive em divi-

dendos pagos ao exterior – é fundamental que o Brasil isente a distribuição feita intragrupo (empresas controladas ou coligadas), seja para distribuições no país (via legislação interna), seja para remessas internacionais (via tratados internacionais).

### 2.2 Compensação de Prejuízos Fiscais e Depreciação Acelerada de Dispêndios de Capital

A competição tributária internacional não se limita, porém, às alíquotas nominais, definidas na legislação interna de cada país-membro da OCDE. Tampouco se limita à extensão e à relativa uniformidade das suas redes de ADTs, nos termos da Convenção-Modelo da OCDE. A concorrência por IED se dá também através de diferenças de *base de cálculo* ("lucro tributável"), aspectos e definições fundamentais da legislação interna de imposto de renda das empresas.

Dois dos itens predominantemente utilizados para imprimir maior eficiência e causar menos impactos adversos ao IED e ao comércio são as regras de **compensação de prejuízos fiscais** entre diferentes períodos de apuração, bem como as regras de **depreciação** acelerada ou até imediata de dispêndios de capital.

Ambas tendem a representar diferenças temporárias no fluxo arrecadatório (*diferimentos*), e não renúncias tributárias. Não representam desoneração, e sim adequação do momento de arrecadação do imposto de renda à realidade econômica de produção de lucro pelas empresas. Ainda que não representem desoneração e sim diferimento, tais mecanismos fazem diferença significativa na aplicação de capital produtivo em todos os setores da economia.

Regras competitivas de aproveitamento de prejuízos fiscais favorecem o empreendedorismo, o investimento em mão de obra e a inovação tecnológica. Regras de estímulo ao dispêndio de capital, por sua vez, estimulam o investimento de modo diferenciado em setores intensivos em capital, que utilizam bens tangíveis de alto valor, como os setores de infraestrutura, peça-chave para aumentar o potencial de crescimento da economia.

A regra brasileira atual de aproveitamento de prejuízos fiscais é a mais onerosa do mundo em relação ao investimento produtivo. O Brasil limita a compensação de prejuízos fiscais a 30% do lucro tributável em cada exercício fiscal futuro<sup>23</sup>. Esse tipo de limitação é mais que incomum. Tipicamente, os países limitam o número de anos, de exercícios futuros (ou pretéritos), em que pode ocorrer a compensação de prejuízos apurados em exercício distinto. O Brasil optou por não limitar no tempo – e sim no valor – como se as duas limitações fossem comparáveis ou intercambiáveis.

Ocorre, contudo, que o propósito da regra de compensação mundo afora é justamente o de evitar a sobrecarga do fluxo de caixa imediato de empresas que tenham apurado prejuízos. Regras mais favoráveis permitem, inclusive, a restituição de tributos pagos em

<sup>23</sup> Lei 8.981, de 1995, art. 42 e Lei 9.065, de 1995, art. 15.

exercícios imediatamente anteriores (*carryback*), estimulando o empreendedorismo de modo coerente com a dinâmica de operação e com o risco tomado pelas empresas, e a exposição estatal ao risco empresarial. As empresas operam em ciclos plurianuais de negócios, que excedem os períodos de apuração (trimestrais ou anuais, por exemplo) do imposto de renda.

Assim tradicionalmente fizeram os EUA, ao adotar o *carryback*. Com a Reforma Tributária de 2017, o país introduziu uma limitação de 80% na compensação de prejuízos (de modo semelhante ao Brasil, porém com percentual muito superior ao brasileiro, de 30%). Entretanto, aboliu essa nova limitação durante a pandemia de covid-19 – quando a compensação voltou a ser integral, de 100%, inclusive com a possibilidade de *carryback* de 5 anos. Ou seja, as medidas anticíclicas ampliaram ainda mais os mecanismos de restituição do IRPJ de períodos anteriores à pandemia, injetando caixa no setor produtivo; não apenas como socorro emergencial às empresas, mas também como forma de estímulo ao crescimento econômico do país.

Os países membros da OCDE não impõem limitação percentual à compensação de prejuízos, mas tipicamente apenas permitem o aproveitamento em períodos futuros de apuração (*carryforward*). Deve-se ressaltar, entretanto, que o aproveitamento em períodos anteriores (*carryback*), de forma similar aos EUA, foi recomendado pela OCDE<sup>24</sup> no período da pandemia, sendo considerado como "boa prática".

Na experiência internacional, prevalece a regra de aproveitamento de 100% dos prejuízos em anos futuros, em prazo ilimitado, conforme demonstrado a seguir, inclusive em países emergentes.

Quadro 2 - Regra de compensação de prejuízos fiscais em diversos países

País	Limitação Temporal carryback (CB) ou carryforward (CF)	Limitação ao Lucro de Exercício Futuro	Exceções e estímulo Covid-19
África do Sul	CF, prazo ilimitado	100%	n/a
Alemanha	CF, prazo ilimitado CB, 1 ano	CF/CB, 100% até Euro 1m CF, 60% acima de Euro 1m	CB 1 ano até Euro 1m Covid-19: limite de Euro 1m aumentado para Euro 10m.
Áustria	CF, prazo ilimitado	75%	Covid-19: CB
Austrália	CF, prazo ilimitado	100%	Covid-19: CB
Bélgica	CF, prazo ilimitado	70%	Agronegócio: 100% Covid-19: CB
Brasil	CF, prazo ilimitado	30%	n/a

<sup>24</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Tax and fiscal policy in response to the coronavirus crisis**: strengthening confidence and resilience. Paris: OECD, 2020.; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Emergency tax policy responses to the Covid-19 pandemic:** limiting damage to productive potential and protecting the vulnerable. Paris: OECD, 2020. Disponível em https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\_119695-dj2g5d5oun&Title=Emergency%20tax%20policy%20responses%20 to%20the%20Covid-19%20pandemic. Acesso em: 07 jun. 2022.

País	Limitação Temporal carryback (CB) ou carryforward (CF)	Limitação ao Lucro de Exercício Futuro	Exceções e estímulo Covid-19
Canadá	CF, 20 anos CB, 3 anos	100%	n/a
Chile	CF, prazo ilimitado indexados à inflação	100%	n/a
China	CF, 5 anos	100%	Setor de tecnologia: CF, 10 anos Covid-19 (setores): CF, 8 anos
Colômbia	CF, 12 anos	100%	n/a
Coreia do Sul	CF, 15 anos	60%	PMEs: 100%
Dinamarca	CF, prazo ilimitado	60%	PMEs: 100%
Espanha	CF, prazo ilimitado	70%, 50% ou 25%	n/a
EUA	Até 2017: CF, 20 anos; CB, 1 ano A partir de 2018: CF, prazo ilimitado	80%	Covid-19: CB, 5 anos, 100%
Finlândia	CF, 10 anos	100%	n/a
França	CF, prazo ilimitado	50%	PMEs: 100%; CB, 1 ano
Holanda	CF, prazo ilimitado	50%	Covid-19: CB
Hungria	CF, 5 anos	50%	Agronegócio: CB, 2 anos
Índia	CF, 8 anos (geral) CF-depreciação, prazo ilimitado	100%	n/a
Irlanda	CF, prazo ilimitado	100%	Encerramento: CB, 3 anos
Itália	CF, prazo ilimitado	80%	Start-Ups (3 anos): 100%
Japão	CF, 10 anos CB, 1 ano	50%	PMEs: 100%
México	CF, 10 anos (geral) CF, 15 anos (petróleo) indexados à inflação	100%	n/a
Noruega	CF, prazo ilimitado CB, 2 anos	100%	n/a
Portugal	CF, 5 anos	70%	PMEs: CF, 12 anos Covid-19: CF, 14 anos, 80%
Reino Unido	CF/CB, prazo ilimitado	50%	Exceções em consolidação
Suécia	CF, prazo ilimitado	100%	n/a
Suíça	CF, 7 anos	100%	n/a
Turquia	CF, 5 anos	100%	n/a
Uruguai	CF, prazo ilimitado	100%	n/a

Fonte: PwC.

Entre os 29 países estrangeiros destacados (membros e não membros da OCDE), 14 (48,3%) permitem a compensação de prejuízos contra até 100% dos lucros de cada exercício futuro, com ou sem limitação temporal.

África do Sul, Austrália, Chile, Irlanda, Noruega, Suécia e Uruguai não impõem nem limitação temporal, nem "trava" percentual para compensação, relativa ao valor dos lucros futuros. Ou seja, nesses países, garante-se às empresas o direito de compensar integralmente os prejuízos fiscais, indefinidamente em anos futuros, contra 100% dos lucros de cada ano futuro.

No caso do Chile, os prejuízos, além de não terem seu uso limitado no tempo e de não terem "trava" percentual, são ajustados monetariamente pela inflação. Ajuste semelhante ocorre no México, onde os prejuízos podem ser compensados em até 10 anos (ou 15, no setor de petróleo), corrigidos pela inflação, e sem "trava" na compensação em cada ano futuro.

Dos 29 países dessa amostra, 12 (41,4%) impõem prazo para compensação em anos futuros. No Canadá, esse prazo é de 20 anos, o que, em termos econômico-financeiros, pode representar "perpetuidade" (é como se não houvesse limitação temporal).

Na China, a regra geral é de 5 anos, porém setores tecnológicos podem compensar prejuízos em até 10 anos, e setores afetados pela covid-19 em até 8 anos. Na Colômbia e na Coreia do Sul, os prazos são, respectivamente, de 12 e 15 anos para compensação futura (em Portugal, diante da covid-19, o prazo foi estendido de 5 para até 14 anos). Finlândia e Japão, 10 anos. Índia e Suíça, 8 e 7 anos, respectivamente, sendo que na Índia os prejuízos formados por depreciação de bens tangíveis não se limitam no tempo (um incentivo aos dispêndios de capital). Apenas Hungria e Turquia mantiveram prazo de 5 anos para compensação futura. A regra da Turquia se assemelha à que vigorava no Brasil até 1995.

Nota-se, na amostra, que é comum a combinação entre compensação futura (*carryforward*), em prazo ilimitado, com alguma limitação ou "trava" no valor da compensação em cada exercício futuro (mas sempre maior que a brasileira). São 10 países com tal abordagem: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, França, Holanda, Itália e Reino Unido. Sendo que desses 10 países, 8 (Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, França e Holanda) também permitem a compensação com lucros de anos anteriores (*carryback*), viabilizando restituição ou crédito tributário. Nesses países, o *carryback* foi introduzido, ampliado, ou mantido durante a pandemia.

Vale ainda destacar que alguns dos países com limitação temporal também permitem a compensação de prejuízos com lucros de anos anteriores *(carryback)*, caso do Canadá e da Hungria.

Durante a pandemia da covid-19, diversos países adotaram regras mais benéficas e/ou tratamento diferenciado para prejuízos fiscais, conforme recomendação da OCDE<sup>25</sup>. A OCDE recomendou maior "generosidade" no tratamento tributário dos prejuízos decorrentes da pandemia, referenciando especificamente essa hipótese de compensação retroativa<sup>26</sup>. Os EUA, assim como diversos outros países, ampliaram suas regras de compensação e de "retroatividade" de prejuízos, abolindo limites de compensação, entre outras medidas tanto de auxílio como de estímulo econômico<sup>27</sup>.

Com base na amostra de 29 países, fica claro que, em termos de limitação temporal, o padrão de maior competitividade é o que permite a compensação futura em prazo ilimitado (ou equivalente), bem como a compensação retroativa em prazo limitado. Observam-se tais características nos sistemas do Canadá e dos EUA, sendo que, nos EUA, impõe-se a "trava" de 80%.

Já o padrão de competitividade é ou estabelecer prazo futuro ilimitado ou de, pelo menos, 10 anos, sem compensação retroativa, e com ou sem limitação ou "trava" para compensação futura. Na amostra de 29 países, a "trava" média é de 70%.

O Brasil tem a regra de compensação de prejuízos fiscais mais onerosa entre os países industriais, uma clara desvantagem competitiva. Para se situar à frente do padrão, e entre os mais competitivos, a regra do Canadá ou a dos EUA poderia ser considerada.

Alternativamente, o modelo brasileiro poderia se aproximar do da África do Sul, Austrália, Chile, Irlanda, Noruega, Suécia e Uruguai, ao eliminar a trava de 30%, e permitir a compensação integral dos prejuízos em anos futuros (lembrando que, no Chile e no México, há também a correção monetária dos prejuízos, enquanto, na Irlanda, adota-se o *carryback*). A mediana desse grupo representa o *segundo melhor* padrão de competitividade.

Vale ainda salientar a política de compensação da Índia, que impõe limitação temporal de 8 anos com compensação contra 100% dos lucros de cada exercício futuro, "excetua", todavia, a parcela dos prejuízos que corresponde à depreciação da limitação temporal. Essa abordagem quanto à depreciação, coerente com a compensação de prejuízos fiscais, é comum nos países desenvolvidos, onde há o real estímulo ao dispêndio de capital via depreciação incentivada – que, em diversos países, pode ser instantânea – ainda que resultando em prejuízos fiscais não sujeitos às limitações na compensação.

Os EUA atualmente mantêm tal regra, e já lançaram mão desse mecanismo de estímulo repetidamente no passado, "bonificando" cotas de depreciação ou mesmo, como hoje em dia, permitindo a depreciação "instantânea" de bens de capital.

<sup>25</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Emergency tax policy responses to the Covid-19 pandemic:** limiting damage to productive potential and protecting the vulnerable. Paris: OECD, 2020. Disponível em https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\_119695-dj2g5d5oun&Title=Emergency%20tax%20 policy%20responses%20to%20the%20Covid-19%20pandemic. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>26</sup> TAVARES, R. J. S., **Medidas tributárias estrangeiras relativas à pandemia COVID-19, uma análise crítica.** 2020. (Webinar). Disponível em https://www.insper.edu.br/agenda-de-eventos/medidas-tributarias-estrangeiras-relativas-a-pandemia-covid-19/. Acesso em: 06 jun. 2022.

<sup>27</sup> ESTADOS UNIDOS. U. S. Internal Revenue Service. **Coronavirus Aid Relief Economic Stimulus (CARES) Act.** 2020. Disponível em: https://home.treasury.gov/policy-issues/coronavirus. Acesso em: 06 jun 2022.

No passado, esse mecanismo de incentivo ao investimento na indústria e em infraestrutura foi praticado pela Alemanha (em especial nos anos 1990), como estímulo a investimentos nas regiões do leste alemão, no contexto da reunificação. Atualmente, vigora na Alemanha a regra de depreciação "superacelerada" (250% das cotas de depreciação), já no contexto de retomada do investimento diante da pandemia.

Diversos países têm, como o Brasil, alguma regra de aceleração de depreciação. Mas diversos lançaram mão, em diferentes momentos do passado, de estímulo a investimentos (além da Alemanha, também México e Chile), da depreciação imediata de bens de capital, ou de "bonificação" adicional à depreciação acelerada de bens de capital.

O Canadá mantém ambas as regras. Prevê aceleração de 300% das cotas de depreciação e permite, para alguns bens de capital, a depreciação imediata. É uma regra menos potente que a dos EUA, mas pode-se considerar como altamente competitiva.

França, Hungria, Itália, Holanda, Romênia e Reino Unido, por sua vez, incrementaram suas regras de depreciação acelerada através de "bonificação" relativa a novos investimentos, a máquinas e equipamentos com maior eficiência energética, a setores selecionados (tecnologia, energia limpa e descarbonização, por exemplo). A Colômbia também introduziu nova regra de depreciação imediata. Já no Brasil, permanece apenas a regra de depreciação incentivada, relativa a turnos de operação.

Recomenda-se para o Brasil, além da manutenção da sistemática atual, que prevê aceleração com base em intensividade de uso (ou seja, "turnos"), a adoção das melhores práticas internacionais (adotadas, sobretudo, no Canadá e nos EUA) de depreciação de bens incorporados ao ativo imobilizado das empresas (máquinas e equipamentos, infraestrutura, etc.):

- depreciação, no primeiro ano, de até 100% do valor desses bens adquiridos entre 2023 e 2027, nos moldes americanos e canadenses; e
- depreciação, no primeiro ano, de até 50% do valor desses bens, adquiridos a partir de 2028.

# 2.3 Provisão de Patrimônio Líquido (*Allowance* for Corporate Equity - ACE) como modelo para o mecanismo de Juros sobre Capital Próprio (JCP)

Apesar de o mecanismo de Juros sobre Capital Próprio (JCP) – sua dedutibilidade da base de cálculo do IRPJ/CSLL – cumprir papel importante para o financiamento das empresas, buscando equiparar o tratamento tributário de "capital próprio" e "capital de terceiros"; deve-se destacar que, desde sua concepção, em 1995, o Brasil não utilizou todo o potencial do JCP.

No Brasil hiperinflacionário, anterior ao Plano Real (ou seja, antes de 1995), era plenamente justificada a regra de correção monetária do patrimônio líquido das empresas (e não apenas ativos ou passivos não indexados de longo prazo), que se pode observar como derivada do conceito de *ACE*, com origem na doutrina econômica alemã, publicada em 1984<sup>28</sup>.

Através do ACE, busca-se diminuir o "viés tributário pró-endividamento" das empresas. Esse "viés" decorre da dedutibilidade de juros sobre empréstimos (sobre o capital de terceiros) da apuração do IRPJ, que reduz o custo desse capital para empresas, em comparação com o capital próprio dos sócios, que, além de investidos a risco e no longo prazo sem data de vencimento, não geram despesas dedutíveis. Ao se conceder uma dedução do IRPJ (e no caso brasileiro também da CSLL) correspondente aos juros básicos da economia (menores que os juros bancários, sem *spread*) aplicados ao capital próprio dos investidores, diminui-se essa vantagem do custo menor do capital de terceiros, e se aproxima a esse custo o do capital próprio.

Em 1995, não fosse criada nenhuma regra nesse sentido, para substituir a antiga "contabilidade inflacionária", certamente as empresas teriam se endividado ainda mais para financiar seus ativos fixos e dispêndios de capital desde então. Inicialmente, a Lei 9.249/1995 permitia o crédito do JCP contra o capital social, e não apenas a "remuneração" ou distribuição para os sócios, sendo a alíquota de IRPJ e CSLL efetivos menores (8% de CSLL dedutíveis do IRPJ e da própria base), aproximando-se de 30,5%, próxima à média dos países desenvolvidos naquele momento, e inferior à alíquota dos EUA, logo minimamente competitiva. Privilegiava-se, assim, o investimento com capital próprio e o reinvestimento através da retenção de lucros.

A Lei 9.249/1995, porém, vinculou o JCP à existência de lucros, do ano ou acumulados, ao impor que só seriam dedutíveis até o limite de 50% dos lucros. Assim, reduziu sua abrangência para menos empresas, beneficiando apenas as lucrativas.

Note-se que a maioria das empresas que faz dispêndios de capital e novos investimentos aumentam custos e despesas no momento inicial dos dispêndios e nos primeiros anos de novos empreendimentos, inclusive por depreciação de ativos fixos novos. Sendo assim, tanto as empresas que mais investem, como aquelas que não reinvestem não podem se beneficiar do JCP de 1995.

Ver: BOADWAY, R.; BRUCE, N. A General Proposition on the Design of Neutral Business Tax. Journal of Public Economics, v. 24, 1984. p. 231-239; TAVARES, R. J. S.; WOMACK, J. T.; WILSON, D. E. New Brazilian Equity Interest Rules: efficient financing for U.S. owned subsidiaries. Tax Notes International, n. 45, jan. 1997. e CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15). Ainda, de acordo com CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15): "Mooji e Devereux identificam os sistemas do Brasil e da Bélgica como representativos de ACEs, e mencionam outros países que implementaram conceitos semelhantes, tais como Croácia, Itália e Áustria. A proposta é objeto de debates constantes na Alemanha. MOOJI, R. A.; DEVEREAUX, M. P. Alternative systems of business tax in Europe: an applied analysis of ACE and CBIT reforms. 2009. p. 9. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46469720\_Alternative\_Systems\_of\_Business\_Tax\_in\_Europe\_An\_applied\_analysis\_of\_ACE\_and\_CBIT\_Reforms. Acesso em: 08 jun. 2022.

Com o passar dos anos, o JCP foi modificado, para não mais permitir o crédito contra o capital social. Sendo assim, o instrumento passou a servir apenas para reduzir a tributação efetiva da renda das empresas lucrativas **e com disponibilidade de caixa**, não apenas para reinvestir, mas para distribuir aos sócios. Ao mesmo tempo, foi elevada a alíquota brasileira de tributação sobre a renda das empresas (IRPJ/CSLL), de 30,5% para 34%, ainda nos anos 1990, reforçando ainda mais o viés tributário pró-endividamento.

Ou seja, o JCP brasileiro se desvirtuou, e se apequenou na sua característica essencial de instrumento de redução do viés fiscal pró-endividamento, ainda que tivesse esse efeito parcial. O efeito é diminuído, pois existe apenas para os contribuintes lucrativos e com excesso de caixa, que podem escolher ou investir ou distribuir lucros.

Até mesmo entre os estrangeiros, o instrumento entrou em desuso após 2015 pois, ao se vincular à distribuição tributada como juros, países estrangeiros o consideram um "híbrido" e o tributam como juros, ainda que essencialmente sejam formas de distribuição de lucros. Na prática, no Brasil, utilizaram o mecanismo principalmente os bancos, grandes empresas e conglomerados de capital nacional.

Como efeito reflexo, as empresas com menor lucratividade e menor caixa – e que mais precisam de capital – não conseguem se beneficiar do capital próprio tanto quanto poderiam, pois se mantém para essas o subsídio tributário ao endividamento excessivo, sem a contrapartida de neutralidade para o capital próprio. Assim, a maioria das empresas se endivida, por trabalharem com o capital de terceiros.

O padrão da OCDE de 2015, que visa coibir artificialidades e abusos decorrentes de disparidades de tratamento da mesma renda entre dois países, relativos a "entidades híbridas" ou "instrumentos híbridos", poderia vitimar o JCP<sup>29</sup>. De fato, diversos países europeus que tratavam tais distribuições brasileiras (vinculadas à existência de lucros) como "dividendos" ou, como rendimentos oriundos de participações societárias, passaram a tributar tais remessas como receitas financeiras decorrentes de instrumentos de dívida (Alemanha e Holanda, por exemplo), enquanto os EUA passaram a impor novo ônus tributário relativo ao JCP através da regra "anti-híbridos", conforme apontado, em 2018, pela CNI:

Por se revestirem da forma de pagamentos devidos aos sócios e por se aproximarem da forma de dividendos para sua declaração, os JCP se distanciam de sua origem técnica e podem ser interpretados como de natureza distinta da Provisão de Patrimônio Líquido (PPL, ou Allowance for Corporate Equity – ACE), muito embora essa seja a essência econômica do JCP brasileiro. Igualmente, ao incidir na retenção na fonte sobre o JCP à mesma alíquota que se aplica aos juros, incidência que não ocorre no caso dos dividendos, o distanciamento se assevera (principalmente sob o direito dos tratados).

<sup>29</sup> Artigo 9 da Lei 9.249/95.

A Provisão de Patrimônio Líquido (PPL ou, em inglês, ACE)<sup>30</sup> é uma solução acadêmica, desenvolvida a partir de 1984<sup>31</sup>, para reduzir a favorabilidade fiscal do endividamento, expediente que já se observava na contabilidade brasileira (dedutibilidade de prejuízos inflacionários).

A própria União Europeia<sup>32</sup> considera os benefícios de sua utilização como padrão em todos os países-membros para evitar que as normas tributárias tenham efeitos distorcivos nas decisões de investir e também para eliminar o incentivo ao endividamento desnecessário, que reduz a base tributária. O mecanismo deve operar através da exclusão fiscal de presunção de juros sobre o capital social e lucros acumulados que permanecem reinvestidos e não através de um pagamento para os sócios, que implica em descapitalização da empresa, ou através de rendimento para os sócios, que incentiva o desinvestimento. O efeito fiscal resultaria em maior capacidade de pagamento de dividendos, ou seja, sem prejuízo à remuneração dos sócios.

A PPL resultará na redução dos tributos incidentes sobre a pessoa jurídica investida, ainda que essa renúncia fiscal seja inferior à resultante do endividamento da empresa e em nada deve interferir na eventual tributação ou não de dividendos, que podem ou não ser posteriormente declarados e pagos aos acionistas. Assim, diferentemente do JCP, a PPL não deve tomar a forma de remuneração direta aos sócios. Se o JCP brasileiro tivesse adotado esse formato distinto, remunerando o patrimônio líquido da empresa e não os seus sócios, não haveria dúvidas sobre a sua natureza de PPL. E não haveria risco de caracterização, ainda que equivocada, do JCP como instrumento híbrido passível dos efeitos da Ação 2 do Projeto BEPS.

O JCP brasileiro é uma versão menos abrangente do ACE, utilizado no país há 26 anos. Para se evitar o "esvaziamento" da atratividade do JCP para investidores estrangeiros, é necessário reformular seu mecanismo de funcionamento, que deveria passar a ser por exclusão do lucro real das empresas e não por remuneração direta aos sócios. Visando conferir efetividade ao instrumento, é necessário também ampliar sua abrangência, vincular a dedução apenas à existência de patrimônio líquido positivo (composto por capital social, com ou sem reservas adicionais ou lucros retidos).

<sup>30</sup> Mooji e Devereux identificam os sistemas do Brasil e da Bélgica como representativos de ACEs, e mencionam outros países que implementaram conceitos semelhantes, tais como Croácia, Itália e Áustria. A proposta é objeto de debates constantes na Alemanha. MOOJI, R. A.; DEVEREAUX, M. P. **Alternative systems of business tax in Europe**: an applied analysis of ACE and CBIT reforms. 2009. p. 9. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46469720\_Alternative\_Systems\_of\_Business\_Tax\_in\_Europe\_An\_applied\_analysis\_of\_ACE\_and\_CBIT\_Reforms. Acesso em: 08 jun. 2022.

<sup>31</sup> Ver: BOADWAY, R.; BRUCE, N. A General Proposition on the Design of Neutral Business Tax. **Journal of Public Economics**, v. 24, 1984. p. 231-239. e TAVARES, R. J. S.; WOMACK, J. T.; WILSON, D. E. New Brazilian Equity Interest Rules: efficient financing for U.S. owned subsidiaries. **Tax Notes International**, n. 45, jan. 1997.

<sup>32</sup> MOOJI, R. A.; DEVEREAUX, M. P. **Alternative systems of business tax in Europe**: an applied analysis of ACE and CBIT reforms. 2009. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46469720\_Alternative\_Systems\_of\_Business\_Tax\_in\_Europe\_An\_applied\_analysis\_of\_ACE\_and\_CBIT\_Reforms. Acesso em: 08 jun. 2022.

Ao incentivar a capitalização em moeda nacional, remunerada por juros básicos, o sistema desincentiva o endividamento privado em moeda forte. Essa opção, além de gerar despesas com taxas mais altas de juros, tende a gerar despesas dedutíveis por variação cambial negativa, que não configuram renda e não se sujeitam à retenção na fonte. Assim, o sistema aqui sugerido, na medida em que resulte em menor endividamento, é favorável ao Tesouro Nacional e às empresas.

Vale ainda destacar que a Europa já vinha considerando, há mais de uma década, incluir o ACE como prática recomendada. Após observar os limites de classificação do que seriam instrumentos nocivos ou híbridos, concluiu pela legitimidade e benefícios do ACE para a economia de todos os países da Europa, incluindo esse mecanismo na proposta do que pode vir a ser uma "base de cálculo comum" ou "consolidada" [Common (Consolidated) Corporate Tax Base – "C(C)TB"] do IRPJ em toda a União Europeia. No passado, Croácia, Bélgica, e Itália notoriamente utilizaram mecanismos semelhantes ao ACE.

Atualmente, pode-se observar o ACE em pleno funcionamento na Itália e na Suíça (implementado no cantão de Zurique), e parcialmente utilizado na Polônia e na Turquia. Na Itália, o ACE se tornou um potente instrumento de incentivo, pois a taxa de juros aplicada ao cálculo foi aumentada para 15% no contexto da pandemia, significativamente superior à taxa de juros de títulos soberanos. Na Suíça, a taxa utilizada é a mesma dos títulos da dívida pública daquele país (com prazo de 10 anos), coerente com a doutrina econômica aplicável ao ACE.

# 2.4 Incentivos à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica (PD&I)

#### 2.4.1 Visão Geral

Historicamente, o Brasil manteve programas de desenvolvimento tecnológico, industrial e agrícola (PDTI/PDTA, Lei 8.661/93), ineficientes ou retrógrados, focados em insumos e em desonerações pouco impactantes, principalmente à luz da experiência estrangeira.

Contudo, com o advento da Lei 11.196/2005 ("Lei do Bem"), que deu continuidade à nova política iniciada pela Lei 10.973/2004 ("Lei da Inovação"), houve um grande avanço. Principalmente em razão da definição escolhida pelo legislador de ir além da "pesquisa e desenvolvimento" (P&D) tradicional, oriunda dos termos antigos do Manual de Frascatti da OCDE, adotando uma definição de "inovação tecnológica" (PD&I) mais ampla e mais moderna, consistente com os termos do Manual de Oslo, que abarca, inclusive, *processos produtivos* não patenteáveis.

O Brasil instituiu assim um bom programa sob uma perspectiva conceitual (se analisado isoladamente e não no contexto competitivo internacional), ainda que com algumas deficiências importantes abordadas neste estudo. Sob a ótica competitiva, porém, o incentivo tributário brasileiro à PD&I é pouco abrangente e muito pouco impactante, insuficiente para sequer aproximar o Brasil do que seria uma política tribu-

tária mediana de estímulo em países estrangeiros, desenvolvidos e emergentes, com quem concorre o Brasil.

As deficiências importantes do atual sistema, antes da introdução de novos mecanismos mais impactantes, poderiam ser eliminadas – ou pelo menos amenizadas – pelas seguintes medidas:

- permissão expressa de utilização das deduções incentivadas em anos posteriores ao do dispêndio, sem limitação temporal e sem limitação no ano do aproveitamento dedução;
- previsão expressa de permissibilidade da terceirização em território nacional, não limitada a universidades e Institutos de Ciência e Tecnologia (ICTs);
- reconhecimento de que despesas com depreciação ou amortização de ativos utilizados na atividade incentivada deveriam igualmente corresponder à dedução adicional (benefício permanente), e não apenas à depreciação acelerada (benefício temporal equivalente a empréstimo);
- incentivo a outras despesas, inclusive de pessoal (não pesquisadores), consideradas necessárias ao desempenho e suporte da atividade e dos "centros de custo" de PD&I, ainda que acessórias;
- não incidência de IPI na aquisição de quaisquer insumos, além de máquinas e equipamentos utilizados nas atividades de PD&I, quer importadas quer nacionais; e
- não incidência de IR-Fonte, PIS/Cofins, IOF e ISS na importação de serviços e tecnologias.

Tais aprimoramentos eliminariam – ou pelo menos reduziriam – desvantagens do sistema brasileiro atual. Porém, os estímulos praticados por diversos outros países vão muito além do sistema brasileiro, mesmo com os aprimoramentos elencados.

Para convergir às práticas comuns no exterior, que não se limitam a países-membros da OCDE, deveria ser instituído o mecanismo de **"lucro da exploração de intangíveis"**, através de redução de base de cálculo correspondente a, no mínimo, 50% do valor dos lucros oriundos de *royalties* ou direitos autorais (inclusive do licenciamento de *software*), ou de seu valor correspondente, agregado a mercadorias vendidas.

Tal benefício se aplicaria a lucros auferidos diretamente pelo contribuinte brasileiro, derivados de receitas internas ou de exportações e correspondentes a *intangíveis brasileiros*, resultantes de processos de PD&I realizados no Brasil, qualificados e incentivados nos termos da Lei do Bem. Uma desoneração de, no mínimo, 50% dos "lucros da exploração" de intangíveis resultaria em alíquota efetiva de 8% a 8,8%, comparáveis às da Europa (4,4% a 12,6%), porém inferiores às da China e da Índia (15%) e mesmo dos EUA (13,3%). Esse complemento aos benefícios da Lei do Bem seria "não nocivo" sob a perspectiva da OCDE, e equiparado às "melhores práticas" de incentivos no âmbito do G20.

#### 2.4.2 Análise de Padrões OCDE e Práticas Estrangeiras

#### 2.4.2.1 Incentivos ao Input vs Output e Zonas Francas

Os mecanismos utilizados pelos países são diferentes, seja pela redução da base de cálculo do IRPJ de modo ficto (como faz o Brasil), seja pela concessão de créditos presumidos sobre o IRPJ devido. O quadro a seguir apresenta tais mecanismos.

**Quadro 3 -** Incentivos tributários sobre os gastos com PD&I, nos países da OCDE e outras economias relevantes, em 2017

Deson	Desoneração Fiscal de PD&I aplicável ao IRPJ/CSLL						
Crédito tributário							
Baseado em Volume de Dispêndios	Austria, Austrália, Bélgica, Canadá, Chile, Dinamarca, França, Islândia, Irlanda, Japão, Coreia, Nova Zelândia, Noruega, Hungria, Reino Unido						
Baseado em Volume e/ou Incremento de Dispêndios	Itália, Japão, Coreia, México, Portugal, Espanha, EUA						
	Dedução Incentivada						
Baseado em Volume de Dispêndios	Bélgica, Brasil, China, Grécia, Hungria, Letônia, Lituânia, Polônia, Romênia, Rússia, Eslovênia, Eslováquia, África do Sul, Reino Unido						
Baseado em Volume e/ou Incremento de Dispêndios	República Tcheca, Eslováquia, Turquia						
Desoneração Fiscal de PD&I aplicável ao IRRF e demais Tributos sobre a Folha de Salários							
Bélgica, França, Hungria, H	Bélgica, França, Hungria, Holanda, Rússia, Espanha, Suécia, Turquia						

**Notas:** Este quadro apresenta informações obtidas a partir de estudo realizado pela OCDE, para tributação sobre P&D, no ano de 2017. O quadro se limita a incentivos tributários sobre gastos em P&D (excluindo provisões para depreciação acelerada) e não considera incentivos tributários subnacionais ou baseados em renda de P&D. Alguns países possuem mais de uma estrutura de incentivo tributário para P&D. Não há detalhes disponíveis para Argentina, Malta e Israel. **Fonte:** OCDE.

A efetiva liquidez da desoneração tributária resultante de tais políticas varia de país a país, a depender de diversos fatores. Por exemplo, tanto nos sistemas de dedução ficta quanto nos sistemas de crédito presumido é comum as regras preverem diferenças intertemporais – ou seja, ao tempo do investimento, a empresa pode estar com prejuízos, sendo assim comum haver a possibilidade de utilização do benefício em anos posteriores (*carryforward*) ou mesmo anteriores (*carryback*). Isto não se observa no Brasil.

Entretanto, há diferenças entre as regras dos países, há limitações específicas em cada ordenamento nacional, assim como diferenças de alíquotas nominais, que resultam em disparidades na eficácia dos incentivos. Via de regra, porém, é comum o aproveitamento

dos benefícios por meio da compensação de créditos ou prejuízos entre períodos de apuração, bem como a terceirização ou *outsourcing* de atividades (dentro do próprio país), além do cômputo de dispêndios para além da folha de salários. Todas essas características são mais benéficas que a atual política brasileira de incentivo à inovação.

Em paralelo a esses mecanismos de incentivo direcionados aos dispêndios ou insumos de PD&I, diversos países lançaram mão de incentivos, que desoneram as receitas resultantes dos bens intangíveis frutos dos processos de PD&I – no que se convencionou nomear de *Patent Boxes* ou "Caixas de Patentes".

Com a disputa político-tributária entre Reino Unido e Alemanha, no âmbito da União Europeia, e com a qualificação de tais "caixas" como "nocivas" pela OCDE e G20 quando desprovidas de requerimento de folha de salários, a nova "regra de nexo" alterou esse tipo de incentivo e passou a considerá-lo adequado quando utilizar a razão dos dispêndios de PD&I qualificados no país do incentivo (numerador) dividida pelos dispêndios totais de PD&I no mundo (denominador), aplicando essa razão para determinar o "lucro da exploração" dos intangíveis, que pode se beneficiar dos regimes de incentivo, ora denominados *Innovation Boxes* ou *Knowledge Boxes*.<sup>33</sup>

São 14 países detentores de tais regimes típicos, além de 5 países com modelos equivalentes de incentivo (que atingem o mesmo objetivo por outros artifícios), perfazendo 19 países com essa política tributária na Europa. Na Ásia e Pacífico, são 8 países com tais incentivos, 6 no formato típico (inclusive China, Índia e Coreia do Sul). Nas Américas, são 7, sendo 4 típicos, aí incluídos EUA (com o *Foreign-Derived Intangibles Income* - FDII), Panamá e Uruguai. No Oriente Médio, são 4, sendo típico apenas o de Israel, e dos demais assemelhados às zonas francas ou zonas econômicas especiais.

Os regimes típicos são os que têm por enfoque *receitas de royalties e/ou direitos auto- rais*; são potencializados por permitirem a **reconsideração das receitas de vendas ou revendas de mercadorias "com intangíveis embutidos"** como geradoras de lucros decorrentes da exploração dos intangíveis resultantes de processos de PD&I. Nessa categoria, encontra-se a maioria dos regimes da Europa, assim como dos EUA.

O quadro a seguir discrimina quais países mantêm programas desse tipo:

<sup>33</sup> Vide: ALSTADSÆTER, A.; BARRIOS, S.; NICODEME, G.; SKONIECZNA, A.; VEZZANI, A. Patent boxes design, patents location and local R&D. **Economy policy**, v. 33, n. 93, p. 131-177, jan. 2018.; ASEN, Elke; BUNN, Daniel. **Patent Box Regimes in Europe.** 2020. Disponível em: https://taxfoundation.org/patent-box-regimes-in-europe-2020/. Acesso em: 06 jun. 2022.; PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Guides.** 2021. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 06 jun. 2022.

**Quadro 4** - Programas tributários de incentivo à PD&I, com base no modelo "Caixa de Patentes", em países selecionados

País	Nome do Incentivo com Efeito "Caixa de Patentes" ou "Caixa de Inovação"
Europa	<u> </u>
1. Andorra (AND)	Regime especial para exploração de intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
2. Bélgica (BEL)	Dedução da renda derivada de patentes, proporcionalizada à folha de pagamentos de PD&I
3. França (FRA)	Alíquota reduzida de IRPJ sobre lucros e ganhos de capitais decorrentes do licenciamento de intangíveis, proporcionalizada à folha de pagamentos de PD&I
4. Grécia (GRC)	Incentivos para rendimentos de patentes, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I
5. Hungria (HUN)	Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
6. Irlanda (IRL)	Knowledge development box - Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
7. Itália (ITA)	Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
8. Lituânia (LTU)	Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
9. Luxemburgo (LUX)	Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
10. Malta (MLT)	Dedução de Caixa de Patentes, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
11. Holanda (NLD)	Innovation box, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
12. Polônia (POL)	Caixa de intangíveis, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
13. Portugal (PRT)	Isenção parcial de lucros e rendimentos derivados de patentes e outros direitos de propriedade industrial, proporcionalizada à folha de pagamentos de PD&I
	Regime de incentivo a novos negócios (art. 73 da Lei 166/2013)
14. San Marino (SMR)	Regime de incentivos a <i>high-tech start-ups</i> (Lei 71/2013 e decreto 116/2014)
	Regime de IP, Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I
15. Eslováquia (SVK)	Caixa de patentes, Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizado à folha de pagamentos de PD&I
16. Espanha (ESP)	Isenção parcial de lucros e rendimentos derivados de patentes e outros direitos de propriedade industrial, proporcionalizada à folha de pagamentos de PD&I (Navarra, País Basco, e Federal)
17. Suíça (Cantão de Nidwalden) (CHE-NW)	Caixa de Licenças, Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I

País	Nome do Incentivo com Efeito "Caixa de Patentes" ou "Caixa de Inovação"
40 Towarda (TUD)	Zona de desenvolvimento tecnológico
18. Turquia (TUR)	Regime 5/B
19. Reino Unido (GBR)	Caixa de Patentes, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I
Ásia/Pacífico	
20. Brunei (BRN)	Empresas de serviços pioneiros (PSC)
21. China (CHN)	Alíquotas reduzidas de IRPJ para empresas de alta ou de novas tecnologias
22. Ilhas Cook (COK)	Empresas internacionais
23. India (IND)	Tributação reduzida para rendimentos oriundos de patentes
24. Coreia (KOR)	Tributação especial para licenciamento ou transferência, aquisição, etc. de tecnologia e inovações
25. Ilhas Maurício (MUS)	Caixa de Inovação, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I
26. Singapura (SGP)	Regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis
27. Tailândia (THA)	International Business Centre
Américas	
28. Aruba (ABW)	Empresa Isenta
29. Curação (CUW)	Caixa de Inovação, regime especial de tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis, proporcionalizados à folha de pagamentos de PD&I
	Empresa de Investimento de Curacao (previamente denominada Empresa Isenta)
30. Dominica (DMA)	International business companies
31. Panamá (PAN)	Regime Especial de Intangíveis, reduzindo a tributação de lucros oriundos de patentes e outros intangíveis
31. Pullulliu (PAN)	Zona de tecnologia "cidade do conhecimento" (city of knowledge technological zone)
	Nevis LLC
32. São Cristóvão e Névis (KNA)	Nevis business corporation
	Companies act
33. Estados Unidos (USA)	Lucros decorrentes de intangíveis, auferidos do exterior (Foreign Derived Intangibles Income), Regime especial de tributação de Iucros oriundos de patentes e outros intangíveis, sujeito à disciplina de preços de transferência
	Benefícios do lit S art. 52 para biotecnologia e software
34. Uruguai (URY)	Zonas Francas, reduzindo IR das empresas lá localizadas, agora com regra de nexo padrão OCDE (benefícios proporcionalizados à folha de salários).
Oriente Médio	
35. Israel (ISR)	Regime preferencial de empresas inovadoras e de tecnologia
36. Jordânia (JOR)	Zonas de desenvolvimento, inclusive Aqaba
37. Cazaquistão (KAZ)	Zona econômica especial
38. Qatar (QAT)	Zonas Francas, inclusive no parque de ciências e tecnologia

Fonte: OCDE.

Deve-se destacar que os principais regimes com efeitos concorrenciais importantes para o Brasil são os da Europa, em especial Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Irlanda, Suíça e França – e os EUA, a partir de 2017. China, Índia e Coreia do Sul também competem com o Brasil por atividades de PD&I desenvolvidas por empresas multinacionais também localizadas no Brasil.

A maioria dos regimes dos demais países ou "paraísos fiscais" tradicionalmente se qualificavam como **regimes de zona franca com efeitos de redução do IRPJ**. Porém, diante das novas regras OCDE sobre "práticas tributárias nocivas" e da proliferação de incentivos relacionados a rendimentos de *royalties*, passaram a incluir, de modo ostensivo, a regra de nexo aplicável aos processos de PD&I, proporcionalizando benefícios de redução de base ou alíquota de IRPJ à folha de salários local *versus* global.

# 2.4.2.2 Práticas de Países-Membros da OCDE no incentivo a PD&I, via tributação da renda das empresas

As reduções de alíquotas efetivas, resultantes de reduções de bases de cálculo ou concessões de créditos presumidos de IRPJ, são substanciais nos países desenvolvidos, conforme demonstrado no quadro a seguir:

**Quadro 5 -** Alíquotas incentivadas (para PD&I) de tributação da renda das empresas, concedidas por países desenvolvidos

País	Ativos PD&I Qualificáveis	Qualificação do Regime pela OCDE (Peer Review Status)	Alíquota Incentivada	Alíquota Normal
Andorra (AND)	Patentes, Software	Não nocivo (alterado)	2,00%	10,00%
Bélgica (BEL)	Patentes, Software	Não nocivo (alterado)	4,44%	29,58%
França (FRA)	Patentes, outros (PMEs)	Não nocivo (alterado)	10,00%	34,43%
Grécia (GRC)	Patentes	Em processo de alteração	10,00%	28,00%
Hungria (HUN)	Patentes, Software	Não nocivo (alterado)	0,00% para ganhos de capital derivados de Intangíveis Qualificados, e 4,50% para lucros operacionais decorrentes de receitas de royalties.	9,00%
Irlanda (IRL)	Patentes, outros (PMEs)	Não nocivo	6,25%	12,50%
	Patentes, Software, outros (PMEs)	Não nocivo (alterado)	5,00%/ 8,00%/ 7,50%/ 16,00%	23,00%
Israel (ISR)	Patentes, Software, outros (PMEs)	Não nocivo	6,00%/ 7,50%/ 12,00%	23,00%

País	Ativos PD&I Qualificáveis	Qualificação do Regime pela OCDE (Peer Review Status)	Alíquota Incentivada	Alíquota Normal
Itália (ITA)	Patentes, Software	Não nocivo (alterado) Exceto pela extensão de benefícios a novos empreendimentos cadastrados entre 1/7 e 31/12/2016, relativos a receitas de royalties de marcas	12,00% + 1,95% IRAP	24,00% + 3,90% IRAP
Lituânia (LTU)	Patentes, Software	Não Nocivo	5,00%	15,00%
Luxemburgo (LUX)	Patentes, Software	Não Nocivo	4,988%	24,94%
Malta (MLT)	Patentes, outros (PMEs)	Não Nocivo	0,00%	35,00%
Holanda (NLD)	Patentes, Software, outros (PMEs)	Não Nocivo (alterado)	7,00%	20,00%- 25,00%
Polônia (POL)	Patentes, Software	Não Nocivo	5,00%	19,00%
Portugal (PRT)	Patentes	Não Nocivo (alterado)	10,50%	21,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	8,50%	17,00%
San Marino (SMR)	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	0,00%	17,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo	0,00%	17,00%
Eslováquia (SVK)	Patentes, Software	Não Nocivo	10,50%	21,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	8,40%	25,00%
Espanha (ESP)	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	7,80%	25,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	10,00%	25,00%
Suíça (Cantão de Nidwalden) (CHE-NW)	Patentes	Não Nocivo (alterado)	8,8% a 12,6% (efetiva)	14,50% (efetiva 12,6%)
Reino Unido (GBR)	Patentes	Não Nocivo (alterado)	10,00%	19,00%
Coreia (KOR)	Patentes, Outros (PMEs)	Não Nocivo (alterado)	5,00% a 12,50% para transferência de propriedade; 7,50% a 18,75% para receitas decorrentes do licenciamento	10,00% a 25,00%
Singapura (SGP)	Patentes, Software	Não Nocivo	5,00% ou 10,00% (a depender do valor do investimento no país)	17,00%
Estados Unidos (USA)	Intangíveis em definição mais ampla, além do que limita a OCDE	Sob revisão pela OCDE	13,13%	21,00%

Fonte: OECDStat.

Nesse levantamento de países desenvolvidos, fica claro o quão acirrada é a concorrência tributária internacional. Principalmente por receitas de vendas de produtos cujo preço é formado com contribuição significativa de ativos intangíveis, assim como por receitas de *royalties*, de direitos autorais, inclusive de licenças de *software*; e a concorrência por postos de trabalho de qualidade que compõem atividades de PD&I.

As reservas cambiais e o estoque monetário interno dos países que assim competem se beneficiam substancialmente do acúmulo de receitas acrescidas por, ou oriundas de, ativos intangíveis por pessoas jurídicas detentoras de patentes e outros ativos intangíveis ali (re)localizadas, que, por sua vez, resultam de atividades de PD&I. Os empregos de qualidade gerados, desde o setor financeiro em razão do acúmulo de divisas e tesouraria, até o de serviços profissionais, bem como e principalmente os correspondentes a "atividades móveis" de PD&I, geram base tributária relevante nesses países, não do IRPJ, mas do imposto de renda de pessoas físicas, das contribuições sobre folha de salários, da tributação do consumo interno e da propriedade.

Qualquer receita de IRPJ auferida pelos tesouros desses países no que diz respeito a empresas com PD&I significativo, ainda que consideradas as alíquotas efetivas substancialmente reduzidas, são absolutamente incrementais para os governos desses países. Por outro lado, se ausentes as reduções nos países mais relevantes, se ausentes os regimes de "lucro da exploração" de intangíveis, as receitas "móveis" de revenda de produtos com alto valor intangível agregado, assim como as receitas "móveis" de *royalties* e afins, migrariam para jurisdições fiscais mais favoráveis, juntamente com postos de trabalho e "cérebros", o que decerto traria externalidades positivas para os países que os atraem ou retêm, e externalidades negativas para os que os repelem.

Note-se que a definição de "regimes tributários nocivos" que beneficiam receitas decorrentes de atividades de PD&I se dá não em razão da materialidade da desoneração, e sim por dois outros fatores:

- opacidade, sigilo e falta de cooperação dos países que concedem desoneração; e
- falta de "nexo", a partir de 2016, entre os insumos e dispêndios de PD&I e as receitas operacionais contabilizadas no país que concede os benefícios.

Na maioria dos países listados acima, com regime de subtributação classificado como "não nocivo (alterado)", a principal mudança de política foi não o incremento da transparência e cooperação, mas sim a adoção de "regra de nexo" recomendada pela OCDE no âmbito do Projeto BEPS. Tal regra foi adotada na União Europeia após disputa entre Reino Unido (que concedia regime de "Caixa de Patentes" sem regra de nexo, até 2015) e Alemanha (que não concede tais benefícios, até hoje).

Também relevante, em diversos países o benefício se estendia a *royalties* pelo uso de marcas e outros intangíveis de *marketing*, sendo hoje restritos a intangíveis patenteáveis, bem como direitos autorais, inclusive de *software*. Economicamente, porém, não é um exercício trivial alocar lucratividade empresarial para intangíveis "de produto" *versus* "de mercado", haja vista que se complementam na cadeia de valor.

Nessa situação de regimes que deixaram de ser classificados como "nocivos" com alterações introduzidas a partir de 2016, além de Reino Unido, destacam-se países como Bélgica, França, Hungria, Holanda, Portugal, Suíça e Coreia do Sul. Ou seja, até 2016 todos esses países, que mantinham regimes ainda mais benéficos aos contribuintes ali localizados, foram ainda mais "agressivos" na concorrência com outros países do que são hoje.

Todos esses países concorriam notoriamente com a Irlanda, que, historicamente, manteve alíquota de IRPJ "normal" de 12,5%, inferior à de seus "concorrentes" (a média OCDE, à época, que era de 24%, hoje está abaixo de 23%). A Irlanda reduziu ainda mais a alíquota incidente sobre o "lucro da exploração" de intangíveis para 6,25%. Considerando a disponibilidade de mão de obra qualificada na Irlanda, além de outras vantagens institucionais e de infraestrutura, a tributação irlandesa passou a ser o grande parâmetro competitivo no mundo desenvolvido.

Bélgica, Holanda e Suíça também sempre se posicionaram de modo agressivo em sua competição tributária internacional, no que diz respeito a rendimentos e atividades de PD&l. Após os ajustes em seus regimes, introduzindo a partir de 2016 a "regra de nexo", esses países garantiram a redução significativa de suas alíquotas sobre os "lucros da exploração" de intangíveis: no caso da Bélgica de 29,58% para 4,44%; no caso da Holanda, de 20-25% para 7%, sendo que, no caso da Suíça, as alíquotas efetivas vão de 8,8% a 12,6%. O Reino Unido decidiu concorrer com esses países primeiramente ao lançar programa arrojado de redução de sua alíquota nominal, hoje em 19% (entre outras medidas) e, principalmente, ao adotar "Caixa de Patentes" (hoje de inovação, cumprindo a regra do nexo) que garante alíquota competitiva, de 10%.

Note-se que a Itália mantém regime considerado "nocivo", por beneficiar *royalties* de marcas (inclusive os embutidos nos preços de produtos, como os da indústria da moda). Ainda assim, reduziu sua tributação sobre os lucros das empresas: de 27,9% para 13,95%. Já os EUA renovaram pesadamente sua posição competitiva com a Reforma Tributária de 2017, que lançou o regime especial *Foreign-Derived Intangibles Income* (FDII), que, através de reduções presumidas de bases de cálculo, reduz a alíquota do IRPJ Federal dos EUA de 21% (35% até 2017) para 13,13%.

Como pode o Brasil competir, reter e atrair talentos e cérebros, desenvolver atividades de PD&l que resultem em ativos patenteáveis, em *softwares* inovadores, quando sua alíquota corporativa, incidente sobre os lucros resultantes dessas atividades, permanece em 34% (ou 45% no setor financeiro)? Adiante, será demonstrado como os incentivos de "output", que beneficiam "lucros da exploração" de intangíveis, ainda que observada a regra de nexo que exige proporcionalidade relativamente ao insumo mão de obra de PD&l, são muitíssimo mais potentes que os incentivos meramente de "input" (que incrementam despesas dedutíveis de atividades de PD&l).

Se nos países mais desenvolvidos, que apresentam enormes vantagens institucionais, de infraestrutura e qualidade de mão de obra praticam-se tais incentivos mais potentes de "lucro da exploração", resultando em alíquotas de IRPJ entre 4,44% e 13,95%, o Brasil não será competitivo sem se aproximar das práticas do mundo desenvolvido, consideradas políticas tributárias "não nocivas" pela OCDE.

Note-se que, nos países OCDE, não é regra se tributar a importação de serviços. A regra é promover a redução substancial de alíquotas de retenção na fonte do imposto de renda sobre royalties, através dos tratados para evitar dupla tributação. Assim, para desempenhar atividades de PD&I, as empresas desses países podem importar tecnologia e serviços do exterior sem carga tributária relevante (tipicamente de zero a 5%). Caso incida tributo sobre valor agregado, esse tende a ser totalmente creditável e recuperável, o que fomenta o ambiente de inovação e a produtividade nesses países e lhes permite plena integração em Cadeias Globais de Valor.

Por fim, vale salientar que o apoio direto à PD&I, por meio de financiamento estatal, ainda que ocorra, é menos relevante na média dos países da OCDE (com alta poupança interna, com mercado financeiro e de capitais sofisticado e baixo custo de captação).

0,5 0,4 0,3 0.2 Franca Reino Estados OCDE Japão China Brasil Israel Alemanha Unido Financiamento Direto à PD&I Empresarial Benefícios Fiscais à PD&I Empresarial

Gráfico 13 - Financiamento à PD&I: países selecionados

Fonte: OCDE.

# 2.4.2.3 Práticas de Países Emergentes no incentivo à PD&I, via tributação da renda das empresas

De modo semelhante ao que observa nos países desenvolvidos, diversos países emergentes adotam incentivos que reduzem a alíquota aplicável aos lucros decorrentes de processos de PD&I, como mostra o quadro a seguir:

**Quadro 6 -** Alíquotas incentivadas (para PD&I) de tributação da renda das empresas, concedidas por países emergentes

País	Ativos PD&I Qualificáveis	Peer Review Status	Alíquota Incentivada	Alíquota Normal
China (CHN)	Patentes	Não Nocivo	15,00%	25,00%
Índia (IND)	Patentes	Não Nocivo	10,30% a 11,85%	30,91% a 35,54%
Ilhas Maurício (MUS)	Patentes, Software, outros (PMEs)	Não Nocivo (alterado)	0,00%	15,00%
Tailândia (THA)	Patentes, Software	Não Nocivo	3%, 5%, 8%	20,00%

País	Ativos PD&I Qualificáveis	Peer Review Status	Alíquota Incentivada	Alíquota Normal
Panamá (PAN)	Patentes, Software	Não Nocivo	0,00%	25,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	0,00%	25,00%
Uruguai (URY)	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	0,00%	25,00%
	Patentes, Software	Não Nocivo (alterado)	0,00%	25,00%
Turquia (TUR)	Patentes, Software, outros (PMEs)	Não Nocivo (alterado) exceto pela inclusão no regime para empresas que se registraram entre 1/7/2016 e 19/10/2017, considerado nocivo.	0,00%	22,00%
	Patentes	Não Nocivo	11,00%	22,00%

Fonte: OCDEStat.

Nesse grupo, tanto a China como a Índia destacam-se como parâmetros para o Brasil, pelo tamanho de suas economias, mercado consumidor e mercado de trabalho. Mesmo nesses países, que apresentam vantagens competitivas face ao Brasil e aos países desenvolvidos, vê-se o alinhamento de alíquotas (15% no caso da China, e 10,3% a 11,85% no caso da Índia).

Há aqui uma combinação de incentivo à PD&I e maior sofisticação e agressividade na aplicação de regras de Preços de Transferência (incrementando os lucros atribuíveis à China e Índia, seja em razão das atividades de PD&I lá desempenhadas, seja em razão de seus mercados e vantagens locacionais). Há também um maior peso de incentivos setoriais, seja os direcionados à indústria de transformação, seja os direcionados a atividades de alta tecnologia e regionais (com a proliferação de zonas econômicas especiais em grandes centros urbanos).

Outros países, tipicamente menores, reformularam seus regimes de zonas francas ou equivalentes, para se aproximarem à nova tendência de "regimes não nocivos" calcados na propriedade de intangíveis cominada à execução de atividades de PD&I. Nesses outros países, com menores vantagens comparativas, a competição tributária é ainda mais agressiva, disponibilizando alíquotas de zero (Uruguai, Panamá, Ilhas Maurício e Turquia) a 8% (Tailândia).

Vale salientar que, nesses países, é menos comum a não-incidência de retenção de imposto de renda na fonte (IRRF ou IR-Fonte) na importação de serviços ou tecnologia, o que os coloca em desvantagem comparativamente ao ambiente OCDE. Índia e Brasil são aliados no ambiente da ONU, promovendo alterações no Modelo de Convenção Tributária daquele organismo, para ampliar as hipóteses de incidência de IR-Fonte sobre remessas de serviços (tecnológicos ou não).

Ainda que países como China e Índia mantenham mais de uma centena de tratados tributários, sua interpretação e aplicação – e, no caso da Índia, até mesmo a redação dos mesmos) resulta em incidência de IR-Fonte em diversas remessas. De certo modo, de maneira semelhante ao que ocorre no Brasil.

A dedutibilidade por valores pagos na importação de tecnologia e serviços nesses países, porém, difere da do Brasil, que segue, em grande medida, o padrão de Preços de Transferência, aplicável nos termos das Diretrizes da OCDE (*arm's length principle* ou *standard*). Sendo assim, ainda que incida IR-Fonte, a dedutibilidade segundo padrões internacionais ameniza tal sobrecarga, reestabelecendo, em grande medida, a competitividade desses países, especialmente na comparação com o Brasil. Por fim, o apoio direto por financiamento estatal – ou o uso de empresas estatais – é comum na China, e relevante na Índia, assim como em outros países emergentes.

# 2.4.3 Recomendações de incentivo a PD&I, via tributação da renda das empresas

#### 2.4.3.1 Políticas Tributárias Atuais Direcionadas a PD&I

No Brasil, o enfoque das políticas tributárias direcionadas a PD&I está circunscrito aos dispêndios do próprio contribuinte com sua folha de pagamentos e despesas qualificadas, acrescidas de dedução presumida ou "exclusão adicional" de, no mínimo, 60% do valor do dispêndio, podendo essa dedução ficta chegar a 100%, caso o processo de inovação resulte em registro de patente.

Além disso, há redução de IPI na importação de máquinas e equipamentos utilizados no processo qualificado de PD&I, depreciação acelerada, e redução de IR-Fonte nas remessas, para fazer frente a despesas inerentes ao depósito de patentes no exterior (entre outros benefícios, correspondentes à atuação conjunta de empresas e institutos de pesquisa e tecnologia – ICT).

O programa brasileiro de incentivo à PD&I, via tributação da renda das empresas, é positivo, sob uma perspectiva conceitual e se analisado isoladamente (não no contexto competitivo internacional). Do ponto de vista competitivo, contudo, é pouco abrangente e pouco impactante, além de insuficiente para sequer aproximar o Brasil do que seria uma política estrangeira mediana.

A seção a seguir aborda esta visão competitiva do incentivo brasileiro. Ainda que insuficiente, chegou a ser suspenso através da Medida Provisória 694/15, que felizmente não foi convertida em lei. Na aplicação do benefício, porém, diversas limitações e dificuldades são notórias, subtraindo-lhes a eficácia.

Entre as principais limitações do programa brasileiro, destaca-se, em primeiro lugar, que o benefício é anual e limitado ao valor devido de tributos sobre os lucros das empresas. Sendo assim, caso uma empresa incorra em prejuízos não poderá se beneficiar do regime (se apresentar lucratividade reduzida no momento do dispêndio, o benefício efetivo será inferior ao potencial).

É necessário considerar, porém, que os investimentos em PD&I tendem a gerar **resultados futuros** substanciais, porém não necessariamente no ano em que são feitos os dispêndios. Ao contrário, é mais comum que, quanto mais relevantes e arriscados os dispêndios, mais tendem a representar prejuízos no curto prazo e lucros extraordinários no longo prazo.

Sendo assim, não faz sentido, à luz dos objetivos da Lei de Inovação e da Lei do Bem, e da natureza dos processos e investimentos em PD&I, haver essa limitação anual. A lei deveria permitir expressamente a utilização das deduções incentivadas em anos posteriores ao do dispêndio, sem limitação temporal e sem limitação no ano do aproveitamento dedução.

Em segundo lugar, muito embora a Lei de Inovação e a Lei do Bem fomentem a terceirização de dispêndios dentro do País, considerando a relação entre empresas e ICTs, a Receita Federal do Brasil tende a questionar hipóteses de terceirização diversas, ainda que as atividades de PD&I ocorram em território nacional. Mesmo que a melhor interpretação jurídica favoreça a aplicação do benefício em hipóteses de terceirização, observados os condicionantes de qualificação e quantificação dos dispêndios subjacentes, a lei deveria prever, expressamente, a permissibilidade da terceirização em território nacional para reduzir a insegurança jurídica e os dispêndios administrativos das empresas inovadoras.

Em terceiro lugar, os dispêndios se limitam às despesas com folhas de salários de "pesquisadores", quando é notório que tais despesas são apenas uma parte dos valores investidos e insumos consumidos na atividade de PD&I. Despesas com depreciação ou amortização de ativos utilizados na atividade incentivada deveriam igualmente corresponder à dedução adicional (benefício permanente), e não apenas à depreciação acelerada (benefício temporal equivalente a empréstimo). Do mesmo modo, outras despesas, inclusive de pessoal, consideradas necessárias ao desempenho da atividade e dos "centros de custo" de PD&I, ainda que acessórias, deveriam também ser incentivadas, majoradas na apuração do IRPJ e da CSLL.

A redução de 50% do IPI não deveria ser vista como benefício – e sim como redução parcial de um malefício. Não deveria incidir IPI ou outros tributos sobre tais máquinas e equipamentos.

Mundo afora, impostos de importação seriam ínfimos e não haveria outro custo tributário na importação que não o desembolso de imposto sobre valor agregado (IVA), plenamente creditável e restituível em dinheiro.

Por fim, a redução do IR-Fonte sobre remessas, referentes ao depósito e manutenção de patentes no exterior, é absolutamente irrelevante no processo de PD&I. Muito mais relevante ainda seria a importação de serviços e tecnologias, que serviriam de insumos ao processo de inovação tecnológica, desempenhado por empresa brasileira.

A desoneração de IR-Fonte (de 15% ou 25%) e a não incidência do PIS/Cofins-Importação, ou ISS, seriam medidas de neutralidade fiscal e redução de componentes importantes e

exóticos do "Custo Brasil". A importação de serviços técnicos, de tecnologia estrangeira, e o acesso a intangíveis estrangeiros servem de insumo para o ganho de produtividade da economia brasileira, ainda que não diretamente aplicados em processos de PD&I. Assim, produzem efeito benéfico semelhante, o que torna injustificável a imposição de carga tributária pelo Brasil (desalinhada com o resto do mundo) justamente sobre insumos que agregam à produtividade da economia nacional.

De fato, é positivo que o Brasil mantenha políticas de apoio direto à inovação, através de financiamento público (por exemplo: Finep, BNDES, Fapesp, etc.). O custo de capital no Brasil permanece entre os mais altos do mundo, o mercado financeiro e de capitais no Brasil ainda opera aquém do seu potencial e a maior causa do "prêmio de risco" para investimentos no Brasil advém das fragilidades institucionais e orçamentárias do setor público do Estado brasileiro. Assim, é coerente mitigar os efeitos de sobrecarga desse "prêmio de risco", através do financiamento público direto.

A CNI defende essas pautas de melhoria na atual política de incentivo à PD&I, no âmbito da Lei do Bem. Especificamente, a possibilidade de utilização das despesas em exercícios posteriores, combinada com medidas mais amplas, como a redução da alíquota nominal de IRPJ/CSLL, de 34% para abaixo de 23% (média OCDE). Essas medidas são importantes para aproximar o Brasil das melhores práticas internacionais, no que diz respeito a incentivos direcionados aos insumos de PD&I. Além disso, é fundamental complementar tais propostas com os mecanismos de incentivos direcionados aos **resultados** dos dispêndios em PD&I.

#### 2.4.3.2 Recomendações de Políticas Tributárias Competitivas para PD&I

Para se reestabelecer neutralidade competitiva da economia brasileira no que diz respeito à política tributária de PD&I, fomentando a produtividade, reduzindo as perdas de atividades de PD&I no Brasil e a fuga de cérebros para EUA, Europa, China, Índia e diversos outros países, motivadas por disparidades tributárias, é imperioso não apenas aperfeiçoar a Lei do Bem no que concerne a incentivos mensurados pelo dispêndio em atividades de PD&I, mas também ao agregamento do sistema brasileiro às melhores práticas observadas nos países-membros da OCDE e em economias emergentes relevantes.

É necessário adotar, além das melhorias nos institutos da Lei do Bem, a desoneração da importação de serviços técnicos de tecnologia estrangeira, adotando-se **um mecanismo de redução de base de cálculo e/ou de alíquota nominal sobre "lucros da exploração de intangíveis" resultantes de atividades de PD&I realizadas no Brasil.** 

A nova "Lei de Fomento à Produtividade, Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação", além de introduzir um novo mecanismo, mais competitivo internacionalmente, poderia incrementar a sistemática atual da Lei do Bem nos seguintes temas:

• a lei deveria permitir, expressamente, a utilização das deduções incentivadas em anos posteriores ao do dispêndio, sem limitação temporal e sem limitação no ano de aproveitamento da dedução;

- a lei deveria prever, expressamente, a permissibilidade da terceirização em território nacional, não limitada a universidades e ICTs;
- despesas com depreciação ou amortização de ativos, utilizados na atividade incentivada, deveriam igualmente corresponder a dedução adicional (benefício permanente), e não apenas depreciação acelerada (benefício temporal equivalente a empréstimo);
- outras despesas, inclusive de pessoal (não pesquisadores), consideradas necessárias ao desempenho e suporte da atividade e dos "centros de custo" de PD&I, ainda que acessórias, deveriam também ser incentivadas;
- não deveria incidir IPI na aquisição de quaisquer insumos, além de máquinas e equipamentos utilizados nas atividades de PD&I, quer importadas quer nacionais.
- não deveria incidir IR-Fonte, PIS/Cofins, IOF e ISS na importação de serviços e tecnologias; e
- deveria ser instituído o mecanismo de "lucro da exploração de intangíveis", através de redução de base de cálculo, correspondente a, no mínimo, 50% do valor dos lucros oriundos de royalties ou direitos autorais (inclusive de licenciamento de software), ou de seu valor correspondente agregado a mercadorias vendidas. Tal benefício se aplicaria a lucros auferidos diretamente pelo contribuinte brasileiro, derivados de receitas internas ou de exportações e correspondentes a intangíveis brasileiros, resultantes de processos de PD&I realizados no Brasil, qualificados e incentivados nos termos da Lei do Bem.

Essas são medidas de equilíbrio competitivo e neutralidade tributária, cujo efeito estaria assegurado, se adotadas em conjunto com a redução da alíquota nominal brasileira de tributação dos lucros das empresas, ajustada para, no máximo, a média dos países-membros da OCDE.

Por isso, não se trata de pleito por desoneração e sim de preservação da competitividade da economia brasileira, de retenção e atração de capital humano qualificado e do investimento em PD&I por empresas multinacionais brasileiras e estrangeiras.

## **3** ACORDOS PARA ELIMINAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO

## 3.1 A Rede Brasileira de Acordos e as Práticas Estrangeiras

## 3.1.1 Os Tratados do G7 e Europa

A existência, uniformidade e eficácia da rede internacional de Acordos para Eliminar a Dupla Tributação (ADTs) sobre a renda e o capital permanece relevante na alocação de investimentos por empresas multinacionais nas Cadeias Globais de Valor. São mais de 3.500 acordos no mundo, em complemento a número igualmente relevante de acordos de proteção ao investimento. A rede brasileira permanece pequena, divergente e ineficaz, na comparação com os demais países, em especial os países-membros da OCDE, bem como China e Índia.

Em 2018, o Brasil mantinha 32 tratados assinados e em vigor, cobrindo 33 países, porém já com divergências significativas em relação ao padrão OCDE. Negociava ou renegociava alguns outros. A limitada extensão e a baixa eficácia da rede brasileira de ADTs, todavia, representava – e continua a representar – um obstáculo ao incremento do IED no país e a sua integração a CGVs.

Entre os países do G7, França e Reino Unido têm as redes mais extensas de tratados, com 125 e 124 ADTs, respectivamente, seguidos de Itália (101), Canadá (95), Alemanha (94), Japão (78) e EUA (65). **Em média, são mais de 97 tratados por país do G7.** E, entre esses países, são tratados consistentes, com termos, conceitos e alíquotas amplamente semelhantes, sendo que, entre os europeus, predomina o direito comunitário, que isenta da retenção na fonte pagadora fluxos de dividendos, juros, *royalties* e serviços, evitando a dupla tributação de dividendos. Desde os anos 1990, China e Índia formaram sua extensa rede de ADTs. **A China tem, hoje, 102 tratados em vigor e a Índia 97, números comparáveis aos países do G7.** 

Vale salientar que, muito embora se possa observar o uso de diferentes alíquotas nos tratados entre países-membros da OCDE, elas tendem a se situar entre zero e 5% na maioria dos fluxos que interessam às empresas multinacionais (dividendos de coligadas e controladas, juros de empréstimos e *royalties*), chegando, excepcionalmente, a 10% ou 15% em situações específicas (por exemplo: dividendos de participações minoritárias, tipicamente objeto do investimento de portfólio ou do financeiro), estranhas ao IED e à operação de Cadeias Globais de Valor.

Nas tabelas contidas no Anexo, são apresentadas as alíquotas dos tratados firmados por EUA, Reino Unido, Alemanha, França e Japão.

Ainda que as variações de alíquotas sejam negociadas país a país, frequentemente seguem um padrão. Dividendos de participações majoritárias se beneficiam tipicamente de alíquotas reduzidas, que vão de zero ou 5%. Quanto mais relevante for o país parceiro, no comércio bilateral, ou como partes integrantes de CGVs de multinacionais, maiores serão as concessões americanas; exceto quando o país parceiro insistir em praticar alíquotas superiores à média aceita pelos EUA nos fluxos opostos.

Juros sobre empréstimos de longo prazo, nos quais o credor é instituição financeira, também tendem a se beneficiar da alíquota de zero ou 5%. *Royalties* científicos e industriais (por exemplo: patentes e *know-how*) tipicamente se beneficiam da alíquota zero, independentemente da carga tributária do outro país, que pode inclusive ter uma jurisdição com baixa tributação.

Marcas ou direitos autorais variam de acordo com o país parceiro, podendo se beneficiar de zero, 5% ou 10%. Remessas por serviços não são tributadas e se sujeitam à alocação dos lucros das empresas para estabelecimentos permanentes. A mesma prática se observa nos tratados da Alemanha, França e Japão.

Chama atenção, nos tratados alemães, que diversos países relevantes para CGVs, como EUA, México e Reino Unido, ainda que não sejam membros da União Europeia ou da Área Econômica Europeia, beneficiam-se das alíquotas zero ou 5%. Enquanto isso, países que servem como "entrepostos de investimento" relevantes nos fluxos que envolvem Índia e China, como Ilhas Maurício e Chipre, também se beneficiam dessa alíquota menor, ainda que possam ser jurisdições de baixa tributação. Além disso, as alíquotas vigentes com parceiros europeus tendem a zero pelos ADTs, e se confirmaram como zero com a evolução do direito da União Europeia. É o caso também da França, como visto na tabela 6, contida no Anexo.

As alíquotas zero se aplicam entre os europeus e prevalecem entre esses e os EUA – sendo também relevante o uso da alíquota de 5%, para todos os fluxos, dividendos, juros e *royalties*. As alíquotas de 10% ou 15% se usam com jurisdições que não fazem concessões recíprocas ou em fluxos específicos (por exemplo: dividendos de participações minoritárias, não de coligadas ou controladas), ou com jurisdições específicas e em caráter excepcional.

Essa também é a prática do Japão e do Reino Unido, como indicado nas tabelas 7 e 8, contidas no Anexo.

Os exemplos de EUA, Alemanha, França, e Japão, demonstram CGVs entre os Países do G7, entre esses e toda a UE e EEA, que se beneficiam da alíquota zero, ou de, no máximo, 5%. É notório que muitos desses países desenvolvidos, e outros (ainda que de baixa tributação) que servem de entrepostos para o capital e os fluxos comerciais de CGVs, tendem também à desoneração, para facilitação do investimento e do comércio.

## 3.1.2 China, Índia, G24 e a Rede Brasileira de Acordos

China e Índia aparentam usar alíquotas menos variáveis (por exemplo, 10%), porém negociam alíquotas inferiores quando de interesse de suas políticas econômicas e comerciais (0%, 5% e 7,5%), ou mesmo praticam reduções de base de cálculo (em tratados da China, 60% para *royalties*, resultando em alíquota efetiva de 6%, e 70% para juros intragrupo, o que resulta em alíquota efetiva de 7%).

Países menos industrializados, menos integrados às CGVs, menos desenvolvidos, e dependentes de setores extrativistas tendem a adotar postura mais "defensiva" e alíquotas mais altas – como continua fazendo o Brasil.

A exemplo do que fizeram China e Índia, a rede mundial de tratados bilaterais desses países cresceu exponencialmente nos últimos 30 anos, período em que a rede brasileira perdeu relevância. No Grupo Intergovernamental de 24 países "em desenvolvimento" (G24), do qual participa o governo do Brasil (e da Índia), o crescimento foi vertiginoso. Considerando o grupo formado pelos governos da África do Sul, Argélia, Argentina, Brasil, Colômbia, Congo, Costa do Marfim, Egito, Equador, Etiópia, Filipinas, Gabão, Gana, Índia, Irã, Líbano, México, Marrocos, Nigéria, Paquistão, Peru, Quênia, Sri Lanka, Síria, Trinidad e Tobago e Venezuela<sup>34</sup>, se observa:

**Tabela 3 -** Assinatura ou Alteração de ADTs, nas décadas de 1940 a 2010, nos países do G24

Década	Novos tratados bilaterais: data de assinatura original	Alteração de tratados em vigor: data da alteração mais recente
1940	1	0
1950	22	2
1960	39	12
1970	78	62
1980	134	72
1990	271	197
2000	291	242
2010	224	261
Total	1060	848

Fonte: HEARSON (G24 2021).

Até os anos 1980, entraram em vigor nesses países 148 ADTs. Nos anos 1990, já eram 345 (aumento de 233%), sendo que, até 2019, chegaram a 848 tratados em vigor, outro salto de crescimento de 246%. Note-se que, nesse grupo de países primariamente não membros da OCDE, há diferenças significativas nos termos dos tratados e alíquotas praticadas, em comparação ao ambiente OCDE. Nesse grupo, o objetivo primário da política

<sup>34</sup> HEARSON, Martin. **Tax Treaties of G-24 Countries:** analysis using a new dataset. Washington: Intergovernmental Group of 24, 2021. (G-24 Working Paper).

tributária internacional tende a ser a proteção de uma arrecadação nacional calcada no extrativismo ou na agricultura. Bem diferente do ambiente industrializado do G7, o que explica a gradual transição de práticas e políticas da China e da Índia.

A rede brasileira cresceu muito pouco, desde os anos 1990, perdendo ainda mais relevância e competitividade com a denúncia pela Alemanha, em 2005, do tratado assinado em 1975, motivada pelo posicionamento brasileiro no tocante a alíquotas e base de tributação, preços de transferência, e resolução de conflitos.

Não por coincidência, naquele momento, o Brasil já não era visto internacionalmente como país em desenvolvimento e sim como potência emergente. Os tratados brasileiros, assinados nas décadas posteriores, favoreciam sobremaneira a arrecadação do Brasil, frequentemente divergindo do padrão OCDE nas regras de alocação ou permitindo alíquotas relativamente altas, prática mais comum dos países europeus com suas ex-colônias, muitas das quais se mantêm arraigadas nos posicionamentos e políticas do G24.

Até 1970, o Brasil mantinha ADT apenas com o Japão, assinado em 1967. Havia negociado e assinado um tratado com os EUA também em 1967, porém com cláusulas desfavoráveis ao tesouro americano, que permitiam ao Brasil a prática de incentivos fiscais com crédito presumido nos EUA, o que não foi ratificado pelo Senado norte-americano. De 1970 a 1979, diversos tratados foram concluídos com termos semelhantes aos rejeitados pelos EUA: com a França (1971), Bélgica (1972, 2002-2007), Dinamarca (1974), Áustria, Alemanha, Espanha e Suécia (1975), Itália e Luxemburgo (1979).

Até aquele momento, o modelo utilizado pelo Brasil em muito se aproximava do padrão OCDE e a prática de seus membros, que faziam concessões a ex-colônias que buscavam emergir da pobreza. Entre 1980 e 1990, o Brasil concluiu ADTs com Argentina e Noruega (1981), Canadá (1985), Equador (1986), Tchecoslováquia, Hungria e Holanda (1986 a 1990). Já neste grupo, observa-se o crescente desvio nos termos dos tratados brasileiros, com o afastamento do padrão OCDE. Em 1990, o Brasil tinha 17 tratados.

Nos anos 1990, novos tratados com Coreia do Sul, Filipinas e Índia (1991), China (1992), e Finlândia (1997) entraram em vigor, com termos variados, sem conformidade com o padrão OCDE. Foram apenas 5 novos tratados, elevando de 17 para 22 a rede brasileira de ADTs (crescimento de 29%), enquanto países emergentes duplicavam ou triplicavam suas redes.

O Brasil continuou a perder competitividade nas duas décadas seguintes. De 2000 a 2017, concluiu tratados com Portugal (2001), Chile (2003), Israel (2005), África do Sul, México e Ucrânia (2006), Peru (2009), Venezuela (2010), Trinidad e Tobago (2011), Turquia (2012) e Rússia (2017). Foram 11 novos tratados, levando a rede brasileira de 22 para 33 ADTs – crescimento de 50%, que perde a relevância diante do fim do tratado com a Alemanha, e diante do crescimento de 200% a 300% das redes de outros países, que competiam com o Brasil por IED e por inserção em CGVs.

De fato, observa-se, desde o fim do Projeto BEPS, o movimento das autoridades tributárias brasileiras no sentido de renegociar a rede de tratados do país, bem como de expandi-la. Assim, foram assinados novos tratados com Suíça, Singapura e Emirados Árabes Unidos, todos em 2018, ratificados pelo Senado Federal em 2021. Também foram renegociados os termos dos tratados com Argentina e Suécia.

O novo padrão negociado pelo Brasil, porém, permanece afastado das melhores práticas dos países membros da OCDE, bem como da China (e até mesmo da Índia) e não favorece a competitividade do país. Ao contrário da China e da Índia, que ampliaram suas redes não apenas para salvaguardar seus tesouros como também para promover seus interesses político-econômicos globais, atrair investimentos, e inserir suas economias em CGVs, a iniciativa do Brasil se mantém com viés protecionista e divergente do padrão OCDE mais assemelhado aos países do G24, com os quais a economia brasileira não deveria se comparar.

É fato que o Brasil passou a oferecer novas concessões relativamente a alíquotas de retenção na fonte sobre juros, *royalties* e dividendos, para 10%, ao invés dos 15% ou 25% impostos pelo Brasil por sua legislação interna. Isso pode ser atraente para países que tenham pouco a conceder ao Brasil, mas tende a ser insuficiente para viabilizar tratados com Alemanha, EUA e Reino Unido, por exemplo.

## 3.2 A Nova Política Brasileira de ADTs

Após décadas de relativa inatividade, o Brasil demonstra ter posto em marcha uma significativa revisão e expansão da sua rede de tratados internacionais em matéria tributária. A recente iniciativa aflorou com o novo Protocolo com a Argentina, de 24 de julho de 2017<sup>35</sup>, e se cristalizou notoriamente em 3 e 7 de maio de 2018, com a assinatura de dois novos tratados, com Suíça<sup>36</sup> e Singapura<sup>37</sup>. Há mudanças relevantes na política tributária internacional desenhada pela Receita Federal para o Brasil. Nota-se aproximação do posicionamento do Brasil com China e Índia, sendo que o Brasil adota postura ainda mais protecionista.

Os novos tratados, relevantes de *per se*, sinalizam o novo ímpeto expansionista e revisionista, que tende a transformar a rede de tratados brasileira e a nova política

<sup>35</sup> Vide: BRASIL. **MSC 413/2017**. Protocolo de Emenda à Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda e seu Protocolo, adotado em Mendoza, em 21 de Julho de 2017. Disponível em: http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2158517. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>36</sup> Vide: SUIÇA. Federal Department of Finance. **Switzerland and Brazil sign double taxation agreement**. 3 maio 2018. Disponível em: https://www.admin.ch/gov/en/start/documentation/media-releases.msg-id-70663.html. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>37</sup> Vide: BRASIL. **Decreto Legislativo nº 203, de 2019**. Aprova os textos do Acordo entre a República Federativa do Brasil e a República de Singapura para Eliminar a Dupla Tributação em relação aos Tributos sobre a Renda e Prevenir a Evasão e a Elisão Fiscais e de seu Protocolo, assinados em Singapura, em 7 de maio de 2018. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/141001. Acesso em: 07 jun. 2022.

tributária brasileira, considerando os resultados do Projeto BEPS do G20 e OCDE<sup>38</sup> e a nova Convenção Modelo (CM) da ONU<sup>39</sup>. Além de Suíça, Singapura, e Emirados Árabes Unidos, sabe-se que outros tratados estão sendo negociados ou renegociados<sup>40</sup>.

Mudaram o título, objeto e propósito dos tratados (que passam a ter também por escopo "prevenir a evasão e a elisão fiscal", além de evitar a dupla tributação). O objetivo dessas alterações é mitigar hipóteses de abuso dos tratados, permitindo ao Brasil expandir sua rede, sem desproteger sua arrecadação.

Se há alguns aspectos favoráveis que se evidenciam numa leitura superficial dos novos tratados (tais como a redução de alíquotas de retenção na fonte sobre *royalties*), vê-se que persistem problemas conceituais e desvios de finalidade desses instrumentos, que poderiam facilitar e fomentar o investimento estrangeiro direto e o comércio exterior. Tais problemas e desvios podem se multiplicar, caso a rede de tratados brasileira de fato se amplie nos mesmos termos dos novos tratados, com base em premissas econômicas equivocadas.

A atual iniciativa de expansão da rede de tratados é mais do que necessária. O novo ímpeto é bem-vindo, e os tratados têm aspectos positivos. Porém, se ampliada nos moldes dos novos instrumentos, a rede de tratados do Brasil não será tão benéfica quanto poderia ser, pois informando a política tributária internacional do Brasil, persiste aparente desconsideração (ou incompreensão) dos fatores econômicos subjacentes aos dispositivos dos tratados.

Sobretudo, dada a dinâmica negocial dos tratados bilaterais, o atual ímpeto brasileiro em bases menos que ótimas pode cristalizar "custos de oportunidade" para a melhoria das relações econômicas internacionais do Brasil. Se o Brasil está negociando, deve buscar em tais negociações incrementar sua competitividade econômica, sem sacrificar receitas tributárias desnecessariamente, só devendo conceder vantagens tributárias ao estrangeiro quando trouxerem impacto relevante para o investimento e para ganhos de produtividade, que fomentariam o crescimento sustentável da economia nacional.

Para mais informações, vide relatórios da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), Projeto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), disponíveis em http://www.oecd.org/tax/beps/. Para uma descrição do Projeto BEPS: TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional: OCDE, BEPS e Brasil: como deve se posicionar o setor industrial brasileiro? Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 121, p. 52-61, 2014. Vide também: TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional: OCDE, BEPS e G20: como defender os interesses do Brasil? Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 127, p. 26-52, 2016.

<sup>39</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU. **Convenção modelo para Evitar Dupla Tributação entre Países desenvolvidos em desenvolvimento**. 2018. Disponível em: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT\_2017.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>40</sup> O Ministério das Relações Exteriores do Brasil declarou estar em negociações com a Polônia, conforme nota disponível em https://www.comexdobrasil.com/brasil-esta-pronto-para-negociar-acordo-de-dupla-tributacao-com-alemanha-diz-itamaraty/. Ademais, consulta feita pela CNI com multinacionais brasileiras em 2016 aponta dois grupos principais de jurisdições que as empresas entendem prioritários para novos acordos: um grupo principal (Estados Unidos, Austrália, Colômbia, Alemanha e Reino Unido) e outro grupo de países importantes (Paraguai, Uruguai, Angola, Moçambique, Suíça, Singapura, Emirados Árabes e Arábia Saudita); vide: CNI, nota disponível em http://www.portaldaindustria.com.br/agenciacni/noticias/2016/02/saiba-o-que-sao-os-acordos-de-dupla-tributacao-e-como-podem-beneficiar-a-economia/. Diante da intensa colaboração entre a Receita Federal do Brasil e o Tesouro do Reino Unido, em especial no processo de acessão do Brasil à OCDE, supõe-se que, diante das recentes desonerações concedidas à Suíça e Singapura, esteja em negociação um tratado com o Reino Unido. Sabe-se também que o tratado Brasil-Áustria está sendo renegociado.

## 3.2.1 Regras de Alocação

Os novos tratados demonstram que o Brasil faz algumas novas concessões ao investidor e exportador estrangeiro (por exemplo: reduções de alíquotas de imposto de renda retido na fonte - IRRF para 10% em determinadas hipóteses, ampliação da exceção para estabelecimentos permanentes da Suíça no Brasil). Esse não deixa de ser um movimento para atrair investimentos estrangeiros e para melhor inserir o Brasil na economia global. A disposição e o propósito do Brasil, assim, são positivos. Motivam terceiros países a negociar com o Brasil almejando essas mesmas vantagens, viabilizando a extensão da rede brasileira de tratados, bem como a renegociação dos atuais (nem todos os tratados incluem cláusula de nação mais favorecida), sob os quais as alíquotas de IRRF se situam geralmente em 15%.

Porém, as medidas tendem a ter alcance limitado. Principalmente pelo desalinho das alíquotas (10%) face ao comumente praticado entre países do G7 e do G20 (0% a 5%), bem como a China (0%, 5%, 6%, 7% e, em menor escala, 10%). Além disso, porque há medidas que não representam novas concessões aos países exportadores de capital e ao IED no Brasil – e sim um alinhamento dos novos tratados a velhas políticas brasileiras, que não facilitam o investimento ou o incremento de produtividade da economia.

Esse é o caso, notoriamente, da tributação de serviços. Tal alinhamento pode mitigar o "Custo Brasil" em algumas poucas hipóteses aventadas abaixo (na medida em que elimina a dupla-tributação em serviços prestados no exterior com alta margem e tributados no exterior a altas alíquotas), enquanto mantém uma ineficiência relevante para a maior parte da indústria nacional e da economia brasileira (na medida em que o IRRF brasileiro tende a superar a tributação líquida efetiva sobre a renda auferida no exterior por inúmeros prestadores de serviços).

#### 3.2.1.1 Estabelecimentos Permanentes

Observa-se no tratado Brasil-Suíça (e não no de Singapura ou no Protocolo com a Argentina) um prazo maior, de nove meses, para não configuração de estabelecimentos permanentes por "canteiro de obras ou projeto de construção, de montagem ou de instalação". Historicamente, o Brasil compreendia isso como uma concessão ao outro país, pois se via na condição de país-fonte e não de país-residência; ou seja, é possível que o Brasil tenha entendido ser essa uma concessão à Suíça.

Porém, considerando a relevância de multinacionais brasileiras – inclusive do setor de engenharia – um prazo inferior aos 12 meses recomendados pela CM-OCDE pode configurar uma concessão à Suíça. É de se supor que governo brasileiro tenha considerado os possíveis fluxos de importação e exportação de bens e serviços entre os dois mercados, em especial no que concerne à execução de obras de engenharia e afins, e que tenham concluído ser de interesse para o Brasil esse alargamento de prazo.

No mais, os novos tratados e Protocolo implementam padrões mínimos oriundos do Projeto BEPS, ampliando as hipóteses de estabelecimentos permanentes, por exemplo, em casos de atividades que, no passado, seriam consideradas como "preparatórias ou auxiliares" (entre outras hipóteses de facilitação de comércio). Ainda que isso represente o novo padrão pós-BEPS, vale notar que tais políticas podem onerar exportações brasileiras para esses mercados **sem contrapartida na arrecadação brasileira**, já que Suíça, Singapura e até mesmo Argentina utilizam o conceito de estabelecimento permanente de modo relativamente costumeiro e habitual, ao contrário do Brasil.

O Brasil, historicamente, optou por fixar política de retenção na fonte ampla e substancial em diversos fluxos, ignorando possíveis estabelecimentos permanentes de empresas estrangeiras (por exemplo: operando em regimes aduaneiros especiais, sem nacionalização ou despacho para consumo interno de bens e mercadorias, etc.). Assim, o Tesouro Nacional estaria transferindo para Suíça, Argentina, e Singapura o poder de tributar lucros oriundos das exportações brasileiras, com contrapartida incerta.

Nesse caso, em virtude da conformidade de tratamento, o Brasil passaria a dar maior enfoque às hipóteses de configuração de estabelecimentos permanentes passíveis da tributação da renda empresarial em bases líquidas (por IRPJ e CSLL), ao invés de manter a divergência com os padrões estrangeiros quanto às alíquotas de IRRF de 10% (ou 15% a 25%) sobre remessas (ou rendimentos) brutos. Esse melhor equilíbrio de política tributária, fiscal, comercial, industrial e econômico-concorrencial permitiria maior inserção do Brasil em CGVs

#### 3.2.1.2 Royalties

Aqui, se observa uma mudança significativa no Art. 12 dos tratados anteriores concluídos pelo Brasil: a redução da alíquota de retenção na fonte para 10% (exceto para *royalties* por uso de marcas, que continuam podendo ser tributados a 15%). A maioria dos tratados brasileiros, assim como a norma interna, utiliza alíquota de 15%. E sabe-se que o Brasil ainda impõe CIDE de 10%<sup>41</sup> (tarifa que formalmente recai sobre o "importador" brasileiro).

A CM-OCDE recomenda a não tributação na fonte de remessas de *royalties*<sup>42</sup>, para fomentar a transferência de tecnologia, o crescimento, a inovação, o desenvolvimento tecnológico e a produtividade em ambos os países e em diversos países-membros da OCDE, que operam com tarifas entre 0% e 5%.

O texto da CM-OCDE é cristalino:

#### Article 12 ROYALTIES

1. Royalties arising in a Contracting State and beneficially owned by a resident of the other Contracting State shall be taxable only in that other State.

<sup>41</sup> Sobre a CIDE-Remessas, vide *e.g.*: TAVARES, R. J. S. Understanding and Managing Brazil's CIDE Tax. **Tax Notes International**, v. 28, p. 219-213, nov. 2002.

<sup>42</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Model tax convention on income and on capital**. Paris: OECD, 2019.

2. The term "royalties" as used in this Article means payments of any kind received as a consideration for the use of, or the right to use, any copyright of literary, artistic or scientific work including cinematograph films, any patent, trademark, design or model, plan, secret formula or process, or for information concerning industrial, commercial or scientific experience. (...)

Nos Comentários à CM-OCDE, a interpretação conjunta dos países-membros é a de que serviços, de qualquer natureza, que sirvam de meio para a transferência do direito de uso do ativo intangível (objeto dos royalties), devem ser considerados acessórios à licença de uso. Inclusive o próprio artigo 12 prevê que a não tributação pelo país pagador de royalties se condiciona a uma exceção importante: caso o licenciador do uso faça a transferência através da realização de negócios ou empreitada no país pagador, que configure "estabelecimento permanente", o lucro atribuível ao estabelecimento é subtraído da hipótese de não incidência e estará sujeito às regras próprias de apuração dos lucros tributáveis da atividade empresarial exercida no país pagador pelo licenciador:

#### Article 12 ROYALTIES

3. The provisions of paragraph 1 shall not apply if the beneficial owner of the royalties, being a resident of a Contracting State, carries on business in the other Contracting State in which the royalties arise through a permanent establishment situated therein and the right or property in respect of which the royalties are paid is effectively connected with such permanent establishment. In such case the provisions of Article 7 shall apply. (...)

Já a Convenção Modelo da ONU, por influência dos países em desenvolvimento do G24, da Índia, e do próprio Brasil, foi alterada recentemente<sup>43</sup>, e passou a divergir do padrão OCDE. Sugere a tributação na fonte, principalmente como medida de redistribuição de receita tributária e equidade entre países – e não por argumento de eficiência econômica.

Todavia, a ONU não recomenda alíquota e pondera fatores que justificariam a retenção por alíquota maior ou menor, sempre enfatizando, assim como a OCDE, que a retenção na fonte se aplica sobre rendimento "bruto" (da remessa de *royalties*), sendo que o recipiente calcula imposto de renda sobre seu lucro líquido e investe sobremaneira na pesquisa e desenvolvimento necessários para a existência do ativo intangível, cujo uso justifica a cobrança de *royalties*.

<sup>43</sup> O Ministério das Relações Exteriores do Brasil declarou estar em negociações com a Polônia, conforme nota disponível em https://www.comexdobrasil.com/brasil-esta-pronto-para-negociar-acordo-de-dupla-tributacao-com-alemanha-diz-itamaraty/. Ademais, consulta feita pela CNI com multinacionais brasileiras em 2016 aponta dois grupos principais de jurisdições que as empresas entendem prioritários para novos acordos: um grupo principal (Estados Unidos, Austrália, Colômbia, Alemanha e Reino Unido) e outro grupo de países importantes (Paraguai, Uruguai, Angola, Moçambique, Suíça, Singapura, Emirados Árabes e Arábia Saudita); vide: CNI, nota disponível em http://www.portaldaindustria.com.br/agenciacni/noticias/2016/02/saiba-o-que-sao-os-acordos-de-dupla-tributacao-e-como-podem-beneficiar-a-economia/. Diante da intensa colaboração entre a Receita Federal do Brasil e o Tesouro do Reino Unido, em especial no processo de acessão do Brasil à OCDE, supõe-se que, diante das recentes desonerações concedidas à Suíça e Singapura, esteja em negociação um tratado com o Reino Unido. Sabe-se também que o tratado Brasil-Áustria está sendo renegociado.

Dada essa equação, e por interesse em estimular a produtividade e a inovação, diversos países optam por não tributar remessas de *royalties*, seguindo o Modelo OCDE, principalmente entre os desenvolvidos e industrializados, enquanto muitos utilizam alíquotas reduzidas sobre tais rendimentos brutos (5%, por exemplo). É comum se observarem alíquotas altas na legislação interna não superiores a 5%, o que faz com que os tratados sejam de fato atraentes e impactantes – diferentemente do caso brasileiro.

Um exemplo simples demonstra o ponto de equilíbrio e a relação entre receita bruta de royalties e lucro líquido estrangeiro, que onera a indústria brasileira. Para que uma alíquota de IRRF brasileiro de 15% seja inteiramente aproveitável como "crédito" no exterior, neutralizando assim a tributação efetiva de *royalties* pagos por empresa brasileira e representando mera redistribuição arrecadatória entre países, considerando alíquota de IRPJ estrangeiro de 25% (aproximada à média OCDE de 23%), a empresa estrangeira recebedora de *royalties* pagos do Brasil precisaria ter *margem de lucro líquido* altíssima (de nada menos que 60%), para que o IRRF brasileiro não se torne custo incremental na transação<sup>44</sup>.

No setor industrial, com diferentes funções e riscos, PD&I que produzem intangíveis **se integram à atividade-fim** de manufatura e distribuição de determinado produto para determinado mercado. Assim, as margens de fornecedores estrangeiros de intangíveis, principalmente em operações industriais integradas em cadeias globais de valor, tendem à média setorial, com funcionalidade integrada em determinadas pessoas jurídicas estrangeiras.

Dificilmente se observam na indústria e nas pessoas jurídicas estrangeiras que recebem *royalties* pagos por partes relacionadas localizadas no Brasil, margens líquidas superiores a 25%. Nesse caso, a tributação estrangeira tenderia a ser inferior a 6,25% em relação à receita líquida de *royalties*. Ou seja, ainda que o país estrangeiro entenda ter o Brasil o direito de impor IRRF e conceda créditos, apenas 6,25% dos 15% de IRRF brasileiro seriam aproveitados, e 8,75% se tornariam custo incremental da transação – "Custo Brasil", além dos 10% de CIDE.

Mesmo com a nova alíquota de IRRF de 10% dos novos tratados, a mesma equação requer que o licenciador estrangeiro de tecnologia ou propriedade industrial tenha margem de lucro líquido de 40% sobre a receita correspondente de *royalties*, para aproveitamento integral do crédito. Evidentemente, o percentual de 40% tende a ser menos raro que 60%, o que reduz as hipóteses de não aproveitamento de créditos no exterior – beneficiando especialmente setores altamente lucrativos. Em boa parte da indústria, porém, as margens líquidas de lucro sequer se aproximam de 40% e tendem a se situar abaixo de 25%. Assim, o IRRF brasileiro de 10% continuaria a ser excessivo.

<sup>44</sup> Caso o IRRF se torne custo incremental e não seja efetivamente aproveitado como crédito no exterior, é de se supor a ocorrência de dois efeitos econômicos: no caso de importações de tecnologias incorporadas a produtos vendidos para o mercado interno brasileiro, o custo incremental do IRRF tenderia a ser repassado para o preço, onerando consumidores brasileiros (e/ou fornecedores de insumos ou de mão de obra) limitando o tamanho do mercado brasileiro; no caso de importações de tecnologias incorporadas a produtos feitos no Brasil e vendidos para o mercado externo, a indústria nacional perde competitividade tende a reduzir (ou não atrair) tais exportações. Em todos os casos, o ônus recai sobre a economia brasileira.

Assim, o "novo modelo" brasileiro de tratado reduz a tributação em setores de alta capacidade contributiva, porém tende a ser pouco relevante para a maioria da indústria nacional, especialmente em termos comparativos e competitivos, observadas as práticas do G7 e da China, bem como de países que se oferecem como entrepostos de eficiência para o capital e fluxos transacionais de CGVs.

Utilizando-se a experiência estrangeira, pode-se supor que uma alíquota de 5% (correspondendo a um lucro líquido estrangeiro de 20%) tende a ser neutra para a maior parte da indústria, ainda que, eventualmente, represente uma tributação baixa para poucos setores (ou empresas específicas). A proposta de redução de IRRF brasileira, de 15% para 10% mantém, dessa forma, seu caráter regressivo (por resultar em alíquota ainda excessiva e tender a onerar o consumo), e impacto limitado no crescimento econômico brasileiro.

### **3.2.1.3 Serviços**

### 3.2.1.3.1 Serviços Técnicos

Aqui, se observa equívoco ainda maior. O Brasil tem um histórico controverso no que diz respeito à tributação de serviços. Vale pontuar que o Brasil interpretou reiteradamente seus tratados de modo unilateral, fazendo incidir IRRF sobre remessas que, no exterior, eram interpretadas como rendas oriundas de atividades não conduzidas no Brasil, lucros de empresas produzidos por fonte não brasileira.

Não haveria, assim, qualquer aproveitamento de créditos de IRRF sobre serviços prestados no exterior, com base nos tratados e na legislação estrangeira, o que resulta em dupla-tributação jurídica e econômica, onerando sobremaneira a indústria nacional a reduzindo sua produtividade. Essa foi uma das principais causas, por exemplo, da denúncia pela Alemanha e término do tratado que manteve com o Brasil por cerca de 30 anos. Esse, inclusive, é um dos principais problemas do Brasil face às recentes alterações das normas interpretativas norte-americanas, que tendem a vedar o crédito do IRRF brasileiro na apuração pelos exportadores de serviços (e tecnologia) dos EUA<sup>45</sup>.

Diferentemente do G7, dos países-membros da OCDE, e até da China, a Índia entende, assim como o Brasil, que remessas por serviços "importados" (prestados no exterior por residentes no exterior para residentes da Índia) deveriam ser tributados na Índia, também a despeito da ineficiência econômica decorrente desta interpretação.

Porém, ao invés de impor sua interpretação unilateralmente, ampliou sobremaneira sua rede de tratados bilaterais, desde os anos 1990, buscando incluir em seus tratados artigo que eliminaria a dupla-tributação jurídica sobre tais rendimentos. Ou seja, o IRRF indiano seria permissível – e assim creditável no exterior –, se previsto em tratado. Caso a margem

<sup>45</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Vedação ao crédito de IRRF, IRPJ e CSLL por empresas nos EUA: ônus de bitributação dos lucros e receitas decorrentes do Brasil**. 2022. Disponível em: http://images.comm.pwc. com.br/Web/PRICEWATERHOUSECOOPERS/%7B44fea460-6ee5-49df-9df7-ed1de09d1a3c%7D\_Tax\_Intelligence\_ PT\_Edi%c3%a7%c3%a3o\_09\_TX.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.; PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Reforma Tributária dos EUA**: legal e infralegal. 2022. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/assets/pdf/2022/Tax\_Intelligence\_PT\_Edicao\_09\_ANEXO\_Reforma\_Tributaria\_EUA\_Legal\_Infralegal.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

de lucro líquido e a alíquota de IRPJ estrangeiros fossem altas o suficiente, a previsão nos tratados eliminaria também a dupla-tributação econômica. A Índia buscou também ser mais assertiva na caracterização de estabelecimentos permanentes, atuando na interpretação do conceito comum aos países membros da OCDE.

Vale notar que o PIB *per capita* da Índia, ao tempo de sua expansão da rede de tratados, era ainda inferior ao atual de US\$ 1,7 mil<sup>46</sup> (o do Brasil se aproxima a US\$ 8,7 mil), o que tende a justificar, sob a ótica de países desenvolvidos, a redistribuição arrecadatória via tratados em bases humanitárias.

Vale destacar, ainda, que a Índia está inserida em diversas cadeias globais de valor "de serviços", particularmente em setores de informática e alta tecnologia, onde importações e exportações de serviços ocorrem e nos quais margens de lucros de empresas estrangeiras tendem a ser relativamente altas, comparativamente a outros setores industriais. Ou seja, os serviços prestados pela Índia tendem a auferir margem inferior aos prestados no exterior, hipótese em que a equação de aproveitamento de créditos de IRRF poderia atingir a neutralidade.

Índia e Brasil são países bem diferentes. Todavia, interpretam esse tema da mesma maneira. Assim, se uniram nas discussões do Comitê de Especialistas em Tributação do Departamento de Relações Econômicas e Sociais da ONU, e suas posições sustentaram a inclusão no novo Modelo de artigo, nos moldes do desenvolvido pela Índia. Vemos essa mesma abordagem nos novos tratados brasileiros.

Com base nesta nova abordagem, referendada pela ONU e não pela OCDE, "serviços técnicos" tratados como acessórios aos *royalties* (no padrão OCDE e no antigo Modelo da ONU) ou que poderiam ser tratados como lucros de empresas estrangeiras são objeto de artigo específico nos tratados brasileiros, o novo Artigo 13 dos ADTs brasileiros ("remuneração por serviços técnicos") – e sujeitos, portanto, à retenção na fonte à alíquota de 10%.

Se, por um lado, há serviços técnicos de "alto valor agregado" que podem, em determinados setores e transações, resultar em margens líquidas que superam 40%, é indiscutível, por outro lado, que há uma infinidade de serviços técnicos que integram operações de empresas multinacionais e que são "de baixo valor agregado", conforme referendado pelo G20 e OCDE no Projeto BEPS<sup>47</sup>.

A esses serviços correspondem margens de lucro líquido inferiores a 5%, que inclusive podem dispensar estudos econômicos de comparabilidade, nos termos das Diretrizes de Preços de Transferência da OCDE. Alíquotas de IRRF, nesses casos, não poderiam ser superiores a 2,5%. Ou seja, o IRRF brasileiro, de 10% ou 15%, representa, nesses casos, custo transacional incremental de 7,5% ou 12,5%, do valor dos serviços técnicos. A inci-

<sup>46</sup> Dados do Banco Mundial, disponíveis em https://data.worldbank.org/.

<sup>47</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation: actions 8-10: 2015 final reports. 2015. Disponível em: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports\_9789264241244-en#page1. Acesso em: 07 jun. 2022., ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD Publishing, 2022. Disponível em: http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en. p. 141-160. sobre "low value adding intra-group services".

dência de outros tributos ou contribuições (Cide, por exemplo) assevera esse problema. Essa é uma barreira relevante para a inserção do Brasil em CGVs e para que o Brasil receba o IED correspondente e tal inserção.

#### 3.2.1.3.2 Serviços Profissionais Independentes

Nos novos tratados, o Brasil resgata também artigo específico para tratar de "serviços pessoais independentes" (Art. 15), que internacionalmente havia entrado em desuso, para permitir não a retenção na fonte, mas a *tributação em bases líquidas* - o que, sob a ótica brasileira, representaria significativa desoneração face à alíquota de 25% de IRRF – historicamente aplicável sobre serviços que não envolvam transferência de tecnologia. Sob a ótica estrangeira, contudo, a tributação em bases líquidas representa um respeito aos termos históricos dos tratados, uma vez que tais serviços já deveriam estar sujeitos à disciplina do Art. 5 e do Art. 7.

A comunidade internacional detectou problemas na operação desse dispositivo específico, tais como conflitos de qualificação no que diz respeito à natureza dos serviços e conflitos de interpretação do termo "instalação fixa". Os países-membros da OCDE têm optado por não segregar tais "serviços profissionais independentes" dos que seriam incluídos ou no Art. 12 (acessórios aos *royalties*, como pretende segregar o Brasil com o novo Art. 13), ou nos Artigos 5 e 7 (estabelecimentos permanentes e lucros das empresas, segregados pelo Brasil no novo Art. 15).

Quanto mais definições usar o Brasil e quanto menos padronizadas, maior a margem de diferenças de interpretação e de controvérsias, que requerem processos céleres e efetivos de solução de disputas. Aqui, todavia, observa-se que o Brasil, ao invés de evoluir e buscar aprimorar novos conceitos, resgata conceitos que caíram em desuso e que motivam controvérsias.

Qualquer custo incremental que se materialize, tanto em decorrência do Art. 13, como do Art. 15, tende a inviabilizar a participação do Brasil em processos de industrialização intermediária em cadeias globais de valor. Tende a manter afastado do Brasil o investimento estrangeiro voltado à exportação industrial, que busca eficiências e reduções de custos transacionais. Tais custos incrementais, no entanto, vertem-se contra o mercado brasileiro (consumidores, trabalhadores e/ou fornecedores brasileiros) no caso de setores voltados para o mercado interno que necessitem importar serviços. Em todas as hipóteses, a produtividade brasileira diminui, afetando negativamente o crescimento econômico do Brasil.

#### 3.2.1.4 Juros

Se o beneficiário efetivo for um banco, e o empréstimo for concedido por, pelo menos, 5 anos "para o financiamento da compra de equipamentos ou de projeto de investimento", haverá redução da alíquota de IRRF, de 15% para 10%, sobre os juros Esse novo dispositivo é positivo, na medida em que reduz o custo de financiamento para investimentos de capital.

Vale salientar, porém, que empresas multinacionais tendem a operar centros globais de tesouraria, onde são consolidados instrumentos diversos de captação de dívidas (debêntures ou bônus negociados em bolsa ou em balcão, empréstimos sindicalizados por diversas instituições financeiras, etc.). Tendem também a administrar o custo de capital de projeto ou de país de modo distinto, sem necessariamente recorrer a bancos para cada novo investimento, inclusive para assim reduzir seu custo de captação.

Ao limitar o novo benefício a operações financiadas diretamente por bancos, os novos tratados brasileiros criam uma distorção de mercado, e criam oportunidade de renda para bancos estrangeiros (ou brasileiros com presença no exterior). O custo de capital de projetos brasileiros teria de, necessariamente, incluir instrumento de dívida segregado, com juros auferidos por banco estrangeiro, ainda que o projeto brasileiro pudesse ser financiado por instrumento de dívida menos oneroso, do qual o credor seria parte relacionada.

A política se equivoca ao requerer o financiamento por banco. Induz à intermediação de operações que, mesmo não configurando abuso, oneram projetos brasileiros com o "spread" bancário estrangeiro.

Note-se que a alíquota de 10% pode ser excessiva. Numa premissa de financiamento direto por banco estrangeiro, haveria que se projetar lucro líquido do banco no estrangeiro superior a 40%, para garantir o aproveitamento do crédito. Todavia, quanto maior o projeto, maior a possibilidade de sindicalização ou intermediação de instrumentos de dívida – e mesmo de assunção de riscos de crédito por partes relacionadas (matriz, por exemplo), o que resultaria em redução da margem de lucro (*spread*) da instituição financeira estrangeira que constaria como credora "direta" de devedor brasileiro.

Nesses casos, a margem de lucro do intermediador poderia ser inferior a 1% do total da dívida. Sendo assim, o IRRF brasileiro de 10% seria excessivo, possivelmente mais que 20 vezes superior ao IRPJ do credor. Para se evitar tal custo incremental do IRRF, haveria que se estruturar a sindicalização do empréstimo de modo mais complexo e oneroso, o que representa custos administrativos e operacionais capazes de inviabilizar projetos de investimento, destinados ao mercado externo.

Por esses e outros fatores, é que a CM OCDE sugere a redução de IRRF sobre juros para 5%. No caso dos tratados brasileiros, que pretendam favorecer empréstimos de longo prazo destinados a "projetos de investimento", seria razoável a desoneração integral desses juros.

#### 3.2.1.5 Preços de Transferência

Destaca-se que, nos novos tratados brasileiros, permanece ausente o Art. 9(2) das convenções- modelo, que garante "ajustes correspondentes" ou "compensatórios", em casos de ajustes de Preços de Transferência no outro país. A existência desse dispositivo induz à efetiva resolução de hipóteses de dupla tributação, aos acordos antecipados de precificação (*Advance Pricing Agreements* ou "APA") e ao procedimento amigável.

Essa combinação do Art. 9 "completo" [(Art. 9(1) e 9(2)] com Procedimento Amigável (*Mutual Agreement Procedures* - MAP) eficaz reduz sobremaneira a incerteza e a insegurança jurídica para empresas multinacionais, servindo de incentivo para o investimento estrangeiro direto, que vise à industrialização intermediária na exportação de produtos industrializados. Essa é uma das principais características dos tratados tributários que comprovadamente<sup>48</sup> favorecem o investimento estrangeiro direto.

Havendo, ainda MAP com possibilidade de Arbitragem, a incerteza e insegurança tendem a diminuir ainda mais, principalmente em matéria de Preços de Transferência, e assim induzir ainda mais o investimento estrangeiro direto. Essa "melhor prática" da OCDE e União Europeia decorre do fato que, quando "ameaçados" pela obrigatoriedade da arbitragem, os países tendem a resolver seus casos de MAP de modo mais eficiente sem recorrer à arbitragem, que, de outro modo, seria obrigatória. Dessa forma, tendem a ser mais cooperativos e eficazes para eliminar riscos de dupla tributação em operações legítimas e transparentes.

## 3.2.2 Incentivos Explícitos versus Desincentivos Implícitos

#### 3.2.2.1 Créditos Presumidos ou Fixos

Historicamente, o Brasil utilizou em sua rede de tratados cláusulas de *incentivos explícitos* ao capital estrangeiro (*tax sparing*, *matching credits* etc.), com desoneração concedida pelo tesouro do país estrangeiro e beneficiando transações com o Brasil. Esse foi um dos entraves que, em 1967, impediram a ratificação de tratado com os Estados Unidos. Nota-se, nos novos tratados, a ausência desses incentivos, o que representa uma mudança na política brasileira condizente com a atual posição do Brasil, enquanto país industrializado com PIB relevante e renda *per capita* intermediária.

Essa característica dos novos tratados e da nova postura do Brasil não apenas facilita a negociação de novos tratados (inclusive com os EUA), como também motiva a renegociação de tratados existentes. Países como a Áustria, relevantes para a rede de tratados do Brasil, têm interesse em eliminar tais incentivos, concedidos no passado em favor do Brasil. É necessário cuidado em tais renegociações. Investimentos brasileiros relevantes no exterior, assim como estrangeiros no Brasil, foram estruturados com base nos termos de tratados que estão em vigor há décadas.

Antes de renegociar tratados de sua rede diminuta, seria mais recomendável para o Brasil utilizar seus negociadores para ampliar a rede, caso a administração tributária careça de infraestrutura para conduzir ambos os processos ao mesmo tempo. Não é de se esperar que países que concederam incentivos no passado em seus tratados com o Brasil estejam dispostos a denunciar ou terminar tais tratados, assim o Brasil pode ganhar tempo e preservar seu ambiente de investimento se priorizar a ampliação e não a renegociação de sua rede de tratados neste momento.

<sup>48</sup> Vide e.g. PETKOVA, K.; STASIO, A.; ZAGLER, M. On the Relevance of Double Tax Treaties. International Tax and public finance, v.27, p. 575-605, 2020. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9. Acesso em: 07 jun. 2022.

### 3.2.2.2 Métodos para Eliminar a Dupla Tributação

Vê-se, nos novos tratados, que o Brasil se posiciona em relativa desvantagem sob a perspectiva da competitividade de suas empresas multinacionais e da atração de investimento estrangeiro, o que representa um *desincentivo implícito* às empresas multinacionais brasileiras para que continuem sediadas no Brasil.

Muito embora, nos termos do Art. 23 dos novos tratados, o método para eliminar a dupla tributação, em ambos os países, não seja o da isenção, a legislação interna da Suíça e da Singapura isentam dividendos recebidos, desde que observadas certas condições. No caso da Suíça, a principal condição é que a participação no capital de empresa estrangeira detida por residente na Suíça seja superior a 10%<sup>49</sup>. No caso da Singapura, a principal condição é que o lucro subjacente ao dividendo pago tenha sido sujeito à tributação, sendo requerido que a alíquota nominal máxima de tributação de lucros de empresas no país-fonte seja superior a 15%<sup>50</sup>.

Ainda que não isentem os dividendos e lucros auferidos no exterior, as alíquotas de IRPJ da Suíça e da Singapura são significativamente inferiores à brasileira. No caso da Suíça, a alíquota efetiva federal é de 7,63% (sendo que a tributação total sobre a renda das empresas se situa entre 11,5% e 24,2%, a depender do Cantão onde se localiza a empresa)<sup>51</sup>. No caso de Singapura, a alíquota nominal máxima é de 17%, sendo comuns alíquotas efetivas de 8,5% a 13,6%<sup>52</sup>. Isso, efetivamente, implica a não tributação naqueles países de lucros auferidos no Brasil, sendo que no Brasil, ao contrário, sempre haveria tributação residual.

Ou seja, multinacionais sediadas na Suíça ou em Singapura operam com significativa vantagem competitiva face a multinacionais sediadas no Brasil, tanto no mercado brasileiro como no mercado global. Isso representa um *incentivo implícito* para atração de capital financeiro e humano para a Suíça e Singapura, em detrimento do Brasil, servindo para beneficiar empresas sediadas naqueles países e para atrair capitais de empresas sediadas em terceiros países que operem no Brasil – a começar por multinacionais brasileiras. A disparidade de métodos e de alíquotas de IRPJ representa incentivo implícito para induzir empresas multinacionais brasileiras a reestruturarem suas operações internacionais, em favor da Suíça e de Singapura.

Vale notar que o Protocolo Brasil-Argentina revoga o método da isenção instituído naquele tratado de 1980, o que, à luz dos termos dos novos tratados, *sinaliza o interesse brasileiro* em não apenas negociar novos tratados, reforçando o método do crédito (ainda que outro país favoreça o método da isenção, como nos casos de Suíça e

<sup>49</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Summaries.** Switzerland. 2022. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>50</sup> INLAND REVENUE AUTHORITY OF SINGAPORE. **Tax Exemption of Foreign-Sourced Income**. 2022. Disponível em: https://www.iras.gov.sg/irashome/Businesses/Companies/Working-out-Corporate-Income-Taxes/Companies-Receiving-Foreign-Income/Tax-Exemption-of-Foreign-Sourced-Income/. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>51</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Summaries.** Switzerland. 2022. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>52</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Summaries.** Switzerland. 2022. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 07 jun. 2022.

Singapura), mas *em renegociar tratados vigentes* que ainda permitem a aplicação do método da isenção, revogando-a.

Desconsiderando outras posições incertas com viés litigioso assumidas no Brasil por contribuintes (por exemplo, visando à não tributação, nem da equivalência patrimonial nem de dividendos oriundos de quaisquer países com os quais o Brasil mantém tratados), são poucos os tratados brasileiros que garantem a isenção de lucros auferidos no exterior. Restam como caminhos para viabilizar a isenção e mitigar a desvantagem competitiva de empresas multinacionais brasileiras, (notoriamente, como se dá nos tratados com a Áustria e com a Espanha), antes de se negociarem novos tratados com EUA, Alemanha, e Reino Unido, o que pode representar um significativo retrocesso para a economia brasileira.

O Brasil incentiva a desnacionalização de suas empresas multinacionais, ao impor tributação corrente de rendas estrangeiras ativas a uma alíquota de 34% (IRPJ e CSLL), ao reafirmar o método do crédito em seus tratados e ao conviver com a realidade da aplicação generalizada do método da isenção na legislação, interna e internacional, de países com os quais mantém tratados.

Dessa maneira, incentiva a migração de sedes empresariais do Brasil para o exterior, o fechamento de capital de empresas brasileiras e a utilização de bolsas de valores estrangeiras, além de, no mínimo, incentivar multinacionais brasileiras a constituírem sedes regionais e/ou unidades operacionais no exterior, ricas em capital financeiro e humano, em detrimento do Brasil.

## 3.2.3 Solução de Controvérsias e Abuso dos Tratados

Quanto ao acesso aos tratados, o Brasil institui cláusulas de barreira ou obstáculos de acesso aos novos ADTs, através da adoção dos ditos "padrões mínimos para coibir abusos dos tratados" oriundos do Projeto BEPS, matéria complexa e controversa. Todavia, o Brasil adota esses padrões mínimos em termos divergentes aos adotados por outros países – e sem demonstrar sua capacidade de operar os correspondentes "padrões mínimos" do mesmo Projeto BEPS para solução de controvérsias.

Ou seja, a diminuta<sup>53</sup> rede de tratados brasileira se amplia sem o necessário incremento da segurança jurídica para investidores estrangeiros e empresas multinacionais, que pode advir dos tratados. E é justamente da maior segurança jurídica, oriunda da resolução bilateral de conflitos (por exemplo: de qualificação subjetiva ou objetiva, ou de alocação de jurisdição tributária, principalmente em matéria de Preços de Transferência), que decorre o maior benefício dos tratados sobre o investimento estrangeiro direto<sup>54</sup>.

<sup>53</sup> De 33 para 35 tratados, enquanto outros BRICS mantêm de 79 a 102 tratados em vigor [i.e., China (102), Índia (98), Rússia (84) e África do Sul (79)]; sendo que países desenvolvidos, membros da OCDE, tendem a administrar redes de 90 a 100 tratados.

<sup>54</sup> Vide e.g. PETKOVA, K.; STASIO, A.; ZAGLER, M. On the Relevance of Double Tax Treaties. International Tax and public finance, v.27, p. 575-605, 2020. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9. Acesso em: 07 jun. 2022.

Para fins de investimento estrangeiro direto (que fomenta produtividade e crescimento econômico sustentável), ter tratados de fácil acesso, porém de aplicação inconsistente, controversa, vagarosa, ou incerta, sem a possibilidade de resolução bilateral de controvérsias, tende a ser o mesmo que não ter<sup>55</sup>. Obstáculos ao acesso a tratados são fontes de controvérsias.

Assim, caso o Fisco brasileiro utilize essas cláusulas para coibir, unilateralmente, o acesso aos novos tratados, e caso os mecanismos de resolução bilateral de controvérsias dos tratados brasileiros não sejam céleres e eficazes, tais tratados tenderiam a não incrementar investimentos estrangeiros ou produtividade no Brasil, a despeito da desoneração efetiva ou eventualmente concedida através de cláusulas de alocação.

Entre os padrões mínimos para coibir abusos dos tratados há os que, por constituirem **normas gerais antielisivas**, servem para criar insegurança jurídica (novo título, novo preâmbulo, "teste do propósito principal", *principal purpose test* ou "PPT")<sup>56</sup>. São normas feitas para influenciar o comportamento de contribuintes agressivos, normas *ad terrorem*, e não normas desenhadas para aplicação contumaz por autoridades fiscais. Até porque, ao serem aplicadas e interpretadas, tendem a se tornar menos gerais e mais específicas, menos subjetivas e mais objetivas, através do controle jurisdicional<sup>57</sup>. Há também **normas específicas antielisivas**, tais como a regra criada pelos Estados Unidos de "limitação de benefícios", adotada com variações em tratados diversos com maior ou menor eficácia<sup>58</sup>.

Todo este arcabouço de normas antielisivas foi utilizado pelo Brasil nos novos tratados. No Protocolo da Argentina, vemos a tríade: (1) novo título<sup>59</sup> e preâmbulo<sup>60</sup>; (2) PPT<sup>61</sup>;

<sup>55</sup> PETKOVA, K.; STASIO, A.; ZAGLER, M. On the Relevance of Double Tax Treaties. **International Tax and public finance**, v. 27, p. 575-605, 2020. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>56</sup> Vide e.g.: FREEDMAN, J. Designing a general anti-abuse rule: striking a balance. **Asia-Pacific Tax Bulletin,** v. 20, n. 3, 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=2488541#. Acesso em: 07 jun. 2022. M. Lang, BEPS Action 6: Introducing an Antiabuse Rule in Tax Treaties, 74 Tax Notes Int'l 7 (19 May 2014) p. 655 et seq.

<sup>57</sup> TAVARES, R. J. S.; BOGENSCHNEIDER, B. The new De Minimis anti-abuse rule in the parent-subsidiary directive: validating EU tax competition and corporate tax avoidance? **Intertax**, v. 43, n. 8/9, 2015.

<sup>58</sup> TAVARES, R. J. S. The 'Active Trade or Business' exception of the limitation on benefits clause. *In*: LANG, M. *et al.* (Eds.). **Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)**: the proposals to revise the OECD model convention. Viena: Linde, 2016.

<sup>59</sup> Protocolo, Art. 1: O título da Convenção será substituído pelo seguinte: "Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina, destinada a Eliminar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão e a Elisão Fiscal em matéria de Impostos sobre a Renda e sobre o Capital".

<sup>60</sup> Protocolo, Art. 2, a): O preâmbulo da Convenção será substituído pelo seguinte: "A República Federativa do Brasil e a República Argentina, desejando continuar a desenvolver suas relações econômicas e a fortalecer sua cooperação em matéria tributária; Com a intenção de concluir uma Convenção destinada a eliminar a dupla tributação em matéria de impostos sobre a renda e sobre o capital, sem criar oportunidades para a não tributação ou tributação reduzida mediante evasão ou elisão fiscal (inclusive por meio de acordos para o uso abusivo de convenções cujo objetivo seja estender indiretamente, a residentes de terceiros Estados, os benefícios previstos nesta Convenção); Acordaram o seguinte: "Art. 2, b): O preâmbulo do Protocolo à Convenção será substituído pelo seguinte: "Com relação à Convenção Entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina Destinada a Eliminar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão e a Elisão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda e sobre o Capital, os Estados Contratantes acordam as seguintes disposições, que constituem parte integrante da Convenção."

<sup>61</sup> Protocolo, Art. 16, introduzindo novo Art. 27(1) na Convenção. "Não obstante outras disposições da presente Convenção, um benefício da presente Convenção não será concedido em relação a um componente de renda ou de capital, se for razoável concluir, com base em todos os fatos e circunstâncias relevantes, que obter esse benefício constituiu um dos objetivos principais de um acordo ou operação, que tenha resultado, direta ou indiretamente, nesse benefício, a menos que seja demonstrado que a concessão de tal benefício nessas circunstâncias estaria de acordo com o objeto e o propósito das disposições pertinentes da presente Convenção."

e (3) LOB<sup>62</sup> - sendo que, no LOB-SAAR, há variações e inovações face ao padrão internacional, tais como regra que limita os benefícios do tratado em caso de rendimentos provenientes do exterior, oriundos de certas *atividades* (ou seja, transporte, financeira e "centro de coordenação") que sejam isentos de tributação e/ou sujeitos à tributação "significativamente inferior" à que incidiria sobre lucros de atividades desempenhadas no próprio país contratante<sup>63</sup>.

Ainda no mesmo matiz, o LOB-SAAR se aplica em caso de rendimentos atribuíveis a "estabelecimento permanente situado em terceiro estado", isento de tributação no país contratante, e tributado no terceiro estado a alíquota inferior a 60% da que seria aplicável no estado contratante. Nos tratados com Suíça<sup>64</sup> e Singapura<sup>65</sup>, observam-se novamente todos os padrões mínimos antielisão, com versão simplificada de LOB no da Suíça e detalhada no de Singapura.

As normas específicas e cada LOB dos novos tratados já trazem grande insegurança e subjetividade em seus termos. Todavia, por seu objeto e propósito ser específico, sua aplicação tende a resultar em melhores e mais robustas definições sobre o que seria e o que não seria o abuso que ambos os países acordam coibir.

Assim, apenas se o Brasil orientar sua fiscalização para a aplicação das cláusulas LOB-SAAR (e não para a aplicação das cláusulas PPT-GAAR) e apenas se o Brasil implementar "Procedimento Amigável" célere e eficaz (para construir uma interpretação bilateral, comum do que viria ou não a ser alcançado pelo seu novo LOB), é que os tratados tenderiam a preservar sua eficácia ao longo do tempo. Apenas assim poderiam incrementar a segurança jurídica, que fomentaria o investimento estrangeiro no Brasil e uma maior inserção internacional da economia brasileira.

## 3.2.4 Conclusão: o Brasil Precisa de Novo Modelo de ADT convergente à CM-OCDE

Os novos tratados com Suíça e Singapura e o novo Protocolo com a Argentina, demonstram a nova política do Fisco brasileiro no que diz respeito à tributação internacional, ainda distanciada da Convenção Modelo OCDE e da prática de países membros.

Vê-se a permanência de posições desinteressantes para a economia brasileira, especialmente no que concerne à tributação de serviços e Preços de Transferência, e

<sup>62</sup> Protocolo, Art. 16, Convenção Art. 27(2), (3) e (4).

Protocolo Art.16, Convenção Art. 27(2): "Não obstante as disposições do parágrafo 1, se um Estado Contratante possuir, ou adotar após a assinatura da presente Convenção, uma legislação segundo a qual os rendimentos provenientes do exterior ("offshore") e obtidos por uma sociedade: a) da atividade de transporte; b) da atividade bancária, financeira, seguradora, de investimento, ou de atividades similares; ou c) em razão de ser a sede, o centro de coordenação ou uma entidade similar, que preste serviços administrativos ou outro tipo de assistência a um grupo de sociedades que exerçam suas atividades principalmente em terceiros Estados, não forem tributados nesse Estado ou forem tributados a uma alíquota significativamente inferior à alíquota aplicada aos rendimentos obtidos de. atividades similares exercidas no próprio território, o outro Estado Contratante não estará obrigado a aplicar qualquer limitação prevista pela presente Convenção sobre seu direito de tributar os rendimentos obtidos pela sociedade de tais atividades exercidas no exterior ("offshore") ou sobre seu direito de tributar os dividendos pagos pela sociedade."

<sup>64</sup> Art. 27(1), PPT; Art. 27, (2)-(4), LOB.

<sup>65</sup> Art. 28(8), PPT; Art. 28(1)-(7), LOB.

similaridades com o Modelo da ONU, geralmente aplicável a países em desenvolvimento e com indústria incipiente como os do G24, grupo do qual o governo brasileiro ainda faz parte. Cristaliza-se, dessa forma, um perigoso distanciamento das melhores práticas observadas em países desenvolvidos e membros da OCDE.

No que concerne, em particular, à tributação de serviços técnicos, o Brasil se posiciona como país em desenvolvimento, que necessita da proteção arrecadatória almejada pelo Modelo da ONU. Emparelha assim com países de indústria incipiente, voltada para o mercado interno do G24, não assumindo sua capacidade industrial, que poderia melhor se integrar a cadeias globais de valor.

Os novos tratados poderiam resolver esse problema e representar nova política tributária internacional para o Brasil, conducente a nova política econômica de viabilização do crescimento. A política atual do Brasil supõe que a redução de alíquota de IRRF (de 15% para 10%) para serviços técnicos, aliada à tributação em bases líquidas para outros serviços, teriam impacto relevante e representariam a nova política de atração de investimento estrangeiro direto. Esta não é a tendência.

A desoneração conferida para Argentina, Suíça e Singapura se estenderá a outros tratados, sendo bem recebida por contribuintes diversos, que buscarão essa desoneração para tornar menos ineficientes seus atuais estoques de investimentos e atuais operações brasileiras; mas não tende a atrair novos investimentos estrangeiros significativos para o Brasil.

A utilização, via tratados, de alíquotas de IRRF *inferiores a 5%* poderia incrementar importações de intangíveis e serviços, integrar o Brasil a cadeias globais de valor e causar impacto relevante na produtividade industrial brasileira e incremento no investimento estrangeiro direto.

Se, por um lado, observam-se reduções de alíquotas de IRRF (entre outras possibilidades de desoneração); por outro lado, tais reduções e possibilidades embutem distorções e refletem equívocos sob a perspectiva do crescimento econômico e do comércio internacional. Multinacionais estrangeiras, inclusive de terceiros países, tendem a se beneficiar dos novos dispositivos, que podem resultar em reduções de ineficiências do atual estoque de investimento estrangeiro direto no Brasil.

As vantagens das economias da Suíça e Singapura (que hoje tenderiam a se repetir) passam a, de modo renovado, estimular a desnacionalização de empresas multinacionais brasileiras. Resta esperar que os novos tratados possam incrementar a segurança jurídica nas relações bilaterais entre Brasil e Suíça e entre Brasil e Singapura.

## 4 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

## 4.1 O Princípio Arm's Length e a Resolução Amigável de Controvérsias

Em temos de regramento de Preços de Transferência, o foco principal deve ser a plena adoção do *Princípio Arm's Length* (ALP) como regra fundamental em lei ordinária, com a introdução das Diretrizes OCDE de interpretação do ALP no ordenamento jurídico brasileiro, principalmente através normas infralegais. Nesse sentido, seria necessário haver mudança legislativa para determinar que, assim como no artigo 9 dos ADTs, o ALP seja a lei de Preços de Transferência do Brasil.

O artigo 9 da Convenção Modelo da OCDE determina:

#### Article 9 ASSOCIATED ENTERPRISES

- 1. Where
- a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or
- b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State,

and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which **differ from those which** would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.

2. Where **a Contracting State** includes in the profits of an enterprise of that State — and taxes accordingly — profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, **then that other State** shall make an appropriate adjustment to the amount of the tax charged therein on those profits. **In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary <b>consult each other.** 

Note-se a necessidade sistêmica da inseparabilidade dos dois parágrafos do Artigo 9, no âmbito dos tratados. No primeiro, é estabelecida a hipótese de *associated enterprises* conduzirem negócios entre si que divergem das condições de mercado, o que permite ao país que detectar tal divergência em seu detrimento ajustar o lucro tributável de empresa nele situada, através de adição ou exclusão fiscal na apuração do IRPJ. O conceito de "empresa" nos tratados não é sinônimo apenas de "pessoa jurídica" e sim de empreendimento ou atividade empresarial. Esse primeiro termo pode ser diretamente inserido na legislação interna de cada país que adote a ALP, como é o caso dos EUA no artigo 482 do seu Código Tributário.

No segundo, essencialmente bilateral, impõe-se a outro país a obrigação de realizar ajuste correspondente, de modo a evitar a bitributação, prevendo que as autoridades dos países devem atuar de modo coordenado. Cabe destacar que a CM-OCDE confere efetividade aos procedimentos de amigáveis de resolução de controvérsias (que ocorrem mais frequentemente justamente na interpretação do artigo 9) com cláusula de Arbitragem, completando o sistema.

Na versão em português, utilizada, por exemplo, no ADT entre Portugal e EUA, o dispositivo completo é:

Artigo 9.º

Empresas associadas

- 1 Quando:
- a) Uma empresa de um Estado Contratante participar, directa ou indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital de uma empresa do outro Estado Contratante; ou
- b) As mesmas pessoas participarem, directa ou indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante,
- e, num ou noutro caso, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, consequentemente, tributados.
- 2 Quando um Estado Contratante incluir nos lucros de uma empresa deste Estado e tributar nessa conformidade os lucros pelos quais uma empresa do outro Estado Contratante foi tributada neste outro Estado, e a autoridade competente desse outro Estado considere que os lucros incluídos deste modo constituem lucros que teriam sido obtidos pela empresa do primeiro Estado, se as condições impostas entre as duas empresas tivessem sido as condições que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes, o outro Estado pro-

cederá ao ajustamento adequado do montante do imposto aí cobrado sobre os lucros referidos. Na determinação deste ajustamento, serão tomadas em consideração as outras disposições desta Convenção e as autoridades competentes dos Estados Contratantes consultar-se-ão, se necessário.

3 - O disposto no n.º 1 não limita a aplicação das disposições da legislação de um Estado Contratante relativamente à determinação da obrigação fiscal de uma pessoa, desde que a determinação dessa obrigação fiscal seja consistente com os princípios estipulados neste artigo.

A CM-OCDE, a Convenção Multilateral da EU/EEA, bem como o Instrumento Multilateral para implementação dos padrões mínimos do Projeto BEPS (do qual o Brasil é um dos poucos países não signatários), preveem a obrigatoriedade da **Arbitragem** entre os países, caso não cheguem a bom termo nos dois anos previstos para a realização de Procedimentos Amigáveis.

O tratado Portugal-Japão utiliza o texto em português a seguir:

Artigo 24.º

### Procedimento amigável

- 1 Quando **uma pessoa** considere que as medidas tomadas por um Estado Contratante ou por ambos os Estados Contratantes conduzem ou poderão conduzir, em relação a si, a uma tributação não conforme com o disposto na presente Convenção, **poderá**, independentemente dos recursos estabelecidos pela legislação nacional desses Estados Contratantes, **submeter o seu caso** à autoridade competente do Estado Contratante de que é residente ou, se o seu caso estiver compreendido no n.º 1 do artigo 23.º, à autoridade competente do Estado Contratante de que é nacional. O caso deverá ser apresentado dentro de três anos a contar da data da primeira comunicação da medida que der causa à tributação não conforme com o disposto na Convenção.
- 2 Se a reclamação lhe parecer fundada, mas não estiver em condições, por si só, de lhe dar uma solução satisfatória, **a autoridade competente envidará todos os esforços para resolver a questão através de acordo amigável com a autoridade competente do outro Estado Contratante**, a fim de evitar a tributação não conforme com o disposto na presente Convenção. O acordo alcançado será aplicado, independentemente dos prazos estabelecidos na legislação interna dos Estados Contratantes.
- 3 As autoridades competentes dos Estados Contratantes envidarão todos os esforços para resolver, através de acordo amigável, quaisquer dificuldades ou dúvidas que possam surgir em relação à interpretação ou à aplicação da presente Convenção. Poderão também consultar -se mutuamente com vista à eliminação da dupla tributação em casos não previstos pela Convenção.

4 - As autoridades competentes dos Estados Contratantes poderão comunicar directamente entre si, inclusivamente através de uma comissão mista constituída pelas próprias autoridades ou pelos seus representantes, a fim de alcançarem um acordo nos termos descritos nos números anteriores do presente artigo.

#### 5 - Quando:

- a) Nos termos do n.º 1, **uma pessoa tenha submetido** o seu caso à autoridade competente de um Estado Contratante com fundamento em que as medidas tomadas por um ou por ambos os Estados Contratantes conduziram, em relação a si, a uma tributação não conforme com o disposto na presente Convenção; e
- b) As autoridades competentes não estejam em condições de chegar a acordo para a resolução do caso, nos termos do disposto no n.º 2, no prazo de dois anos a contar da submissão do caso à autoridade competente do outro Estado Contratante;

as questões por resolver conexas com o caso em questão serão submetidas a arbitragem se a pessoa assim o solicitar. No entanto, essas questões por resolver não serão submetidas a arbitragem se já tiver sido proferida uma sentença relativamente às mesmas por um tribunal judicial ou tribunal administrativo de um dos Estados Contratantes. Salvo se uma pessoa directamente afectada pelo caso não aceitar o acordo amigável que aplica a decisão arbitral, a referida decisão será vinculativa para ambos os Estados Contratantes e será aplicada não obstante os prazos estabelecidos no direito interno destes Estados Contratantes. As autoridades competentes dos Estados Contratantes estabelecerão, de comum acordo, a forma de aplicar o disposto no presente número.

Esses são termos semelhantes aos acordados entre Portugal e Reino Unido, por exemplo. E semelhantes aos termos do MLI subscritos por Portugal, que, de uma só vez, ampliaram a eficácia dos Procedimentos Amigáveis entre Portugal e os seguintes países:

- 1. Andorra
- 2. Áustria
- 3. Barbados
- 4. Bélgica
- 5. Canadá
- **6.** Dinamarca
- 7. Espanha
- 8. Finlândia
- **9.** França

- **10.** Grécia
- 11. Holanda
- 12. Hungria
- 13. Irlanda
- 14. Itália
- **15.** Luxemburgo
- **16.** Malta
- 17. Singapura
- 18. Eslovênia
- **19.** Suíça
- 20. Reino Unido

Os tratados brasileiros não reproduzem esses termos nem no artigo 9, nem no artigo 23, que confere eficácia ao artigo 9. Limitam-se apenas ao primeiro parágrafo do artigo 9, estabelecendo, assim, a obrigatoriedade de os ajustes brasileiros de Preços de Transferência respeitarem o ALP e o compromisso de envidar esforços para resolver casos de bitributação através de procedimentos amigáveis, porém sem a obrigatoriedade de resolver ou submeter o caso a arbitragem, se assim solicitar o contribuinte (pessoa afetada).

Sem a obrigatoriedade do ajuste correspondente e de atuação coordenada com o outro país nos termos do artigo 9(2), e sem a garantia de eficácia do MAP conferida pela Arbitragem nos termos do artigo 24(5), o Brasil pode interpretar unilateralmente esse dispositivo e a regra de Preços de Transferência, havendo ou não convergência da legislação interna ao ALP, não eliminando assim a bitributação. O dispositivo do tratado perde, com isso, sua eficácia.

Isso continua a representar obstáculo para a inserção do Brasil em CGVs e para o incremento do IED no país. Segue exemplo recente desses mesmos artigos, no ADT Brasil-Suíça de 2018, com linguagem distinta – e menos eficaz para evitar a dupla tributação:

Artigo 9

Empresas associadas

Ouando:

a) uma empresa de um Estado Contratante participar, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa do outro Estado Contratante, ou

b) as mesmas pessoas participarem, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante e, em qualquer dos casos, quando condições forem estabelecidas ou impostas entre as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, que difiram daquelas que seriam estabelecidas entre empresas independentes, então quaisquer lucros que teriam sido obtidos por uma das empresas, mas que, em virtude dessas condições, não o foram, poderão ser acrescidos, pelo Estado Contratante, aos lucros dessa empresa e, como tal, tributados.

É notória a ausência do segundo parágrafo, que estabelece o mecanismo de ajustes correspondentes para eliminar a bitributação, bem como a obrigatoriedade de procedimentos bilaterais (inclusive arbitragem) entre os países, para assegurar esse objetivo.

No artigo que trata dos procedimentos amigáveis, que mundo afora servem para garantir ao tratado sua natureza de instrumento jurídico-internacional de reforço institucional dos países que lhes confere maior segurança jurídica e aos investidores estrangeiros, nota-se, no tratado Brasil-Suíça, a persistência da insegurança jurídica, por divergir o texto do padrão recomendado pela OCDE.

#### Artigo 25

### Procedimento amigável

- 1. Quando uma pessoa considerar que as ações de um ou ambos os Estados Contratantes resultam, ou poderão resultar, em relação a si, em uma tributação em desacordo com as disposições desta Convenção, ela poderá, independentemente dos recursos previstos no direito interno desses Estados, submeter seu caso à apreciação a autoridade competente de qualquer Estado Contratante. O caso deverá ser apresentado dentro de três anos contados da primeira notificação que resultar em uma tributação em desacordo com as disposições desta Convenção.
- 2. A autoridade competente, se a reclamação se lhe afigurar justificada e se ela própria não estiver em condições de lhe dar solução satisfatória, envidará esforços para resolver a questão, mediante acordo mútuo, com a autoridade competente do outro Estado Contratante, a fim de evitar uma tributação em desconformidade com a Convenção. Todo entendimento alcançado será implementado a despeito de quaisquer limites temporais previstos na legislação interna dos Estados Contratantes.
- 3. As autoridades competentes dos Estados Contratantes envidarão esforços para resolver as dificuldades ou para dirimir as dúvidas a que possa dar lugar a interpretação ou a aplicação desta Convenção mediante acordo mútuo. As autoridades competentes poderão também consultar-se mutuamente para a eliminação da dupla tributação nos casos não previstos nesta Convenção.

4. As autoridades competentes dos Estados Contratantes poderão comunicar-se diretamente, inclusive por meio de uma comissão conjunta constituída por eles próprios ou seus representantes, a fim de chegarem a um acordo nos termos dos parágrafos anteriores.

Não há compromisso de prazo de resolução pelas autoridades, tampouco se utiliza o instrumento da arbitragem internacional, comum nos tratados estrangeiros e constante do Modelo de Convenção da OCDE. Aproxima-se, ao contrário, ao Modelo da ONU, desenvolvido em função das limitações orçamentárias e da qualificação das autoridades de países em desenvolvimento – não mais comparáveis à RFB.

## 4.2 A Normatização do Princípio *Arm's Length* no Brasil

## 4.2.1 Estrutura Legislativa e Normativa para Aderência ao Princípio ALP com Salvaguardas-Padrão

A lei brasileira deve reproduzir os termos do artigo 9(1) dos tratados, de modo que, através da negociação de ADTs, sejam negociados os termos do artigo 9(2) e 25(5). Ao introduzir por lei ordinária o artigo 9(1), porém, o Brasil terá convergido plenamente ao ALP sob a perspectiva jurídica. Ainda nessa linha:

- deve a lei ordinária também determinar o imperativo da realização de estudo econômico condizente com as Diretrizes OCDE pelo contribuinte, ao apurar seu IRPJ e CSLL, garantindo a determinação de Preços de Transferência coerentes com as funções econômicas e atividades empresariais e com os ativos e riscos empresariais de cada contribuinte;
- deve a lei comportar outras definições a serem observadas pela norma infralegal, sempre em consonância com as Diretrizes OCDE, nomeando, por exemplo, os métodos transacionais, bem como aqueles com base nos lucros das empresas, compreendidos na análise econômica que indicaria o método mais adequado, a ser aplicado por cada contribuinte, e
- deve a lei prever procedimentos específicos para consultas prévias vinculantes (acordos antecipados de precificação, APA), bilaterais ou multilaterais, entre outros mecanismos (como salvaguardas ou "safe harbors"), dando suporte ao regramento infralegal a ser desenvolvido e garantindo o pleno alinhamento do sistema brasileiro de tributação da renda ao ALP.

Além disso, a Receita Federal do Brasil, ao *regulamentar* a lei e o ALP, poderia – mediante o *Regulamento do Imposto de Renda* (RIR, hoje Decreto 9.580/2018) – definir as características do estudo econômico a ser realizado, dos métodos a serem utilizados, do estudo de comparabilidade a ser realizado, precisamente nos termos das Diretrizes OCDE, bem como prever a existência de **salvaguardas opcionais**, a serem desenvolvidas pela RFB. Através de Instrução Normativa, a RFB poderia detalhar as salvaguardas

que considerasse viáveis, entre outros aspectos operacionais decorrentes das normas detalhadas no RIR.

Indubitavelmente, a introdução de salvaguardas consistentes com as melhores práticas atuais dos países-membros da OCDE (que, tipicamente, se limitam a simplificar procedimentos ou estabelecer margens aceitáveis em "operações rotineiras", consoante o ALP e a estrutura legislativa e regulamentar descrita), representaria a plena convergência do Brasil aos padrões e práticas internacionais. Seriam a contribuição da temática Preços de Transferência para a inserção do Brasil em CGVs, e para recepcionar novos influxos de IED (dependentes também dos demais aperfeiçoamentos na tributação da renda e das operações internacionais aqui analisados).

Todavia, quanto ao estoque de IED hoje no Brasil, composto primariamente por operações que visam ao mercado interno, ou recursos naturais – ambas significativamente alteradas pelo ambiente regulamentar e institucional brasileiro e pelo sistema tributário nacional – caberia avaliar a propriedade e a eficiência de salvaguardas adicionais, próprias do Brasil, ainda que cumpridoras do ALP. Isso serviria para reduzir a insegurança jurídica e garantir a aplicação do ALP com eficiência administrativa.

Nesse sentido, propõe-se aproveitar e aprimorar a metodologia desenvolvida no Brasil de *margens fixas* (dispensando o estudo de comparabilidade individual e com base em estudo de comparabilidade setorial realizado pela RFB), de modo que, mediante alterações que garantissem a plena coerência com o ALP, pudessem funcionar como *regras de salvaguarda opcionais* (*safe habors*), disponíveis para todos os contribuintes, independentemente do porte e de modo perene e não transitório. Seria um sistema de presunções controladas pelo Fisco, com base nos dados sigilosos do Fisco, disciplinados por Instrução Normativa própria; entretanto visando à simplificação e objetividade normativa, evitando também hipóteses de BEPS.

Resumidamente, o objetivo dessas medidas é que, ao lado da introdução da metodologia das Diretrizes OCDE, uma versão aprimorada da regra brasileira pudesse ser mantida de modo coerente com o ALP e administrado pela RFB.

O posicionamento da RFB e do secretariado da OCDE expressado em 2019 – sobretudo quando do lançamento do relatório conjunto sobre o projeto, reafirmado em evento conjunto do Ministério da Economia e OCDE em 12 de abril de 2022 – reflete a tendência por parte da OCDE (e da RFB) no sentido de utilizar normas de salvaguarda consistentes com a prática atual aquém das mais recentes discussões sobre o tema no âmbito da própria OCDE.

É notório que a adoção em lei do ALP no Brasil, bem como das salvaguardas já praticadas entre os países-membros da OCDE, representam avanços muito importantes, que eliminam um dos mais graves obstáculos à inserção do Brasil em CGVs. Ainda que se possa considerar eventual aperfeiçoamento das possíveis salvaguardas, a apresentação de projeto de lei por parte do Poder Executivo ao Congresso Nacional, tal como anunciado no evento de abril pelo Ministério da Economia, deve ser considerada urgente.

## 4.2.2 Salvaguardas Nacionais Aderentes ao Princípio ALP

As recomendações adicionais a serem consideradas, no tocante a regras de salvaguardas nacionais controladas pela RFB, poderiam ser mais inovadoras que o observado hoje entre países-membros da OCDE e consistentes com as mais recentes discussões sobre o tema no âmbito da própria entidade.

Normas mais sofisticadas poderiam beneficiar não apenas o novo IED que seria aportado no Brasil para inserção em CGVs, pois esse seria protegido por salvaguardas-padrão, e pela combinação da legislação interna aderente ao ALP com novos ADTs, com os artigos 9(2) e 25(5), resguardando-se as atividades atuais de multinacionais estrangeiras já em operação no Brasil e adaptadas às peculiaridades da economia nacional.

As salvaguardas nacionais, aderentes ao ALP, reduziriam a insegurança jurídica, que poderia ser adversa ao atual estoque de IED no país, que reflete operações moldadas à realidade econômica própria da economia brasileira, à regulamentação setorial nacional, aos requerimentos de conteúdo nacional, às barreiras tarifárias e não tarifárias aos produtos importados e, principalmente, ao sistema brasileiro de tributação do consumo e das transações, que cria distorções não observadas em outros países. Tais características tendem a prejudicar o uso no Brasil de "comparáveis estrangeiras", nos estudos econômicos, a serem feitos sob a nova norma aderente ao ALP.

Até 2013, a OCDE se posicionava expressamente contra os regimes de salvaguardas, por entender que não seriam compatíveis com o ALP e por representarem risco de dupla tributação ou não tributação.

Diante do posicionamento distinto de diversos países, como EUA e México (que utilizam normas salvaguardas em situações específicas, como nas operações rotineiras de industrialização por encomenda entre os dois países com *maquiladoras*), a OCDE passou a não rejeitar tais normas e simplesmente a recomendar cautela na sua adoção.

No âmbito do Projeto BEPS, a OCDE desenvolveu recomendação quanto ao uso de salvaguardas para *serviços de baixo valor adicionado* (precificados a custo que chegue, no máximo, a 5% de margem), relevando a perspectiva de que normas de salvaguarda apenas serviriam para "perfis funcionais" de baixo risco, operações rotineiras.

Desde 2017, no âmbito do projeto sobre tributação da economia digital, a OCDE passou a explorar metodologias semelhantes no escopo da "Abordagem Unificada" para tributação da economia digital, que se utiliza de dois conceitos (ou "pilares") para realocação de jurisdição tributária de empresas multinacionais de grande porte, digitalizadas e/ou focadas no consumidor.

O "Pilar 1" da Abordagem Unificada busca realocar lucros normais ou rotineiros para países-mercado, onde se localizam consumidores, sendo operado através de presunções e fórmulas conceitualmente comparáveis às tão criticadas metodologias brasileiras de margens fixas<sup>66</sup>, em debate internacional extremamente controverso. Ainda no governo Trump, os EUA haviam se posicionado favoravelmente à adoção de salvaguardas naquele projeto, gerando grande dissenso com o Secretariado OCDE e face a alguns países europeus.

Também no "Pilar 2", pode-se identificar semelhança com a abordagem brasileira de tributação dos lucros residuais de empresas multinacionais e de imposição de IRRF, incompatíveis com a CM-OCDE e historicamente condenadas no mesmo ambiente da OCDE que hoje negocia novas regras.

O Pilar 2 se refere à definição de "carga tributária mínima global" para os lucros das maiores empresas multinacionais de setores digitais ou focados no consumidor, tendo havido notável acordo global quanto à alíquota mínima, abaixo da qual poderia haver realocação de lucro tributável, de 15%, bem como quanto a outros aspectos importantes. Porém, ainda resta haver consenso e acordo global quanto às fórmulas de alocação a serem aplicadas, sem as quais não haverá novo padrão multilateral a ser seguido.

Em 2021, já no governo Biden, o Tesouro americano mudou de posição e expressou consenso relativamente às características conceituais dos dois "pilares". O Senado dos EUA, porém, já manifestou sua discordância quanto às soluções dos dois pilares, e sua preocupação com a postura recente do Tesouro americano, sinalizando que os EUA tendem a preservar seu sistema, seu Tesouro e sua competitividade em matéria tributária.

É nesse ambiente que o debate brasileiro sobre salvaguardas e segurança jurídica se insere. O uso de salvaguardas nacionais ou unilaterais é tema sensível e preocupante para o próprio Secretariado da OCDE, que gostaria de evitar que o debate brasileiro precipitasse ou influenciasse posições da OCDE ou de países-membros a respeito de salvaguardas novas ou inovadoras, ainda que aderentes ao ALP e sujeitas tanto à lei interna para garantir tal aderência, quanto aos ADTs.

A OCDE tem recomendado ao Brasil a adoção de normas de salvaguarda relativamente limitadas, no máximo tendo por objeto perfis funcionais de baixo risco e operações rotineiras, semelhantes aos já adotados e recomendados pela OCDE ou, no máximo, semelhantes à metodologia em desenvolvimento relativamente ao "Amount B" do "Pillar 1".

A proposta de salvaguardas nacionais (aderentes ao princípio ALP) leva em consideração os elementos ora em discussão na OCDE e se justifica por duas razões principais:

1. Na ausência de salvaguardas opcionais mais abrangentes e mais adequadas à economia brasileira, as empresas brasileiras serão obrigadas a sempre realizarem análise de comparabilidade, buscando dados de terceiros para justificar margens praticadas no Brasil.

<sup>66</sup> Especialmente quanto ao "Amount B", onde há maior consenso; mas também no controverso "Amount A" e no abandonado "Amount C".

O mercado brasileiro opera principalmente com empresas de capital fechado, havendo escassez de dados relativamente a margens operacionais para fins de estudos de comparabilidade feitos por contribuintes.

Já em outros países, a resposta a tal escassez tende a ser o uso de dados estrangeiros, dados de outros países usualmente da mesma região, ajustados para diferenças de risco soberano e custo de capital e sem grandes distorções de preços, causadas por barreiras ao comércio exterior ou outras distorções. Ocorre que tal metodologia possivelmente estaria sujeita a graves distorções no Brasil e poderia ou resultar em:

 dados não compatíveis com o ALP, ou com grau de subjetividade mais alto que o observado em situações supostamente análogas de outros países (mais abertos e/ou de menor porte que o Brasil); e/ou margens não verificáveis pela RFB e/ou divergentes das que a RFB levantaria através do seu acesso a dados do SPED.

O Brasil é uma economia grande e fechada, onde os preços relativos e margens no mercado interno funcionam em regime de "quase autarquia", frequentemente distorcidos pelo ambiente regulatório e pelo fragmentado sistema tributário nacional. Sendo assim, os dados estrangeirostendem a ser inúteis no Brasil, ou de adaptação extremamente complexa e sofisticada. Por isso, mesmo as próprias empresas tendem a ter funções e atividades relevantes de marketing e de precificação para o mercado nacional, assim como departamentos de engenharia de aplicação, entre outros, para adaptar produtos à precificação e condições de concorrência distintas do mercado interno, bem como capacidade de gestão e acesso a capitais relevantes e compatíveis com o alto grau de risco e de volatilidade do mercado interno.

2. A RFB tem à sua disposição a base de dados do SPED e demais informações digitais prestadas pelas empresas brasileiras num grau de detalhamento e automatização não existente em nenhum outro país do mundo. Em outros países, as empresas têm muito mais informações sobre seu próprio setor e operações do que as administrações tributárias – grau de assimetria de informações que não se verifica no Brasil. O Fisco pode não compreender o perfil funcional dos contribuintes, mas possui *microdados* sobre balanços patrimoniais e resultados contábeis e financeiros nacionais não observados por administrações tributárias estrangeiras.

Sendo assim, caso os estudos de comparabilidade desenvolvidos por contribuintes resultem em preços ou margens diferentes dos apontados pela RFB, é provável que a RFB tenha, sob sua posse, dados nacionais mais robustos sobre comparáveis no mercado interno, e que os contribuintes tenham, sob sua posse, dados estrangeiros mais robustos sobre comparáveis no mercado externo (de difícil ajuste).

Diante das dificuldades de adaptação e ajuste dos dados estrangeiros e diante do histórico de desconfiança nas relações entre RFB e contribuintes, assim como diante da riqueza e falta de transparência dos dados sob posse da RFB, é provável que essas diferenças resultem em grande incremento do contencioso, em litigiosidade sobre (a) perfis funcionais comparáveis; e (b) resultados de estudos de comparabilidade.

Para mitigar tal litigiosidade e para garantir a segurança jurídica, a RFB tem considerado o uso de Acordos Antecipados de Preços (*Advance Pricing Agreements*, APA). Embora sejam boas ferramentas, nota-se, pela experiência estrangeira, que o uso de tais mecanismos se limita a casos de alta complexidade e menor número, e não à maioria dos contribuintes e situações, em procedimentos que tendem levar mais de dois anos. Saliente-se que, no exterior, utilizam-se mais e melhores ADTs, com MAP efetivo e cláusulas de arbitragem.

No Brasil, caso as salvaguardas se limitem a perfis funcionais de risco limitado e operações rotineiras, é provável que tais perfis apenas atendam às atividades de industrialização ou prestação de serviços "por encomenda do estrangeiro", ou voltadas para o mercado externo, o que tende a representar uma fração muito pequena das operações de empresas sujeitas a TP no Brasil atualmente. Atenderá a urgente demanda de investidores em potencial, de novo IED, para maior inserção do País em CGVs.

Porém, um volume significativo de operações hoje já existentes – incluindo a maioria daquelas voltadas ao mercado interno (de industrialização e/ou distribuição) ou de origem no Brasil e não por encomenda – não poderia se beneficiar de tais salvaguardas, pois não constituiriam, em termos econômicos e considerando as peculiaridades do Brasil, operações rotineiras de risco limitado.

Um passo importante seria o acesso dos contribuintes aos dados e informações da RFB, diminuindo a assimetria de informações sem comprometer o sigilo fiscal. A CNI poderia desenvolver, em conjunto com empresas industriais, Federações Estaduais de Indústria e Associações Setoriais de Indústria, propostas de perfis funcionais relevantes para o mercado brasileiro, que não se limitariam apenas aos perfis "de baixo risco". Seriam perfis funcionais "modelo" relevantes para cada setor econômico.

A RFB, por sua vez, utilizaria sua base de dados para publicar os resultados de seus estudos de comparabilidade de modo agregado, por "perfil-setor", sem comprometer o sigilo fiscal dos contribuintes. O estudo *agregado* de comparabilidade por parte da RFB seria atualizado anualmente, e indicaria as margens que a RFB aceitaria como compatíveis com o ALP, para cada perfil funcional em cada setor.

Caso o contribuinte entenda que sua situação específica se enquadra no perfil funcional e estudo de comparabilidade da RFB relatado na norma de salvaguarda nacional, poderia fazer a opção, utilizar a regra da RFB e não realizar análise de comparabilidade que seria prejudicada pela escassez de dados ou pelo uso de dados estrangeiros. Restaria à fiscalização apenas confirmar a adequação do enquadramento do perfil funcional do contribuinte optante pela salvaguarda – e não haveria disputa sobre a margem aplicável.

Caso entenda que sua situação específica, seu perfil funcional ou sua margem não se enquadra na norma de salvaguarda nacional da RFB e caso não se enquadre nas salvaguardas-padrão de operações rotineiras ou de risco limitado, o contribuinte poderia optar por livremente desenvolver o estudo econômico completo com os resultados próprios que documentar, segundo as Diretrizes OCDE e com estudo de comparabilidade próprio.

Não será, portanto, obrigado a consultar a RFB, a disputar margens de salvaguardas ou a precipitar APA. Mas saberá da possível divergência, podendo optar por aguardar a fiscalização para explicar e defender seu caso e estudo de Preços de Transferência, ou então poderá buscar APA. Os perfis funcionais poderiam, por exemplo, se limitar a cinco, como segue:

- a) prestador de serviços sem capital, sem intangíveis e sem poder de decisão e assunção de riscos (*low-value-adding services back-office*, agentes e representantes de vendas, etc.);
- b) prestador de serviços com capital, sem intangíveis, com poder de decisão limitado e sem assunção de riscos *(low-risk* distributor, contract manufacturer, etc.);
- c) industrializador ou Distribuidor sob licença, com capital e sem intangíveis, com poder de decisão limitado e com assunção limitada de riscos (limited-risk, licensed manufacturer, licensed distributor);
- d) industrializador ou Distribuidor sob licença, com capital e sem intangíveis, com poder de decisão amplo e com assunção de riscos para o mercado interno (full-risk, licensed manufacturer, licensed distributor); e
- e) empreendedor Principal, com capital e intangíveis, com poder de decisão e assunção de riscos total (principal entrepreneur).

Tais perfis podem ser adaptados, segundo a lógica e a realidade de cada setor – e segundo a qualificação de cada setor ou subsetor industrial. Por exemplo, cada Associação Setorial da Indústria, em conjunto com a CNI, poderia confirmar se a tabela de perfis acima os representa, ou se requer adaptações.

Para cada perfil funcional, haveria um método indicado:

Nos perfis A e B, os métodos tradicionais de salvaguardas, observados em outros países, poderiam ser utilizados (como parecem almejar a OCDE e a RFB). Para os perfis A, B, e C, muito provavelmente o método OCDE *Total Net Margin Method* (TNMM) seria aplicável.

Uma análise de *comparabilidade setorial*, com base em *microdados nacionais* da RFB, para os perfis C e D, porém, seria uma grande inovação no ambiente OCDE – muito próximo das discussões no âmbito do Pilar 1. A RFB poderia realizar essa análise de comparabilidade e possivelmente haveria enquadramento no TNMM para ambos, ou para o perfil C apenas, e aplicação de *Residual Profit Split Method* (RPSM) para o perfil D, por exemplo. Já para o perfil E, algo muitíssimo semelhante à discussão do "Amount A" do Pilar 1 se aplicaria (RPSM).

Imagina-se, por exemplo, que o "lucro total" sempre corresponda ao perfil E, observável nos dados consolidados da empresa matriz (comparáveis ao mercado de capitais). Enquanto os perfis A e B encontram comparáveis de mercado típicos, a TNMM ou cost-plus ou comissionados (e.g., 0,2% a 5%).

**Quadro 7 -** Ilustração da Matriz Função-Método-Margem de Salvaguardas Nacionais Aderentes ao ALP

Perfil	Subsetor 1 (Automóveis)	Subsetor 2 (Químico)	Subsetor 3 e demais
А	TNMM (cost-plus): 1%	TNMM (cost-plus): 2%	TNMM
В	TNMM (cost-plus): 4%	TNMM (cost-plus): 5%	TNMM
С	TNMM (resale): 3%	TNMM (resale): 4%	TNMM
D	Pillar 1/RPSM: 1%	Pillar 1/RPSM: 8%	Pillar 1 / RPSM
Е	Pillar 1/RPSM: 2%	Pillar 1/RPSM: 10%	Pillar 1 / RPSM

Fonte: Elaborado pela CNI.

Novamente, os resultados desses estudos e das margens e métodos contidos nas salvaguardas nacionais estariam sob o controle da RFB. Seriam apenas baseados nos perfis--padrão de cada setor.

## 4.2.3 Conclusão: Pela Urgência da Adoção do ALP no Brasil

É urgente a criação de nova lei que adote o ALP no Brasil, associada a novo regramento consistente com as Diretrizes OCDE, com salvaguardas-padrão. Contribuirão para a atração do IED que falta ao Brasil, correspondente à integração do Brasil nas CGVs, na atração de operações rotineiras de industrialização intermediária ou final visando ao mercado externo.

Contudo, a alteração nas regras de Preços de Transferência, isoladamente, não permitirá desfecho favorável ao Brasil. A redução da tributação sobre a renda das empresas para abaixo da média OCDE, a tributação de remessas de modo consistente com a prática de países-membros OCDE (que vai da não incidência do IRRF na importação de serviços e no pagamento de *royalties*, ao alinhamento de alíquotas na tributação de dividendos e juros via tratados) e a solução eficiente e eficaz de controvérsias internacionais constituem outros obstáculos igualmente importantes a serem superados.

Além disso, minimizar possibilidades de controvérsias, em matéria de preços de transferência, representaria aumentar a segurança jurídica para o IED já aportado no país, quando o Brasil convergir plenamente ao ALP e às Diretrizes OCDE. Para dar maior segurança jurídica ao Tesouro e aos contribuintes recomendamos o estudo das salvaguardas desenvolvidas nacionalmente, aderentes ao Princípio ALP e às Diretrizes OCDE, porém inovadoras e adequadas às peculiaridades da economia brasileira.

# **5** TRIBUTAÇÃO DE LUCROS AUFERIDOS NO EXTERIOR

## 5.1 Introdução

A abordagem brasileira para tributação de empresas multinacionais sediadas no Brasil, no que tange aos lucros produzidos no Brasil quanto aos lucros gerados no exterior por controladas e coligadas, é inadequada e desalinhada com as melhores práticas internacionais. Dessarte, o "diferencial de alíquota" entre a tributação corporativa do Brasil (34% ou mais) e dos países-destino dos investimentos diretos de multinacionais brasileiras já coloca empresas brasileiras em desvantagem.

Nos mercados "de destino" do IED brasileiro no exterior, multinacionais brasileiras concorrem com as do G7 e com as chinesas em seus países-sede e ao redor do mundo, onde estão sujeitas a alíquotas inferiores às do IRPJ e CSLL e onde se beneficiam de incentivos de redução de base de cálculo, de redes amplas e mais eficazes de ADTs, além de regras de tributação dos lucros auferidos no exterior mais inteligentes que as brasileiras.

Empresas brasileiras concorrem com multinacionais do G7 e de outros países-membros da OCDE, da União Europeia e Área Econômica Europeia (EEA), bem como da China e da Índia, não apenas nesses mesmos países com grandes mercados consumidores, como também em economias emergentes, em países do Oriente Médio, da África e da Ásia, que também tributam multinacionais de modo menos oneroso que o Brasil.

Os lucros decorrentes dos investimentos brasileiros na Europa se sujeitam a alíquotas inferiores à média da OCDE, não apenas em termos nominais (22,2% na Europa contra 23,1% de média OCDE), como também em termos efetivos, diante dos inúmeros mecanismos de incentivo ao reinvestimento de lucros disponíveis nesses países, em especial quanto aos regimes de estímulo à inovação tecnológica e à integração em CGVs. É o caso dos EUA, que, a partir de 2018, reduziram sua alíquota corporativa federal para 21%, podendo chegar a 13%, se considerados os incentivos conferidos pela Reforma de 2017<sup>67</sup>.

A combinação da elevada alíquota brasileira de tributação da renda corporativa na sede, de 34% (IRPJ e CSLL) ou mais, com o sistema brasileiro de Tributação em Bases Universais (TBU), é danosa não apenas para o Brasil, mas para a economia mundial<sup>68</sup>. O sistema brasileiro de TBU segrega ou consolida lucros auferidos no exterior segundo regras divergentes

<sup>67</sup> ESTADOS UNIDOS. **U.S. Tax Cuts and Jobs Act (TCJA, 2017)**. 2017. Disponível em https://www.congress.gov/. Acesso em: 06 jun 2022.

<sup>68</sup> DURST, M. C. **Beyond BEPS**: a tax policy agenda for developing countries. 2014. (ICTD Working Paper, 18). Disponível em: https://www.ictd.ac/publication/beyond-beps-a-tax-policy-agenda-for-developing-countries/. Acesso em: 07 jun. 2022.; DURST, M. C. **Limitations of the BEPS Reforms**: looking beyond corporate taxation for revenue gains. 2015. (ICTD Working Paper, 40).

das melhores práticas internacionais, sujeitando lucros operacionais auferidos no exterior – e reinvestidos no exterior – à tributação brasileira anualmente de modo ficto (considerando tais lucros distribuídos ou auferidos diretamente pelo investidor brasileiro).

Pode-se argumentar que o sistema brasileiro afronta o artigo 7 da CM-OCDE, da CM-ONU e dos 35 tratados brasileiros, cuja melhor interpretação leva a concluir que só é permissível a tributação de empresa controladora no país-sede por presunção de disponibilidade de lucros auferidos por *controladas estrangeiras* e quando se tratar de *rendas passivas*, como regra antiabuso (CFC) – e não a inclusão plena imposta pelo Brasil a suas multinacionais. Tal desalinho com o direito internacional faz com que a maioria das empresas multinacionais brasileiras se socorra do contencioso judicial para impedir a tributação antecipada da controladora de rendas ativas, auferidas por controladas e coligadas no exterior.

Em alguns dos tratados, como o Brasil-Áustria e Brasil-Espanha, as multinacionais brasileiras podem ainda considerar que os lucros distribuídos para o Brasil são isentos. Há as que se estruturam a partir de outros países, como Holanda e Luxemburgo, as que mantêm os lucros no exterior indefinidamente (gerando efeito *lock out* perverso para a economia brasileira)<sup>69</sup> e as que buscam a não incidência da tributação residual brasileira através dos tribunais brasileiros, por tese de contencioso que argumenta que a legislação brasileira de TBU é tão absoluta e cerrada que não institui fato gerador para a tributação de lucros efetivamente distribuídos<sup>70</sup>.

A tese, em suma, argumenta que o Brasil abriu mão dessa forma clássica de tributação internacional, em favor da distribuição ficta ou da renda reflexa da controladora brasileira. O ambiente de litigiosidade sobre TBU é prejudicial para o Tesouro Nacional, para as empresas brasileiras e para a economia brasileira.

A estruturação de investimentos no exterior por multinacionais sediadas no Brasil a partir da Áustria ou da Espanha tende a facilitar a repatriação de lucros para o Brasil, evitando o efeito *lock out* dos lucros auferidos no exterior. Isso porque os respectivos tratados isentam os dividendos distribuídos para o Brasil, viabilizando a repatriação sistêmica e fazendo prevalecer a tributação estrangeira sobre lucros ativos auferidos no exterior, tal como recomendado pela OCDE e praticado por seus países membros, o que acaba por equilibrar as multinacionais brasileiras com as europeias, japonesas e norte-americanas.

Essa isenção incentiva multinacionais brasileiras a utilizar estruturas de holdings austríacas e espanholas *mistas, ativas, substanciais, operacionais e integradas com ativos e atividades internacionais*. Assim como o diferimento incentiva o uso de outras jurisdições, como as da Holanda e Luxemburgo.

<sup>69</sup> Vide por exemplo: GRAHAM, J. R.; HANLON, M.; SHEVLIN, T. Barriers to mobility: the lockout effect of U.S. taxation of worldwide corporate profits. **National Tax Journal**, v. 63, n. 4, p. 1111-1144, 2010. Vide também: U.S. Ways and Means Committee, *LOCKOUT: Flawed U.S. Tax Structure Keeps Trillions Offshore That Could be Invested Here.*Disponível em https://waysandmeans.house.gov/lockout-flawed-u-s-tax-structure-keeps-trillions-offshore-that-could-be-invested-here/.

<sup>70</sup> Vide por exemplo: SCHOUERI, L. E.; BARBOSA, M. C. Brazil: CFC rules and tax treaties in Brazil: a case for article 7, *In:* LANG, M. *et al.* (Orgs). **Tax Treaty Case Law Around the Globe 2015**. Viena: Linde, 2016.

Tais localidades facilitam o IED brasileiro no exterior, reduzindo a desvantagem competitiva do sistema tributário brasileiro. Incentivam o investimento e a localização de rendas operacionais e atividades produtivas e/ou comerciais no próprio país do tratado bilateral, ou seja, tradicionalmente na Áustria, na Espanha, na Holanda, ou em Luxemburgo, e, desde 2021, também na Suíça e na Singapura, em cadeia com operações internacionais. Esse modo de utilização de ADT, substancial e não abusivo, em cadeia operacional e com substância econômica inerente, interessa muito mais ao Brasil, à União Europeia e à comunidade internacional.

Contribuem, todavia, para a localização em tais países de atividades operacionais lógicas, eficientes, e que fazem jus ao direito dos tratados. Ainda assim, a tributação no Brasil de dividendos efetivamente distribuídos a partir desses outros países, ou o contencioso que questionaria tal incidência no Brasil, representa dano à competitividade do Brasil, ônus para as multinacionais brasileiras e para o Tesouro Nacional.

Esse ambiente de insegurança jurídica e litigiosidade, com altos custos para contribuintes e Tesouro Nacional, precisa evoluir.

Nos resultados do Projeto BEPS da OCDE e do G20, do qual o Brasil participou ativamente, já se notavam aspectos importantes sobre as regras brasileiras de TBU, como mostra trecho do estudo CNI<sup>71</sup>:

O Relatório de Melhores Práticas resultado da Ação 3 não inclui as regras antidiferimento brasileiras entre as que recomenda aos países do G-20. Apesar de a norma do Brasil ter sido objeto de discussões no âmbito do Projeto BEPS, a conclusão foi de que não se recomenda fazer o que o Brasil faz com suas empresas transnacionais.

O Relatório enfatiza a necessidade de se buscar equilíbrio entre o objetivo fiscal antiabuso e o objetivo econômico de não distorcer investimentos nem interferir indevidamente no ambiente concorrencial internacional. Exatamente o que falta ao sistema brasileiro. A OCDE e a ONU continuam a defender que sistema tributário internacional não deve desincentivar o investimento estrangeiro produtivo e direto. E a forma mais pura desse tipo de investimento é a que ocorre através do reinvestimento de lucros operacionais quando não há excedente de caixa – justamente o que é mais punido pelo sistema brasileiro.

A coerência é essencial para o equilíbrio do sistema internacional. É necessário que os países exportadores de capital operem regimes que tributem efetivamente o lucro especulativo, passivo e improdutivo acumulado no exterior, especialmente quando mantidos em países pouco transparentes e paraísos fiscais. E é desejável que tais regimes sejam consistentes tanto quanto possível. As regras específicas antiabuso e antidiferimento poderiam ser inspiradas pelo desenho original do modelo norte-americano, que evoluiu em diversos aspectos, mas que foi distorcido nas últimas

<sup>71</sup> CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. **Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais**. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15).

duas décadas e tem deficiências específicas e sanáveis. O desenho ideal é o que combina o sistema norte-americano ao germânico e que concilia o método de tributação no destino dos lucros ativos com o método de tributação na origem dos lucros passivos, através da mudança do método ("switch over") de regime territorial para o de crédito.

Ao defender a competitividade de suas transnacionais, cada país exportador de capital defende o seu próprio mercado interno. Defende suas cadeias de valor, que sustentam tais transnacionais e resultam em investimento e emprego, sobretudo no país-sede. Defende o seu mercado de capitais e fundos de pensão, que investem em tais empresas nacionais. Defende o ambiente concorrencial do país-sede, por permitir que as grandes empresas nacionais não operem em desvantagem face às competidoras estrangeiras, resultando em bem-estar para o consumidor do país-sede.

Ao evitarem sobrecarregar suas transnacionais, os países exportadores de capital se orientam pela defesa dos seus interesses. Regras antidiferimento devem ser regras antiabuso e não regras anti-investimento.

O investimento de transnacionais brasileiras no exterior (seja na busca de mercados e de recursos naturais estrangeiros, seja na busca de eficiências) tende a beneficiar o Brasil, já que a perda de competitividade dessas empresas é prejudicial para o país. O Brasil não deve, todavia, deixar de ter regra antiabuso, regra antidiferimento, orientada por critério de neutralidade fiscal.

Um dos itens mais importantes da reforma tributária nos EUA é a troca do modelo tradicional norte-americano pelo germânico. Os EUA não adotam mais o sistema do crédito (ou tributação na origem) e passaram a isentar os lucros e dividendos auferidos no exterior por multinacionais norte-americanas (com a exceção de normas antiabuso). Esse é o modelo utilizado há tempos pela Alemanha e a maior parte da Europa e, nos últimos anos, por Reino Unido e Japão. Entre as grandes economias do mundo, com multinacionais relevantes, apenas o Brasil e a China mantêm o método do crédito.

Tendo em vista o pedido de acesso do Brasil à OCDE e a convergência normativa daí decorrente, é importante que o país adote as melhores práticas no que diz respeito à tributação de lucros auferidos no exterior e às normas de CFC.

Assim, o Brasil deveria **adotar o que há de mais rigoroso e restrito entre as melhores práticas antidiferimento do mundo, identificadas pela Ação 3 do Projeto BEPS**. O Brasil deve instituir norma eficaz para combater o abuso, a artificialidade e o acúmulo de capital improdutivo no exterior. Pode, inclusive, instituir versão aprimorada do sistema, que combinaria as melhores características da norma norte-americana com as melhores da norma germânica. É importante, no entanto, que a norma

não desestimule o investimento e o reinvestimento em operações estrangeiras. Nesse sentido, é preciso pôr fim à regra de disponibilização ficta e adotar o método da tributação no destino.

As mesmas observações e recomendações de 2018 se impõem novamente em 2022. Há necessidades pontuais e urgentes para se evitarem retrocessos ainda maiores no tocante ao regime atual de TBU, tal como a manutenção do regime de "crédito presumido" de 9% enquanto houver o diferencial relevante entre as alíquotas brasileiras de IRPJ e CSLL (34%) e a média OCDE (23%), bem como o aprimoramento das regras de consolidação hoje disponíveis.

Tais necessidades, porém, muito embora sejam de caráter emergencial, são insuficientes. Isso porque não resolvem em definitivo o problema sistêmico e não trazem o Brasil para a média das práticas do mundo desenvolvido. A seguir, apresentam-se mais detalhes sobre as práticas do G7, que deveriam informar o desenho de novas regras brasileiras, de caráter permanente.

# 5.2 As Práticas dos EUA e de Países-Membros da OCDE

O estudo do Núcleo de Tributação do Insper (TAVARES, 2020)<sup>72</sup>, descreve e analisa as regras norte-americanas e de países membros da OCDE no tocante à tributação de lucros auferidos no exterior. Aponta Tavares, conceitualmente:

Normas desenhadas para preservar o diferimento da tributação residual sobre lucros de atividade empresarial (de natureza ativa) enquanto reinvestidos, e para evitar tal diferimento de lucros de natureza passiva (i.e., regras anti-diferimento), tendem a ser complexas. Principalmente porque nem sempre as pessoas jurídicas são unicamente patrimoniais ou unicamente empresárias. Uma pessoa jurídica pode desempenhar atividades empresariais próprias e auferir lucros operacionais ou ativos, e ao mesmo tempo realizar investimentos financeiros ou adquirir ativos que produzam rendimentos de natureza passiva. Todas as empresas mantêm um certo nível de endividamento, acreditando que o retorno dos seus investimentos será maior do que o custo da dívida. As empresas também buscam manter níveis de caixa e equivalentes suficientes para fazer frente a suas obrigações, ou se proteger de riscos inerentes ao seu negócio.

Já as regras antiabuso tendem a representar insegurança jurídica e/ ou a serem relativamente ineficazes. Especialmente quando enfatizam o aspecto subjetivo ou motivacional do contribuinte ao transacionar; ou seja, quando a intenção ou propósito da pessoa jurídica ou

<sup>72</sup> TAVARES, R. J. S., **Medidas tributárias estrangeiras relativas à pandemia COVID-19, uma análise crítica.** 2020. (Webinar). Disponível em https://www.insper.edu.br/agenda-de-eventos/medidas-tributarias-estrangeiras-relativas-a-pandemia-covid-19/. Acesso em: 06 jun. 2022.

do investidor é elemento definidor de "abuso" e constituidor do fato gerador de obrigação tributária.

Para lidar com a complexidade inerente às normas antidiferimento, e com a insegurança jurídica inerente às normas antiabuso, é comum aos sistemas utilizarem presunções jurídicas e indicadores objetivos, que tipifiquem uma pessoa jurídica como patrimonial, uma renda como passiva, ou uma transação como passível de reclassificação ou recaracterização como distribuição de lucros. Tais sistemas tendem a ser complementados por regra geral antiabuso (indutora de incerteza e de rara utilização pela administração tributária para que mantenha esta característica)<sup>73</sup>, seja de aplicação ampla, seja de aplicação direcionada ao diferimento da tributação residual do investidor.

Ao se estudar a evolução de tais normas nos EUA, que remontam a 1938 – com significativa reformulação em 1962 e que permanecem em contínua análise e evolução – pode-se aprender com a vasta experiência acumulada naquele país. Regras e práticas que funcionaram em prol do Tesouro e da economia norte-americana tenderam a se perpetuar, ou a serem aprimoradas, regras que foram revogadas e regras que são objeto de críticas dos contribuintes e/ou da comunidade acadêmica internacional. Todas servem de exemplo.

É marcante a alta complexidade do sistema de tributação de renda dos EUA. Como descrito por Tavares (2020):

Nos Estados Unidos, por exemplo, diversas regras específicas antidiferimento e antiabuso se complementam. Foram nos Estados Unidos que tais regras surgiram<sup>74</sup>, e é com base na experiência americana que diversos países adotaram regras próprias, por vezes semelhantes às americanas, por vezes menos complexas. As normas americanas são altamente complexas, mas se estruturam com diversas presunções objetivas que facilitam sua administração. É o que se observa nas normas sobre "Empresa Holding Pessoal" (*Personal Holding Company* ou "PHC")<sup>75</sup>.

A empresa holding pessoal ou PHC é definida no direito americano como pessoa jurídica "controlada" por "no máximo cinco indivíduos", e que aufere mais de 60% de lucros sob a forma de "rendimentos de

<sup>73</sup> FREEDMAN, J. Designing a general anti-abuse rule: striking a balance. **Asia-Pacific Tax Bulletin,** v. 20, n. 3, 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=2488541#. Acesso em: 07 jun. 2022.; FREEDMAN, J. Defining taxpayer responsibility: in support of a general anti-avoidance principle. **British Tax Review**, p. 332-343, 2004. Disponível em: shorturl.at/mtMOU. Acesso em: 07 jun. 2022.; FREEDMAN, J. Improving (not perfecting) tax legislation: rules and principles revisited. **British Tax Review**, p. 718-728, 2010. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=1804354. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>74</sup> Vide por exemplo: REDMILES, M.; WENRICH, J. A history of controlled foreign corporations and the foreign tax credit. Disponível em https://www.irs.gov/pub/irs-soi/historycfcftc.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.; AVI-YONAH, R. S.; HALABI, O. US subpart F legislative proposals: a comparative perspective. 2012. Disponível em: https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1179&context=law\_econ\_current. Acesso em: 07 jun. 2022.

U.S. Internal Revenue Code (IRC) §542. "A corporation will be considered a personal holding company if it meets both the Income Test §542(a)(1) and the Stock Ownership Test §542(a)(2). The Income Test states that at least 60% of the corporation's adjusted ordinary gross income for the tax year is from certain dividends, interest, rent, royalties, and annuities §543(b)(2). The Stock Ownership Test states that at any time during the last half of the tax year, 5 or fewer individuals must directly or indirectly own more than 50% in value of the corporation's outstanding stock."

natureza pessoal". Além do critério objetivo "60%", o termo "rendimentos de natureza pessoal" (PHCI) é também objetivado pela lei: são dividendos, juros, aluguéis, *royalties*, dentre outros rendimentos semelhantes (annuities)<sup>76</sup>. Há regras antiabuso específicas para evitar a dissimulação de propriedade ou controle (constructive shareholding)<sup>77</sup> – por exemplo, indivíduos de uma mesma família, assim como empresas, fundações ou fiéis-depositários (trusts) sob controle familiar, são considerados uma só pessoa física para fins de qualificação da pessoa jurídica como patrimonial e pessoal, e controlada. Há também regras anti-abuso específica para recaracterizar diversas formas de transações jurídicas como distribuição de lucros para investidores (constructive dividends)<sup>78</sup>.

Empresas holdings pessoais se sujeitam a IRPJ complementar de 20% sobre lucros não distribuídos aos sócios e acionistas. Assim, a alíquota federal americana seria não de 21%, mas de 41% sobre o total dos lucros de tal pessoa jurídica – superior à alíquota máxima de IRPF nos EUA de 37%. A alíquota nominal superior serviria para equalizar reduções de bases de cálculo disponíveis para o IRPJ e não para o IRPF, o que neutraliza qualquer estímulo para acumulação patrimonial e concentração de rendas passivas através de pessoa jurídica. Caso a pessoa jurídica não se configure como PHC, uma outra incidência tributária de IRPJ complementar em vigor desde 1921, hoje também com alíquota de 20%, o "imposto sobre lucros acumulados" (accumulated earnings tax ou "AE-T")<sup>79</sup> serve de desestímulo para retenção excessiva de lucros por pessoa jurídica que não sejam reinvestidos na atividade empresária.

Regras específicas antiabuso que recaracterizam transações como distribuições de lucros tributáveis (*constructive dividends*) foram construídas nos Estados Unidos através da jurisprudência<sup>80</sup>. A norma codificada impõe tributação sobre distribuições "de propriedade" a sócios ou acionistas como forma de remuneração ou em consideração às suas participações<sup>81</sup>, e não se vincula ou se limita especificamente ao termo "dividendos" decorrente do direito comercial. Ao contrário, a norma tributária traz definição própria<sup>82</sup>. Inclui também regra de ordem<sup>83</sup>, que determina que tais distribuições em favor de sócios ocorrem, por presunção jurídico-tributária, sempre dos lucros acumulados mais recentes para trás, e em seguida são tratados como retornos de capital —

<sup>76</sup> Há exceções, por exemplo, caso a pessoa jurídica seja instituição financeira.

<sup>77</sup> IRC §318.

<sup>78</sup> IRC §301-307.

<sup>79</sup> U.S. Internal Revenue Code (IRC) §542. "A corporation will be considered a personal holding company if it meets both the Income Test §542(a)(1) and the Stock Ownership Test §542(a)(2). The Income Test states that at least 60% of the corporation's adjusted ordinary gross income for the tax year is from certain dividends, interest, rent, royalties, and annuities §543(b)(2). The Stock Ownership Test states that at any time during the last half of the tax year, 5 or fewer individuals must directly or indirectly own more than 50% in value of the corporation's outstanding stock."

<sup>80</sup> Vide por exemplo: Koshland v. Commissioner, 1943 Tax Ct. Memo LEXIS 65 (T.C. 1943); Paramount-Richards Theatres, Inc. v. Commissioner, 153 F.2d 602 (5th Cir. La. 1946); Noble v. Commissioner, T.C. Summary Opinion 2002-68 (T.C. 2002).

<sup>81</sup> U.S. IRC §301(c)(1)(2)(3), §304(a)(b)(2).

<sup>82</sup> U.S. IRC §301(c)(1), e §316.

<sup>83</sup> U.S. IRC §301(c)(1), e §316.

a despeito da forma jurídico-societária adotada. A depender do tipo de transação, pode a norma tipificar, para fins tributários, a ocorrência de distribuição de dividendos para os sócios ou acionistas<sup>84</sup> ou de ganho de capital<sup>85</sup> (ou redução de custo de investimento<sup>86</sup>).

Destacam-se, dentre essas hipóteses, situações de confusão patrimonial entre empresa e investidor, onde se detecta que a empresa: (a) paga despesas pessoais dos sócios; (b) quitam dívidas e obrigações dos sócios; (c) concedem empréstimos aos sócios em condições de favorecimento (i.e. valores, prazos, taxas de juros que divergem do mercado); (d) transferem propriedades (bens ou direitos) para os sócios por valores inferiores ao de mercado; (e) pagam ou recebem aluguéis de sócios em condições de favorecimento; ou (f) pagam salários aos sócios, familiares ou prepostos, por valores superiores aos de mercado.

O sistema americano, porém, anteviu que tais normas e presunções, em especial as transferências de propriedade a valor inferior de mercado, poderiam sobrecarregar o investimento produtivo ao se aplicar não sobre distribuições "disfarçadas" ou presumidas aos sócios, mas sobre reestruturações societárias onde o capital de sócios permanece investido nas atividades empresariais. Assim, normas específicas buscam evitar a aplicação das presunções impositivas a hipóteses diversas de "reorganizações societárias ou empresariais" (inclusive, mas não apenas, incorporações, fusões e cisões)87 assim como aumentos de capital social (não em dinheiro, mas através da conferência de bens e direitos)88. As normas buscam conferir neutralidade tributária, sem presunção de distribuição de lucros ou ganho de capital para sócios, e sem reavaliação de custo de investimento ou de ativos tanto para os sócios quanto para as pessoas jurídicas investidas (rollover ou carry-over basis), evitando assim sobretaxar a atividade empresarial. Se aplicam a casos em que o patrimônio e atividades empresariais se reestruturam ou reorganizam, porém com continuidade de atividades ou de fundos de comércio, e onde a eventual alienação direta de participação em uma empresa sucedida por outra não configura alienação indireta por sócios e acionistas que permanecem investidores em pessoa jurídica operacional.

As hipóteses que se beneficiam da neutralidade (realizadas a valor contábil ou histórico) são codificadas. Essas mesmas regras requerem a reavaliação de ativos com correspondente tributação na pessoa jurídica ou na pessoa física caso as presunções e critérios objetivos contidos na norma não se configurem<sup>89</sup>. Se integram assim de modo coerente com

<sup>84</sup> U.S. IRC §301(c)(1), e §316.

<sup>85</sup> U.S. IRC §301(c)(2) e (3).

<sup>86</sup> U.S. IRC §301(c)(2).

<sup>87</sup> U.S. IRC §354-368, em especial §355.

<sup>88</sup> U.S. IRC §302, emissão de quotas e ações "bonificadas", ou por incorporação de lucros e reservas ao capital social, U.S. IRC §351.

<sup>89</sup> Além das reorganizações U.S. IRC §351-368, há tratamento próprio para distribuições por liquidação, U.S. IRC §331-346.

as normas gerais de tributação das distribuições de lucros e dividendos, e da realização de ganhos de capital.

(...)

Para lidar com holdings pessoais ou patrimoniais offshore, além da versão estrangeira da PHC ou *Foreign Personal Holding Company* (tipificada nos EUA desde 1937)<sup>90</sup>, o direito americano também tipifica "Empresa de Investimento Estrangeiro Passivo" (*Passive Foreign Investment Company* ou "PFIC")<sup>91</sup>. Desde 1962, esta norma complementa regras específicas que tratam de controladas no exterior, objetivando a tributação imediata de rendas passivas (i.e., regras sobre *controlled foreign corporation* ou "CFC")<sup>92</sup>. Desse conjunto de regras não se excetuam pessoas físicas – ao contrário, servem para garantir tanto a arrecadação do IRPJ quanto do IRPF americanos.

No caso de participações em pessoas jurídicas estrangeiras e de lucros auferidos no exterior, as regras PHC e AET se tornam secundárias; os outros dois tipos objetivados em lei, PFIC e CFC, se aplicam prioritariamente, ambas atingindo investidores americanos pessoas jurídicas e físicas. A regra PFIC inclui "teste de ativos" e afeta não apenas pessoas jurídicas controladas estrangeiras, mas também coligadas e outras participações minoritárias. A regra CFC enfoca na natureza dos rendimentos contabilizados no exterior.

Uma empresa investida estrangeira é classificada PFIC ou quando mais de 75% dos seus rendimentos são de natureza passiva e pessoal (PHCI) ou quando mais de 50% dos seus ativos ou produzem tais tipos de renda passiva ou não produzem renda (e.g. caixa, dinheiro em espécie ou em depósito). Distribuições de PFICs para contribuintes americanos se sujeitam às alíquotas máximas americanas de IRPJ ou IRPF correspondentes aos anos anteriores à distribuição, em que as rendas passivas foram auferidas pela PFIC no exterior. Sobre tais tributos, se somam juros de mora compostos de modo a neutralizar o efeito financeiro do diferimento da tributação americana sobre tais rendimentos passivos. A combinação de alíquotas máximas de IRPJ e IRPF e juros de mora compostos preservam o tesouro americano, e servem como desestímulo ao acúmulo de rendas passivas no exterior. Os contribuintes podem optar por inclusões anuais e evitar as alíquotas máximas e juros de mora<sup>93</sup>.

<sup>90</sup> U.S. Internal Revenue Code (IRC) §542. "A corporation will be considered a personal holding company if it meets both the Income Test §542(a)(1) and the Stock Ownership Test §542(a)(2). The Income Test states that at least 60% of the corporation's adjusted ordinary gross income for the tax year is from certain dividends, interest, rent, royalties, and annuities §543(b)(2). The Stock Ownership Test states that at any time during the last half of the tax year, 5 or fewer individuals must directly or indirectly own more than 50% in value of the corporation's outstanding stock."

<sup>91</sup> U.S. IRC §1.291-1.298.

<sup>92</sup> As normas americanas antidiferimento aplicáveis a rendas passivas de controladas (CFC) datam de 1962. Vide *e.g.* PETKOVA, K.; STASIO, A.; ZAGLER, M. On the Relevance of Double Tax Treaties. **International Tax and public finance**, v. 27, p. 575-605, 2020. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9. Acesso em: 07 jun. 2022.

<sup>93</sup> Nesses casos, há critérios de qualificação para tal opção que implicam tratamento semelhante ao de fundo de investimentos (*Qualified Electing Fund* ou QEF) ou sujeição à marcação a mercado, com efeitos tributários.

No caso de empresas estrangeiras controladas por investidores americanos (CFCs) que detenham individualmente mais do que 10% de participação societária, as regras CFC específicas se aplicam prioritariamente às normas PFIC. Exigem a adição imediata ao lucro tributável nos EUA, sem diferimento e por presunção, de rendas passivas caracterizadas de modo ainda mais abrangente. Além de rendas do tipo PHCI, também são tributados sem diferimento lucros sobre "revendas passivas no estrangeiro" (Foreign Base Sales Income ou "FBSI"). Historicamente, garantiram o diferimento da tributação residual americana (de IRPJ ou de IRPF) sobre os lucros operacionais auferidos e reinvestidos no exterior94. Com a reforma de 2017, um sistema híbrido foi criado – os EUA passaram a isentar do IRPJ residual lucros auferidos no exterior sob a forma de retorno sobre ativos tangíveis, e passaram a tributar sem diferimento os lucros produzidos por intangíveis considerados subtributados no estrangeiro (Global Intangible Low-Taxed Income ou "GILTI"). A carga residual americana, todavia, se reduziu significativamente posto que a alíquota máxima do IRPJ federal caiu de 35% para 21%. As distribuições de lucros para sócios e acionistas residentes nos EUA continuam sujeitos ao IRPF (alíquotas progressivas de 10% a 37%), e se distinguem dos rendimentos do trabalho ou da remuneração avaliada com base em parâmetros de mercado (salários equivalentes).

Assim como no caso das normas PHC, FPHC e PFIC, as regras CFC e GILTI americanas são de alta complexidade. Porém, são repletas de critérios objetivos, de presunções jurídicas aclaradas em lei ou em regulamento, que reduzem tal complexidade bem como a insegurança jurídica na aplicação das regras e permitem a administração tributária do sistema por parte de contribuintes e do fisco americano.

Ou seja, a alta complexidade do sistema americano decorre, em primeiro lugar, da operação em paralelo de diversos regimes distintos e complementares de tributação de lucros auferidos no exterior. Em segundo lugar, do imperativo de se tributar em bases universais renda ativa, ainda que disponível o diferimento da adição de tais lucros estrangeiros à renda da matriz. E, em terceiro lugar, da aplicação extraterritorial da regra contábil-tributária dos EUA, para caracterizar transações estrangeiras, pessoas jurídicas estrangeiras, lucros estrangeiros e tributos estrangeiros.

Os EUA buscam mitigar esta complexidade através do uso de **presunções objetivas**. Algumas qualitativas, como, por exemplo, a classificação de pessoas jurídicas estrangeiras (ou como de personalidade jurídico-tributária distinta dos sócios, "opacas", ou como de apuração consolidada com os sócios, "transparentes"), com base em lista exaustiva de formas societárias estrangeiras, complementada por opção ou "eleição" do contribuinte para formas societárias não listadas.

<sup>94</sup> Vide: TAVARES, R. J. S.; BOGENSCHNEIDER, B.; PANKIV, M. The intersection of EU State Aid and U.S. Tax Deferral: a spectacle of fireworks, smoke, and mirrors. **Florida Tax Review**, v. 19, n. 3, 2016.

A maioria das presunções é quantitativa, com o uso fórmulas matemáticas, por exemplo para "testar" a natureza de rendas (ativas ou passivas), para fixar a isenção de rendas ativas, para alocar despesas entre fontes nacional e estrangeiras e para limitar o uso de créditos, dentre outros.

Os conceitos jurídicos e econômicos, que motivam tanto a complexidade inerente ao sistema norte-americano como suas presunções objetivas, são demonstrações ou aplicações da busca constante pela coerência do sistema. Demonstram a busca pelo equilíbrio entre o rigor acadêmico e a política econômica do país, sobre o que se deve ou não se deve tributar e quando realizar essa tributação, tanto sob a perspectiva arrecadatória, quanto sob a perspectiva concorrencial internacional.

#### Tavares (2020) pontua:

Diversos outros países optaram por adotar normas menos complexas que as americanas<sup>95</sup>. É usual aos demais países membros da OCDE (dentre outros do G20) utilizarem apenas normas anti-diferimento específicas do tipo CFC (e não PHC/FPHC e PFIC). Normas CFC inspiradas no padrão americano foram instituídas (em ordem cronológica) por: Alemanha (1972), Canadá (1975), Japão (1978), França (1980), Reino Unido (1984), Nova Zelândia (1988), Austrália (1990), Suécia (1990), Noruega (1992), Dinamarca (1995), Finlândia (1995), Indonésia (1995), Portugal (1995), Espanha (1995), Hungria (1997), México (1997), África do Sul (1997), Coreia do Sul (1997), Argentina (1999), Itália (2000), Estônia (2000), Israel (2003), Turquia (2006) e China (2008). Comumente, tais normas são cominadas a regras antiabuso gerais ou específicas que se aplicam tanto a situações internas quanto internacionais, direcionadas a desconsiderar a forma de "empresas de papel", "caixas-postais", "cash boxes", sem propósito ou atividade empresarial tanto internas quanto offshore, e natureza estritamente patrimonial, com aplicação ampliada tanto para pessoas jurídicas quanto para pessoas físicas. A eficácia de tais conjuntos de normas depende da posição econômica, e da cultura jurídico-tributária e empresarial de cada país.

Normas CFC adotadas mundo afora evitam o diferimento da tributação de rendas passivas de empresas controladas, especialmente quando sujeitas a alíquotas efetivas muito inferiores à do país de residência do investidor, ou quando acumuladas em países não-cooperativos e opacos, ou paraísos fiscais. Alguns países são mais rigorosos que outros na definição de "controle": a regra alemã, por exemplo, define "controle" a partir do conjunto de indivíduos ou pessoas jurídicas residentes na Alemanha (sejam partes relacionadas ou não), assim como faz a norma americana, se aplicando em mais situações e exigindo a adição individual por

<sup>95</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Designing effective controlled foreign company rules**: action 3: 2015 final report. 2015. Disponível em: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report\_9789264241152-en#page1. Acesso em: 07 jun. 2022. Para um breve resumo das regras de diferentes países, *vide e.g.*, DUEÑAS, S. CFC Rules Around the World. **Fiscal Fact**, n. 679, jun. 2019. Disponível em https://files.taxfoundation.org/20190617100144/CFC-Rules-Around-the-World-FF-659.pdf. Acesso em: 06 jun 2022.

todos os acionistas alemães proporcional à participação societária de cada um. Requer adição em quaisquer participações minoritárias (enquanto os EUA exigem adições de sócios com mais de 10% de participação); muitos outros, como a Itália, consideram cada contribuinte de forma individual, tendo assim aplicação mais limitada. Diversos países, como Alemanha e Japão, exigem a adição de lucros passivos apenas quando considerados efetivamente subtributados, e criam presunções objetivas para determinar a adição (e.g., alíquotas de IRPJ estrangeiras abaixo de certo patamar em relação à alíquota interna). Outros exigem a adição de todas as rendas de natureza passiva.

De modo geral, normas CFC são inaplicáveis entre os 27 países da União Europeia e da Associação Europeia de Livre Comércio, e aplicáveis em relação a investimentos europeus em outros países<sup>96</sup>; assim permanece naquela região a concorrência por holdings pessoais e patrimoniais, e a oferta de estruturas offshore visando atrair a renda móvel tanto o capital europeu quanto o estrangeiro. O uso por investidores europeus de offshores não-europeias, porém, se sujeita às regras CFC, em especial após o Projeto BEPS e edição da Diretiva Contra Elisão Tributária (ATA-D)<sup>97</sup>. Ou seja, a Europa atrai capital europeu e estrangeiro para investimento direto e em portfólio dentro da Europa, e para acúmulo de rendas passivas em território europeu, ainda que em países europeus de baixa ou nenhuma tributação de renda; e impõe carga tributária comparativamente superior para rendas passivas de investidores europeus auferidas fora da Europa."

Ou seja, fora os EUA, que mantêm diversos regimes em paralelo (PHC/FPHC/PFIC/CFC/GILTI) e que permitem a incidência de tributação residual dos EUA sobre rendas ativas auferidas no exterior (ainda que fixem isenção para rendas ativas advindas de ativos tangíveis, que permitam o diferimento de rendas ativas residuais, ambos contribuindo para a competitividade das empresas americanas), o padrão entre os países membros da OCDE, e em especial do G7, é o de aplicação apenas de regras CFC mais simples, em combinação com o regime territorial de tributação de lucros ativos. Normas CFC do G7, tipicamente, "evitam o diferimento da tributação de rendas passivas de empresas controladas, especialmente quando sujeitas a alíquotas efetivas muito inferiores à do país de residência do investidor, ou quando acumuladas em países não-cooperativos e opacos, ou paraísos fiscais" como mostra TAVARES (2020). Entre países europeus, nem isso.

Os sistemas dos EUA e do G7 mostram que é possível a cada país conciliar o imperativo de proteger seu tesouro enquanto país-sede, com o objetivo de manter suas multinacionais competitivas. A Alemanha sempre se opôs aos EUA, no que diz respeito à metodologia de tributação residual de lucros operacionais e rendas ativas.

<sup>96</sup> PISTONE, P.; WEBER, D. (Eds.). **The Implementation of Anti-BEPS Rules in the EU**: a comprehensive study. [S.l.]: IBFD, 2018.

<sup>97</sup> TAVARES, R. J. S.; BOGENSCHNEIDER, B. The new De Minimis anti-abuse rule in the parent-subsidiary directive: validating EU tax competition and corporate tax avoidance? **Intertax**, v. 43, n. 8/9, 2015.

Os EUA defenderam, por décadas, a metodologia de *TBU com diferimento* (onde prevalece para cada multinacional a carga tributária do país-sede, independentemente de onde opere), e de não diferimento da tributação para todas as rendas passivas auferidas. A Alemanha, por sua vez, sempre defendeu a metodologia da isenção de participação (com tributação na sede de apenas uma pequena parcela dos lucros ativos efetivamente distribuídos, por exemplo 5%), com tributação de apenas algumas rendas passivas. Reino Unido e Japão seguiram o exemplo norte-americano até 2009, e a China o seque até hoje.

A maioria dos 24 países que adotaram regras CFC listados acima o fizeram à moda alemã. A Alemanha foi o primeiro país a adotar e adaptar, em 1972, as regras desenvolvidas originalmente nos EUA, entre 1938 e 1962. Os alemães, todavia, preservaram sua prática de isenção total (ou quase total) para os lucros ativos auferidos no exterior e, com as regras CFC de 1972, passaram a impor tributação residual "por presunção de disponibilidade" de rendas passivas, em hipóteses determinadas.

A Alemanha, como os EUA, classifica uma pessoa jurídica estrangeira como "controlada" considerando a participação coletiva dos seus contribuintes. A diferença é que, nos EUA, apenas se incluem no teste pessoas com mais de 10% de participação societária (assim como no Japão), enquanto na Alemanha se contam participações superiores a 1%. Diferentemente da Itália, por exemplo, que considera cada contribuinte de modo individualizado (ou seja, apenas contribuintes italianos com mais de 50% do controle de pessoas jurídicas estrangeiras se sujeitam às normas CFC). A norma italiana é, assim, mais limitada que a americana e japonesa, sendo a alemã a mais abrangente.

Nos EUA, existem regras de exceção, que desqualificam a renda passiva como tributável antecipadamente. São, por exemplo, regras que excetuam rendas passivas (e tratam como ativas) aquelas sujeitas à tributação no país estrangeiro próxima à dos EUA (por exemplo, 90% de 21%, ou seja 18,9%), e as que desconsideram transações entre controladas do mesmo país estrangeiro.

Alemanha e Japão possuem regras semelhantes, não para excluir da obrigação de tributar no país-sede rendas passivas com carga tributária alta ou pagas dentro do mesmo país, mas para incluir no escopo da regra CFC apenas rendas passivas com carga tributária considerada baixa. A regra alemã determina a adição de rendas passivas com carga tributária inferior a 25% da carga correspondente alemã (por exemplo, inferior a 7,5%).

A regra do Japão também é bem menos onerosa que a dos EUA e requer a adição de rendas passivas sujeitas a carga tributária inferior a 30% (ou, em alguns casos, 20%) do IRPJ japonês, cujas alíquotas variam de acordo com o porte, setor e localização da empresa, mas tendem a se situar entre 23% e 33%. Ou seja, no Japão, a renda passiva objeto da regra CFC é, na hipótese mais abrangente, a de carga tributária estrangeira inferior a 10%.

Em resumo, a definição de renda passiva dos EUA tende a ser mais abrangente e mais sofisticada que a de outros países-membros da OCDE, incluindo, além de rendas

de capital como dividendos, juros e aluguéis, o lucro operacional em transações de "revenda" (triangulação) de bens ou serviços.

Os EUA, porém, excetuam da classificação de renda passiva tipos de rendimento que podem ser interpretados como passivos por outros países, tais como *royalties*, quando houver coerência com as funções, atividades, e riscos da controlada estrangeira. Diversos países, como, por exemplo, o Japão, não incluem revendas no conceito de rendas passivas, mas incluem, além de dividendos, juros, aluguéis, e ganhos de capital, também *royalties*.

# 5.3 Ações para o Brasil Modernizar a Tributação de Lucros Auferidos no Exterior

O Brasil deve substituir seu regime de TBU por uma regra CFC comparável às dos países-membros da OCDE. Não tributar antecipadamente rendas ativas por presunção indiscriminada, nem tributar antecipadamente rendas de coligadas, tampouco tributar antecipadamente rendas passivas indiscriminadamente.

O Brasil, desde 1995, aborda a tributação de suas multinacionais com inspiração no modelo dos EUA, ainda que tenha passado a sobrecarregar suas empresas desde 2001. Os EUA evoluíram desde então, em especial com a Reforma de 2017. Porém, agregaram complexidade excessiva ao seu sistema. Já a Alemanha mantém sistema competitivo, que tende a não desfavorecer suas multinacionais, que se mostra eficaz em termos arrecadatórios. Japão e Itália, como a maioria dos países membros da OCDE, tendem a beneficiar mais suas empresas multinacionais em comparação com os EUA e a Alemanha, aproveitando-se de conceitos desenvolvidos por ambos. Todos servem de exemplo para o Brasil.

Das práticas dos EUA que podem ser aproveitadas pelo Brasil, para proteger o Tesouro Nacional, sem sacrifício à competividade do país, podem-se citar, primeiramente, as normas definidoras de rendas passivas, mais abrangentes que as de muitos dos países-membros da OCDE, por incluírem *revendas qualificadas como passivas*.

Todavia, são mais acuradas, ao excetuar da qualificação de renda passiva os *royalties* auferidos por CFCs que desempenhem operações de produção e/ou que desenvolvam tais intangíveis, qualificando como passivos os *royalties* decorrentes de atividades rotineiras de distribuição ou sublicenciamento.

Deve-se também aproveitar dos EUA a consideração de participações superiores a 10% (mais eficientes para a administração tributária e mais competitivas para as empresas que a regra alemã de 1%), tal como faz o Japão.

Assim como EUA e Alemanha – e como proteção para o Tesouro Nacional – poder-se-ia considerar como CFC a pessoa jurídica *controlada* (segundo a definição jurídico-societária brasileira) em conjunto por contribuintes brasileiros – e não individualmente como faz a Itália. A abordagem dos EUA, adotada pela Alemanha, é mais comum no ambiente OCDE.

Como na Alemanha, e na maioria dos países-membros da OCDE, a regra brasileira deve ser apenas a de CFC, apenas afetando controladas (e não coligadas) e devendo ser aplicada a contribuintes pessoas jurídicas e pessoas físicas, padrão OCDE, o que difere da abordagem norte-americana, com múltiplas regras e regimes para cada tipo de contribuinte ou situação.

Como EUA e Alemanha, o Brasil deve preservar alguma jurisdição residual sobre a tributação da controladora em sua legislação interna. O modelo americano é excessivamente complexo, operando através de exclusões e adições por presunções jurídicas, num misto de territorialidade e TBU. O sistema alemão é mais direto e eficiente. O Brasil deve, à moda alemã, conferir a isenção para 95% dos lucros efetivamente distribuídos (rendas ativas) do exterior, desde que a carga brasileira atual de tributação da renda seja igual ou inferior à média OCDE. Através de tratados bilaterais o Brasil poderia conceder isenção integral aos lucros operacionais distribuídos do exterior para o Brasil, como é comum entre países-membros da OCDE.

Diferentemente dos EUA, o Brasil deve optar por não tributar antecipadamente todas as rendas passivas de controladas. **O modelo alemão, mais comum dentre países membros da OCDE, de tributação antecipada apenas de rendas passivas "subtributadas"** (um aperfeiçoamento das regras de exceção norte-americanas) **é mais recomendável**. Tanto por sua menor complexidade de administração, na comparação com o norte-americano, quanto pela maior competitividade que confere às multinacionais alemãs (e japonesas, entre outras). Nesse sentido, uma média entre o padrão americano de "high tax" (i.e., 18,9%) e alemão de "low tax" (e.g., 7,5%) poderia ser utilizada pelo Brasil como parâmetro de "subtributação": **13,2%**.

### **6** PROPOSTAS

- 1. Reduzir a alíquota nominal de tributação das empresas (IRPJ e CSLL) para patamar abaixo da média OCDE (23%):
  - a) para que a carga tributária sobre o lucro das empresas representada pelo IRPJ, pela CSLL e por uma eventual incidência de IRRF sobre lucros e dividendos distribuídos do Brasil para o exterior – seja neutra em relação ao ambiente OCDE, deveria ser reduzida para menos de 23% (média dos países-membros da OCDE) e próxima aos 22,2% (média europeia de IRPJ, sobre os quais não incide, tipicamente, IRRF nas remessas internacionais de dividendos). Essa média também se aproxima da alíquota de 21%, do IRPJ federal dos EUA; e
  - b) a eventual tributação da distribuição de lucros e dividendos no Brasil não pode representar perda de competividade internacional nem para empresas brasileiras, nem para o mercado de capitais do Brasil. Nesse sentido, já que tanto entre europeus, como entre Europa e EUA é comum não haver incidência de IRRF intragrupo inclusive em dividendos pagos ao exterior é fundamental que o Brasil isente a distribuição feita intragrupo (empresas controladas ou coligadas), seja nas distribuições no país (via legislação interna), seja para remessas internacionais (via tratados internacionais).
- 2. Eliminar o limite de 30% para compensação de prejuízos fiscais:
  - a) o modelo brasileiro deve eliminar a trava de 30% e permitir a compensação integral dos prejuízos fiscais em anos futuros.
- 3. Modernizar as regras de depreciação acelerada de dispêndios de capital:
  - a) **recomenda-se para o Brasil**, além da manutenção da sistemática atual, que prevê aceleração com base em intensividade de uso (ou seja, "turnos"), a adoção das melhores práticas internacionais (sobretudo as do Canadá e dos EUA) de **depreciação de bens incorporados ao ativo imobilizado das empresas** (máquinas e equipamentos, infraestrutura, etc.), que inclui:
    - depreciação, no primeiro ano, de até 100% do valor desses bens adquiridos entre 2023 e 2027; e
    - depreciação, no primeiro ano, de até 50% do valor desses bens, adquiridos a partir de 2028.
- 4. Aperfeiçoar o instrumento de Juros sobre Capital Próprio (JCP):
  - a) aprimorar os Juros sobre Capital Próprio (JCP), hoje de uso restrito a poucos contribuintes, aproximando-o ao modelo de Allowance for Corporate Equity (ACE). Nesse sentido, o JCP deveria passar a ser por exclusão do lucro real das empresas e não por remuneração direta aos sócios. Visando conferir efetividade ao instrumento, é necessário também vincular a dedução apenas à existência de patrimônio líquido positivo (composto por capital social, com ou sem reservas adicionais ou lucros retidos).

### 5. Modernizar os Mecanismos de Incentivo à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica (PD&I):

a) as deficiências importantes do atual sistema, antes da introdução de novos mecanismos mais impactantes, poderiam ser eliminadas, ou pelo menos amenizadas, pelas seguintes medidas:

#### • Modernizar a Lei do Bem (Lei 11.196/2005):

- permitir, expressamente, a utilização das deduções incentivadas em anos posteriores ao do dispêndio, sem limitação temporal e sem limitação no ano do aproveitamento da dedução;
- prever, expressamente, a permissibilidade da terceirização em território nacional, não limitada a universidades e a Institutos de Ciência e Tecnologia (ICTs);
- despesas com depreciação ou amortização de ativos, utilizados na atividade incentivada, deveriam, igualmente, corresponder à dedução adicional (benefício permanente) e não apenas à depreciação acelerada (benefício temporal, equivalente a empréstimo); e
- outras despesas, inclusive de pessoal (não pesquisadores), consideradas necessárias ao desempenho e suporte da atividade e dos "centros de custo" de PD&I, ainda que acessórias, deveriam também ser incentivadas:
- não incidir IPI na aquisição de quaisquer insumos, além de máquinas e equipamentos, utilizados nas atividades de PD&I, quer importadas, quer nacionais; e
- não incidir IR-Fonte, PIS/Cofins, IOF, nem ISS na importação de serviços e tecnologias;
- b) deverá ser instituído um novo mecanismo de "lucro da exploração de intangíveis", que funcionará através de redução de base de cálculo correspondente a, no mínimo, 50% do valor dos lucros oriundos de royalties ou de direitos autorais (inclusive no que tange ao licenciamento de software), ou de seu valor correspondente agregado a mercadorias vendidas. Tal benefício se aplicaria a lucros auferidos diretamente pelo contribuinte brasileiro, derivados de receitas internas ou de exportações, e correspondentes a intangíveis brasileiros, resultantes de processos de PD&I realizados no Brasil, qualificados e incentivados nos termos da Lei do Bem.

### 6. Ampliar e melhorar a rede brasileira de Acordos para evitar dupla tributação (ADT):

- a) o Brasil precisa **ampliar sua rede de ADTs**; e
- b) além disso, o Brasil precisa de novo modelo de ADT convergente com a Convenção Modelo da OCDE, sobretudo nos seguintes temas:

regras de alocação (estabelecimentos permanentes, *royalties*, serviços, juros e preços de transferência), incentivos explícitos e desincentivos implícitos (créditos presumidos ou fixos e métodos para eliminar a dupla tributação) e solução de controvérsias e abuso dos tratados. Com destaque para a adoção do conceito de estabelecimento permanente e a eliminação de barreiras à importação de tecnologia e serviços.

### 7. Convergir as regras de Preços de Transferência do Brasil aos padrões internacionais:

- promover a convergência entre as regras de Preços de Transferência do Brasil e os padrões e práticas internacionais, adotando, em lei, o "princípio arm's length" (ALP), mantendo-se os aspectos positivos das atuais normas brasileiras. Os métodos brasileiros com margens fixas podem ser aperfeiçoados, compatibilizando-os com o ALP, sob o controle da administração tributária e passando a funcionar como salvaguardas opcionais.
- 8. Aperfeiçoar as regras de tributação de lucros no exterior:
  - o Brasil deve substituir seu regime de TBU por uma regra CFC comparável às dos países membros da OCDE. Não tributar antecipadamente rendas ativas por presunção indiscriminada, nem tributar antecipadamente rendas de coligadas, tampouco tributar antecipadamente rendas passivas indiscriminadamente.
- 9. Criar novo programa de Cumprimento Cooperativo de Obrigações Tributárias (CCT), destinado aos maiores contribuintes e a empresas transnacionais.
- 10. Instituir um sistema de consultas mutuamente vinculantes (inclusive em matéria de Preços de Transferência Acordo Prévio de Precificação) e a Arbitragem Tributária no procedimento amigável (MAP) dos tratados (ADTs), além de viabilizar o incremento de acesso a esses mecanismos, para os casos de contribuintes que aderirem ao CCT.

### **REFERÊNCIAS**

AVI-YONAH, R. S.; HALABI, O. **US subpart F legislative proposals**: a comparative perspective. 2012. Disponível em: https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1179&context=law\_econ\_current. Acesso em: 07 jun. 2022.

ALSTADSÆTER, A.; BARRIOS, S.; NICODEME, G.; SKONIECZNA, A.; VEZZANI, A. Patent boxes design, patents location and local R&D. **Economy policy**, v. 33, n. 93, p. 131-177, jan. 2018.

ASEN, Elke; BUNN, Daniel. **Patent Box Regimes in Europe.** 2020. Disponível em: https://taxfoundation.org/patent-box-regimes-in-europe-2020/. Acesso em: 06 jun. 2022.

ASIAN DEVELOPMENT BANK – ADB. **Global value chain development report 2021**: beyond production. nov. 2021. Disponível em: https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN. **Relatório de Investimento Direto**. dez. 2021. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/publicacoes/relatorioid. Acesso em: 06 jun. 2022.

BRASIL. **Decreto Legislativo nº 203, de 2019**. Aprova os textos do Acordo entre a República Federativa do Brasil e a República de Singapura para Eliminar a Dupla Tributação em relação aos Tributos sobre a Renda e Prevenir a Evasão e a Elisão Fiscais e de seu Protocolo, assinados em Singapura, em 7 de maio de 2018. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/141001. Acesso em: 07 jun. 2022.

BRASIL. **MSC 413/2017**. Protocolo de Emenda à Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda e seu Protocolo, adotado em Mendoza, em 21 de Julho de 2017. Disponível em: http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2158517. Acesso em: 07 jun. 2022.

BOADWAY, R.; BRUCE, N. A General Proposition on the Design of Neutral Business Tax. **Journal of Public Economics**, v. 24, 1984.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. **Tributação da renda de pessoas jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais**. Brasília: CNI, 2018. (Propostas da Indústria - Eleições 2018, 15).

DUEÑAS, S. CFC Rules Around the World. **Fiscal Fact**, n. 679, jun. 2019. Disponível em https://files.taxfoundation.org/20190617100144/CFC-Rules-Around-the-World-FF-659. pdf. Acesso em: 06 jun 2022.

DURST, M. C. **Beyond BEPS**: a tax policy agenda for developing countries. 2014. (ICTD Working Paper, 18). Disponível em: https://www.ictd.ac/publication/beyond-beps-a-ta-x-policy-agenda-for-developing-countries/. Acesso em: 07 jun. 2022.

DURST, M. C. **Limitations of the BEPS Reforms**: looking beyond corporate taxation for revenue gains. 2015. (ICTD Working Paper, 40).

ESTADOS UNIDOS. U. S. Internal Revenue Service. **Coronavirus Aid Relief Economic Stimulus (CARES) Act.** 2020. Disponível em: https://home.treasury.gov/policy-issues/coronavirus. Acesso em: 06 jun 2022.

ESTADOS UNIDOS. **U.S. Tax Cuts and Jobs Act (TCJA, 2017)**. 2017. Disponível em https://www.congress.gov/. Acesso em: 06 jun 2022.

EUROPEAN COMISSION. **Parent companies and their subsidiaries in the European Union**. Disponível em https://ec.europa.eu/taxation\_customs/parent-companies-and-their-subsidiaries-european-union\_en. Acesso em: 06 jun 2022.

FREEDMAN, J. Designing a general anti-abuse rule: striking a balance. **Asia-Pacific Tax Bulletin,** v. 20, n. 3, 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=2488541#. Acesso em: 07 jun. 2022.

FREEDMAN, J. Defining taxpayer responsibility: in support of a general anti-avoidance principle. **British Tax Review**, p. 332-343, 2004. Disponível em: shorturl.at/mtMOU. Acesso em: 07 jun. 2022.

FREEDMAN, J. Improving (not perfecting) tax legislation: rules and principles revisited. **British Tax Review**, p. 718-728, 2010. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=1804354. Acesso em: 07 jun. 2022.

GRAHAM, J. R.; HANLON, M.; SHEVLIN, T. Barriers to mobility: the lockout effect of U.S. taxation of worldwide corporate profits. **National Tax Journal**, v. 63, n. 4, p. 1111-1144, 2010.

HEARSON, Martin. **Tax Treaties of G-24 Countries:** analysis using a new dataset. Washington: Intergovernmental Group of 24, 2021. (G-24 Working Paper).

INLAND REVENUE AUTHORITY OF SINGAPORE. **Tax Exemption of Foreign-Sourced Income**. 2022. Disponível em: https://www.iras.gov.sg/irashome/Businesses/Companies/Working-out-Corporate-Income-Taxes/Companies-Receiving-Foreign-Income/Tax-Exemption-of-Foreign-Sourced-Income/. Acesso em: 07 jun. 2022.

IRWIN, A. **What It Will Take to Vaccinate the World Against COVID-19**. 2021. Disponível em: https://www.nature.com/articles/d41586-021-00727-3. Acesso em: 08 jun. 2022.

LANG, M. BEPS Action 6: Introducing an Antiabuse Rule in Tax Treaties, 74 Tax Notes Int'l 7 (19 May 2014) p. 655 et seq.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **OCDE formaliza convite para que o Brasil ingresse na entidade**. Jan. 2022. Disponível em: https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2022/01/ocde-formaliza-convite-para-que-o-brasil-ingresse-na-entidade. Acesso em: 06 jun. 2022.

MOOJI, R. A.; DEVEREAUX, M. P. **Alternative systems of business tax in Europe**: an applied analysis of ACE and CBIT reforms. 2009. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46469720\_Alternative\_Systems\_of\_Business\_Tax\_in\_Europe\_An\_applied\_analysis\_of\_ACE\_and\_CBIT\_Reforms. Acesso em: 08 jun. 2022.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project**. Paris: OECD Publishing, 2022. Disponível em: http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en. p. 141-160. sobre "low value adding intra-group services".

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **BEPS project explanatory statement**: 2015 final reports. 2015. Disponível em: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/beps-project-explanatory-statement\_9789264263437-en#page3. Acesso em: 07 jun. 2022.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation**: actions 8-10: 2015 final reports. 2015. Disponível em: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports\_9789264241244-en#page1. Acesso em: 07 jun. 2022.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Designing effective controlled foreign company rules**: action 3: 2015 final report. 2015. Disponível em: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report\_9789264241152-en#page1. Acesso em: 07 jun. 2022.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Model tax convention on income and on capital**. Paris: OECD, 2019.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Tax and fiscal policy in response to the coronavirus crisis**: strengthening confidence and resilience. Pari: OECD, 2020.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Emergency tax policy responses to the Covid-19 pandemic:** limiting damage to productive potential and protecting the vulnerable. Paris: OECD, 2020. Disponível em https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\_119695-dj2g5d5oun&Title=Emergency%20tax%20policy%20responses%20to%20the%20Covid-19%20pandemic. Acesso em: 07 jun. 2022.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Statement on a two-pillar solution to address the tax challenges arising from the digitalisation of the economy**. Paris, 2021. Disponível em: https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-october-2021.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU. **Convenção modelo para Evitar Dupla Tributação entre Países desenvolvidos em desenvolvimento**. 2018. Disponível em: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT\_2017.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Report 2021**. 2021. Disponível em: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021. Acesso em: 07 jun. 2022.

PETKOVA, K.; STASIO, A.; ZAGLER, M. On the Relevance of Double Tax Treaties. **International Tax and public finance**, v .27, p. 575-605, 2020. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9. Acesso em: 07 jun. 2022.

PISTONE, P.; WEBER, D. (Eds.). **The Implementation of Anti-BEPS Rules in the EU**: a comprehensive study. [S.I.]: IBFD, 2018.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Vedação ao crédito de IRRF, IRPJ e CSLL por empresas nos EUA: ônus de bitributação dos lucros e receitas decorrentes do Brasil**. 2022. Disponível em: http://images.comm.pwc.com.br/Web/PRICEWATERHOU SECOOPERS/%7B44fea460-6ee5-49df-9df7-ed1de09d1a3c%7D\_Tax\_Intelligence\_PT\_Edi%c3%a7%c3%a3o\_09\_TX.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Reforma Tributária dos EUA**: legal e infralegal. 2022. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/assets/pdf/2022/Tax\_Intelligence\_PT\_Edicao\_09\_ANEXO\_Reforma\_Tributaria\_EUA\_Legal\_Infralegal.pdf. Acesso em: 07 jun. 2022.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Tributação dos lucros e dividendos:** levantamento internacional. [S.l.: s.n.], 2021.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Summaries.** Switzerland. 2022. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 07 jun. 2022.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Worldwide Tax Guides.** 2021. Disponível em: https://taxsummaries.pwc.com/. Acesso em: 06 jun. 2022.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Preços de Transferência no Brasil:** convergência para o padrão OCDE. Brasília, 2019. Disponível em https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2019/dezembro/receita-federal-e-ocde-lancam-relatorio-conjunto-sobre-precos-de-transferencia/precos-de-transferencia-no-brasil-convergencia-para-o-padrao-ocde-folheto-1.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

REDMILES, M.; WENRICH, J. A history of controlled foreign corporations and the foreign tax credit. Disponível em https://www.irs.gov/pub/irs-soi/historycfcftc.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

SCHOUERI, L. E.; BARBOSA, M. C. Brazil: CFC rules and tax treaties in Brazil: a case for article 7, *In*: LANG, M. *et al.* (Org.s). **Tax Treaty Case Law Around the Globe 2015**. Viena: Linde, 2016.

SUIÇA. Federal Department of Finance. **Switzerland and Brazil sign double taxation agreement**. 3 maio 2018. Disponível em: https://www.admin.ch/gov/en/start/documentation/media-releases.msg-id-70663.html. Acesso em: 07 jun. 2022.

TAVARES, R. J. S., **Medidas tributárias estrangeiras relativas à pandemia COVID-19, uma análise crítica.** 2020. (Webinar). Disponível em https://www.insper.edu.br/agenda-de-eventos/medidas-tributarias-estrangeiras-relativas-a-pandemia-covid-19/. Acesso em: 06 jun. 2022.

TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional: OCDE, BEPS e Brasil: como deve se posicionar o setor industrial brasileiro? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 121, p. 52-61, 2014.

TAVARES, R. J. S. Política Tributária Internacional: OCDE, BEPS e G20: como defender os interesses do Brasil? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 127, p. 26-52, 2016.

TAVARES, R. J. S. The 'Active Trade or Business' exception of the limitation on benefits clause. *In*: LANG, M. *et al.* (Eds.). **Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)**: the proposals to revise the OECD model convention. Viena: Linde, 2016.

TAVARES, R. J. S. **Reforma tributária americana**: lições para o Brasil. [S.l.]: PwC, 2019. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/guia/assets/2018/contexto-tributario.pdf. Acesso em: 06 jun. 2022.

TAVARES, R. J. S. **Tributação da Renda no Brasil**: parte l: fundamentos da tributação de lucros e dividendos. 2020. Disponível em: https://www.insper.edu.br/wp-content/uploads/2020/08/Reforma-Tributac%CC%A7a%CC%83o-da-Renda-Parte-1-04ago20. pdf. Acesso em: 06 jun 2022.

TAVARES, R. J. S. Understanding and Managing Brazil's CIDETax. **Tax Notes International**, v. 28, p. 219-213, nov. 2002.

TAVARES, R. J. S.; BOGENSCHNEIDER, B. The new De Minimis anti-abuse rule in the parent-subsidiary directive: validating EU tax competition and corporate tax avoidance? **Intertax**, v. 43, n. 8/9, 2015.

TAVARES, R. J. S.; BOGENSCHNEIDER, B.; PANKIV, M. The intersection of EU State Aid and U.S. Tax Deferral: a spectacle of fireworks, smoke, and mirrors. **Florida Tax Review**, v. 19, n. 3, 2016.

TAVARES, R. J. S.; WOMACK, J. T.; WILSON, D. E. New Brazilian Equity Interest Rules: efficient financing for U.S. owned subsidiaries. **Tax Notes International**, n. 45, jan. 1997.

## ANEXO A - ALÍQUOTAS DE IRRF: TRATADOS G7

Tabela 4 - Alíquotas dos ADTs firmados pelos EUA

Parceiro de Tratado	Dividendos	Juros (%)	Royalties (%)
Armênia	Doméstico	Doméstico	0
Austrália	0/5/15	0/10	5
Áustria	5/15	0	0/10
Azerbaijão	Doméstico	Doméstico	0
Bangladesh	10/15	5/10/15	10
Barbados	5/15	5	5
Bielorrússia	Doméstico	Doméstico	0
Bélgica	5/15	0/15	0
Bulgária	5/10	0/5/10	5
Canadá	5/15	0/15	0/10
China	10	10	10
Chipre	5/15	10	0
Republica Tcheca	5/15	0	10
Dinamarca	5/15	0	0
Egito	5/15	15	15
Estônia	5/15	10	5/10
Finlândia	5/15	0	0
França	0/5/15	0/15	0
Geórgia	Doméstico	Doméstico	0
Alemanha	0/5/15	0	0
Grécia	Doméstico	0	Doméstico
Hungria	5/15	0	0
Islândia	5/15	0	0/5
Índia	15/25	10/15	10/15
Indonésia	10/15	10	10
Irlanda	5/15	0	0
Israel	12.5/25	10/17.5	10/15
Itália	5/15	0/10	0
Jamaica	10/15	12.5	10
Japão	0/5/10	0/10	0
Cazaquistão	5/15	10	10
Coreia do Sul	10/15	12	10/15

Letônia         5/15         10         5/10           Lituânia         5/15         10         5/10           Luxemburgo         5/15         0/15         0           Malta         5/15         10/15         10           México         5/10         4.9/10/15         10           Moldova         Doméstico         Doméstico         0           Morrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Novuega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Polônia         5/15         0         10         0           Potrugal         5/15         0         10         10           Portugal         5/15         0         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10         10	Parceiro de Tratado	Dividendos	Juros (%)	Royalties (%)
Luxemburgo         5/15         0/15         0           Malta         5/15         10/15         10           México         5/10         4.9/10/15         10           Moldova         Doméstico         0         0           Marrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelàndia         0/5/15         0/10/15         0/5           Nova Zelàndia         0/5/15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Polônia         5/15         0         10         10           Portugal         5/15         0         10         10         10         10         10         10	Letônia	5/15	10	5/10
Molta         5/15         10/15         10           México         5/10         4.9/10/15         10           Moldova         Doméstico         Doméstico         0           Marrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Nova Zelândia         0         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         0         0           Polônia         10         10         10           Rússia         5/15         0         0         0/10           Eslovâqia         5/15         0         0 <td>Lituânia</td> <td>5/15</td> <td>10</td> <td>5/10</td>	Lituânia	5/15	10	5/10
México         5/10         4.9/10/15         10           Moldova         Doméstico         Doméstico         0           Marrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Noruega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0         10           Portugal         5/15         0         10         10           Portugal         5/15         0         10         10         10         10           România         10         10         10/15         10         10         10/15         10	Luxemburgo	5/15	0/15	0
Moldova         Doméstico         Doméstico         0           Marrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Noruega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Filipinas         20/25         15         15/25           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Espanha         0/5/15         0         0           Silváquia         5/15         0         0           Svica         5/15         0	Malta	5/15	10/15	10
Marrocos         10/15         15         10           Holanda         5/15         0         0           Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Noruega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Filipinas         20/25         15         15/25           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslováquia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         0         0/15           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suécia         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico	México	5/10	4.9/10/15	10
Holanda	Moldova	Doméstico	Doméstico	0
Nova Zelândia         0/5/15         0/10/15         0/5           Noruega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Filipinas         20/25         15         15/25           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslováquia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         5         5           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Turísia         10/15         10/15         5/8/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico	Marrocos	10/15	15	10
Noruega         15         0         0           Paquistão         Doméstico         Doméstico         0           Filipinas         20/25         15         15/25           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Turísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico	Holanda	5/15	0	0
Paquistão         Doméstico         Doméstico           Filipinas         20/25         15         15/25           Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Trinidad e Tobago         10/15         10/15         5/8/15           Turguia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico <t< td=""><td>Nova Zelândia</td><td>0/5/15</td><td>0/10/15</td><td>0/5</td></t<>	Nova Zelândia	0/5/15	0/10/15	0/5
Filipinas         20/25         15         15/25           Polânia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Turilândia         10/15         10/15         5/8/15           Turilânda         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Domé	Noruega	15	0	0
Polônia         5/15         0         10           Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovênia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajjquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tunísia         10/15         10/15         5/8/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0	Paquistão	Doméstico	Doméstico	0
Portugal         5/15         0/10         10           Romênia         10         10         10/15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovénia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Trinidad e Tobago         10/15         10/15         5/8/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico	Filipinas	20/25	15	15/25
Romênia         10         10 /15           Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovênia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Polônia	5/15	0	10
Rússia         5/10         0         0           Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovênia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Turísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Portugal	5/15	0/10	10
Eslováquia         5/15         0         0/10           Eslovênia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Trinidad e Tobago         10/15         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Romênia	10	10	10/15
Eslovênia         5/15         5         5           África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Trinidad e Tobago         10/15         15         0/15           Turísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Rússia	5/10	0	0
África do Sul         5/15         0/15         0           Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Eslováquia	5/15	0	0/10
Espanha         0/5/15         10         0           Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Eslovênia	5/15	5	5
Sri Lanka         15         10/15         5/10           Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	África do Sul	5/15	0/15	0
Suécia         5/15         0         0           Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Espanha	0/5/15	10	0
Suíça         5/15         0         0           Tajiquistão         Doméstico         Doméstico         0           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Sri Lanka	15	10/15	5/10
Tajiquistão         Doméstico         Doméstico           Tailândia         10/15         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Suécia	5/15	0	0
Tailândia         10/15         5/8/15           Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Suíça	5/15	0	0
Trinidad e Tobago         10/25         15         0/15           Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Tajiquistão	Doméstico	Doméstico	0
Tunísia         14/20         15         10/15           Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Tailândia	10/15	10/15	5/8/15
Turquia         15/20         10/15         5/10           Turcomenistão         Doméstico         Doméstico         0           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Trinidad e Tobago	10/25	15	0/15
Turcomenistão         Doméstico         Doméstico           Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Tunísia	14/20	15	10/15
Ucrânia         5/15         0         10           Reino Unido         0/5/15         0         0           Uzbequistão         Doméstico         Doméstico         0	Turquia	15/20	10/15	5/10
Reino Unido0/5/1500UzbequistãoDomésticoDoméstico0	Turcomenistão	Doméstico	Doméstico	0
Uzbequistão Doméstico Doméstico 0	Ucrânia	5/15	0	10
	Reino Unido	0/5/15	0	0
Venezuela 5/15 4.95/10 5/10	Uzbequistão	Doméstico	Doméstico	0
	Venezuela	5/15	4.95/10	5/10

Tabela 5 - Alíquotas dos ADTs firmados pela Alemanha

Parceiro do tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Albânia	5/15	5	5
Argélia	5/15	10	10
Argentina	15	10/15	15
Armênia	7/10	5	6
Austrália	0/5/15	0/10	5
Áustria	5/15	0	0
Azerbaijão	5/15	10	5/10
Bangladesh	15	10	10
Bielorrúsia	5/15	0/5	3/5
Bélgica	15	15	0
Bolívia	10/15	15	15
Bósnia e Herzegovina	15	0	10
Bulgária	5/15	0/5	5
Canadá	5/15	10	10
China	5/15/10	0/10	10
Taiwan	10/15	10/15	10
Costa Rica	5/15	0/5	10
Croácia	5/15	0	0
Chipre	5/15	0	0
República Tcheca	5/15	0	5
Dinamarca	5/15	0	0
Equador	15	10/15	15
Egito	15/20	15	15/25
Estônia	5/15	10	5/10
Finlândia	5/15	0	0
França	0/15	0	0
Geórgia	0/5/10	0	0
Gana	5/15	0/10	8
Grécia	25	10	0
Hungria	5/15	0	0
Islândia	5/15	0	0
Índia	10	10	10
Indonésia	10/15	10	10/15
Irã	15/20	15	10
Irlanda	5/15	0	0
Israel	5/10/15	0/5	0
Itália	15/20	10	5
Costa do Marfim	15	15	10

Parceiro do tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Jamaica	10/15/22,5/27	10/12,5	10
Japão	0/5/15	0	0
Cazaquistão	5/15	10	10
Quênia	15/25	15	15
República da Coreia	5/15	10	2/10
Kosovo	15	0	10
Kuwait	5/15	0	10
Quirguistão	5/15	5	10
Letônia	5/15	10	5/10
Libéria	10/15	10/20	10/20
Liechtenstein	0/5/15	0	0
Lituânia	5/15	10	5/10
Luxemburgo	5/15	0	5
Malásia	5/15	10	7
Malta	5/15	0	0
Ilhas Mauricio	5/15	0	10
México	5/15	5/10	10
Moldávia	15	5	0
Mongólia	5/10	10	10
Montenegro	15	0	10
Marrocos	5/15	10	10
Namíbia	10/15	0	10
Holanda	5/10/15	0	0
Nova Zelândia	15	10	10
Noruega	0/15	0	0
Paquistão	10/15	10/20	10
Filipinas	5/10/15	0/10	10
Polônia	5/15	0/5	5
Portugal	15	10/15	10
Romênia	5/15	3	3
Rússia	5/15	0	0
Sérvia	15	0	10
Singapura	5/15	8	8
Eslováquia	5/15	0	5
Eslovênia	5/15	5	5
África do Sul	7,5/15	10	0
Espanha	5/15	0	0
Siri Lanka	15	10	10
Suécia	0/5/15	0	0

Parceiro do tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Suíça	0/5/15/30	0	0
Síria	5/10	0/10	12
Tajiquistão	5/15	0	5
Tailândia	15/20/25	25	5/15
Trindade e Tobago	10/20	10/15	0/10
Turquia	5/15	10	10
Turcomenistão	5/15	0/10	10
Ucrânia	5/10	2/5	0/5
Reino Unido	5/10/15	0	0
Estados Unidos	0/5/15	0	0
Uruguai	5/15	0/10	10
Uzbequistão	5/15	5	3/5
Venezuela	5/15	5	5
Vietnã	5/10/15	10	7,5/10
Zâmbia	5/15	10	10
Zimbábue	10/20	10	7,5

Tabela 6 - Alíquotas dos ADTs firmados pela França

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Albânia	5/15	10	5
Argélia	5/15	0/10/12	5/10/12
Andorra	5/15	0/5	0/5
Argentina	15	20	18
Armênia	5/15	0/10	5/10
Austrália	0/5/15	0/10	5
Áustria	0/15	0	0
Azerbaijão	10	0/10	5/10
Barein	0	0	0
Bangladesh	10/15	10	10
Bielorússia	15	10	0
Bélgica	10/15	15	0
Benin	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Bolívia	15	15	15
Bósnia e Herzegovina	5/15	0	0
Botsuana	5/12	0/10	10
Brasil	15	0/10/15	10/15/25
Bulgária	5/15	0	5
Burquina Fasso	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Camarões	15	0/15	15
Canada	5/10/15	10	0/10
República Central Africana	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Chile	15	5/15	5/10
China	5/10	10	10
Taiwan	10	0/10	10
Colômbia	5/15/Doméstico	0/10	10
República do Congo	15/20	0	15
Croácia	0/15	0	0
Chipre	10/15	0/10	0/5
República Tcheca	0/10	0	0/5/10
Equador	15	0/10/15	15
Egito	0	15	15
Estônia	5/15	0/10	5/10
Etiópia	10	5	7,5
Finlândia	0	0/10	0
Polinésia Francesa	0	0	Doméstico
Gabão	15	0/10	10
Georgia	0/5	0	0
Alemanha	0/15	0	0
Gana	5/7,5/15	0/10/12,5	10/12,5
Grécia	Doméstico	0/10/12,5	5

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Guiné	15	0/10	10
Hong Kong	10	10	10
Hungria	5/15	0	0
Islândia	5/15	0	0
Índia	15	0/10/15	20
Indonésia	10/15	0/10/15	10
Irã	15/20	15	0/10
Irlanda	0/10/15	0	0
Israel	5/10/15	0/5/10	0/10
Itália	5/15	0/10	0/5
Costa do Marfim	15/18	0/15	10
Jamaica	10/15	10	10
Japão	5/10	0/10	0
Jordânia	5/15	0/15	5/15/25
Cazaquistão	5/15	10	10
Quênia	10	12	10
República da Coreia	10/15	10	10
Kosovo	5/15	0	0
Kuwait	0	0	0
Quirguistão	15	10	-
Letônia	5/15	10	5/10
Líbano	0	0	Doméstico
Líbia	5/10	0	10
Lituânia	5/15	10	5/10
Luxemburgo	0/15	0	5
Madagascar	15/25	15	10/15
Malawi	Doméstico	Doméstico	0
Malásia	5/15	15	10
Mali	15	Doméstico	Doméstico
Malta	0/15	5	10
Mauritânia	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Ilhas Mauricio	5/15	Doméstico	15
México	5/15	15	0/15
Moldávia	15	10	0
Monaco	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Mongólia	5/15	10	5
Montenegro	5/15	0	0
Marrocos	15	10/15	5/10
Namíbia	5/15	10	10
Holanda	5/15	0/10	0
Nova Caledônia	5/15	0	0/10
Nova Zelândia	15	10	10

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Níger	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Nigéria	12,5/15	12,5	12,5
Noruega	5/15	0	0
Oman	0	0	7
Paquistão	10/15	10	10
Panama	5/15	0/5	5
Filipinas	10/15	10/15	15
Polônia	5/15	0	0/10
Portugal	15	10/12	5
Qatar	0	0	0
Quebec	5/15	0/10	0/10
Romênia	10	10	10
Rússia	5/10/15	0	0
Arábia Saudita	0	0	0
Senegal	15	15	0/15
Sérvia	5/15	0	0
Singapura	5/15/Doméstico	0/10	0
Eslováquia	10	0	0/5
Eslovênia	0/15	0/5	0/5
África do Sul	5/15	0	0
Espanha	15	0/10	5
Siri Lanka	Doméstico	0/10	0/10
St. Martin	0/15	0/10	0
St. Pierre and Miquelon	5/15	0	10
Suécia	0/15	0	0
Suíça	0/15	0	5
Síria	0/15	0/10	15
Tailândia	15/20	3/10	5/15
Togo	Doméstico	Doméstico	Doméstico
Trinidad e Tobago	10/15	10	0/10
Tunísia	Doméstico	12	0/5/15/20
Turquia	15/20	15	10
Turcomenistão	15	10	0
Ucrânia	0/5/15	2/10	0/10
Emirados Árabes Unidos	0	0	0
Reino Unido	5/15	0	0
Estados Unidos	0/5/15	0/15	0
Uzbequistão	5/10	0/5	0
Venezuela	0/5/15	5	5
Vietnã	5/7/10/15	0	10
Zâmbia	Doméstico	Doméstico	0
Zimbábue	10/15/20	10	10

Tabela 7 - Alíquotas dos ADTs firmados pelo Japão

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Armênia	15	10	0/10
Austrália	0/5/10/15	0/10	5
Áustria	0/10	0	0
Azerbaijão	15	10	0/10
Bangladesh	10/15	10	10
Bielorússia	15	10	0/10
Bélgica	0/10	0/10	0
Brasil	12,5	12,5	12,5/15/25
Brunei	5/10	10	10
Bulgária	10/15	10	10
Canadá	5/15	10	10
Chile	5/15	4/10/15	2/10
China	10	10	10
Taiwan	10	10	10
Croácia	0/5	5	5
República Checa	10/15	10	0/10
Dinamarca	0/15	0/10	0
Equador	5	0/10	10
Egito	15/20	Doméstico	15
Estônia	0/10	10	5
Fiji	10/15	10	10
Finlândia	10/15	10	10
França	5/10	0/10	0
Geórgia	5/10	0/5	0
Alemanha	0/5/15	0	0
Hong Kong	5/10	10	5
Hungria	10	10	0/10
Islândia	0/5/15	0/10	0
Índia	10	10	10
Indonésia	10/15	10	10
Irlanda	10/15	10	10
Israel	5/15	10	10
Itália	10/15	10	10
Jamaica	5/10	10	2/10
Cazaquistão	5/15	10	10
Coreia do Sul	5/15	10	10
Kuwait	5/10	0/10	10
Quirguistão	15	10	0/10
Letônia	0/10	0/10	0

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)	
Lituânia	0/10 0/10		0	
Luxemburgo	5/15 10		10	
Malásia	5/15 10		10	
México	5/15	10/15	10	
Moldávia	15	10	0/10	
Holanda	0/5/10	0/10	0	
Nova Zelândia	0/15	0/10	5	
Noruega	5/15	10	10	
Omã	5/10	10	10	
Paquistão	5/7,5/10	10	10	
Peru	10	10	15	
Filipinas	10/15	10	10/15	
Polônia	10	10	0/10	
Portugal	5/10	5/10	5	
Qatar	5/10	0/10	5	
Romênia	10	10	10/15	
Rússia	0/5/15	0/10	0	
Arábia Saudita	5/10	10	5/10	
Sérvia	5/10	10	5/10	
Singapura	5/15	10	10	
Eslováquia	10/15	10	0/10	
Eslovênia	5	5	5	
África do Sul	5/15	10	10	
Espanha	5/10	10	0	
Siri Lanka	6/20	0	0	
Suécia	0/10	0/10	0	
Suíça	0/5/10	0/10	0	
Tajiquistão	15	10	0/10	
Tailândia	15/20	10/25	15	
Turquia	10/15	10/15	10	
Turcomenistão	15	10	0/10	
Ucrânia	15	10	0/10	
Emirados Árabes Unidos	5/10	10	10	
Reino Unido	0/10	0/10	0	
Estados Unidos	0/5/10	0/10	0	
Uruguai	5/10	0/10	10	
Uzbequistão	5/10	10	0/5	
Vietnã	10	10	10	
Zâmbia	0	10	10	

Tabela 8 - Alíquotas dos ADTs firmados pelo Reino Unido

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Argélia	5/15	7	10
Antígua e Barbuda	0 Doméstico		0
Argentina	10/15 0/12		3/5/10/15
Armênia	0/5/10/15	5	5
Austrália	0/5/15	0/10	5
Áustria	0/10/15	0	0
Azerbaijão	10/15	10	5/10
Barein	0/15	0/Doméstico	0
Bangladesh	10/15	7,5/10	10
Barbados	0/15	0	0
Bélgica	0/15/15	0/10	0
Belize	0/15	Doméstico	0
Bolívia	15	15	15
Bósnia e Herzegovina	5/15	10	10
Botsuana	5/12	10	10
Brunei	0/15	Doméstico	0
Bulgária	0/5/15	0/5	5
Canadá	0/5/15	0/10	0/10
Chile	5/15	5/15	5/10
China	5/15/10	10	10
Taiwan	10/15	10	10
Colômbia	0/5/15	0/10	10
Croácia	0/5/15/10	0/5	5
Chipre	0/15	0	0
República Tcheca	5/15	0	0/10
Dinamarca	0/15	0	0
Egito	20	15	15
Estônia	5/15	10	5/10
Suazilândia	15	Doméstico	0
Etiópia	10/15	5	7,5
Ilhas Malvinas	5/10	0	0
Ilhas Faroé	5/15	0	0
Fiji	15	10	15
Finlândia	0	0	0
França	0/15	0	0
Gâmbia	0/15	15	12,5
Geórgia	0/15	0	0
Alemanha	5/10/15	0	0
Gana	7,5/15	12,5	12,5
Gibraltar	0/15	0/Doméstico	0/Doméstico
Grécia	Doméstico	0	0
Granada	0	Doméstico	0

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)
Guernsey	0/15 0		0
Guiana	10/15	15	10
Hong Kong	0/15	0	3
Hungria	0/10/15	0	0
Islândia	5/15	0	5
Índia	15/10	0/10/15	10/15
Indonésia	10/15	10	10/15
Irlanda	5/15	0	0
Ilha de Man	0/15	0	0
Israel	0/5/15	5/10	0
Itália	5/15	0/10	8
Costa do Marfim	15/18	15	10
Jamaica	15/22,5	12,5	10
Japão	0/10	0/10	0
Jersey	0/15	0	0
Jordânia	10	10	10
Cazaquistão	5/15	10	10
Quênia	15	15	15
Quiribati	0/15	Doméstico	0
Coreia do Sul	5/15	10	2/10
Kosovo	0/15	0	0
Kuwait	5/15	0	10
Letônia	5/15	10	5/10
Lesoto	5/15	10	7,5
Líbia	0/15	0	0
Lituânia	5/15	10	5/10
Luxemburgo	5/15	0	5
Malawi	0/15	0/Doméstico	0/Doméstico
Malásia	5/10	10	8
Malta	15/Doméstico	10	10
Ilhas Maurício	0/15	0/Doméstico	15
México	0/15	5/10/15	10
Moldávia	0/5/10	5	5
Mongólia	5/15	10	5
Montenegro	5/15	10	10
Montserrat	0	Doméstico	0
Marrocos	10/25	10	10
Mianmar	0	Doméstico	0
Namíbia	0/5/15	0/20	0/5
Holanda	0/10/15	0	0
Nova Zelândia	15	10	10
Nigéria	12,5/15	12,5	12,5
Noruega	0/15	0	0

Parceiro de tratado	Dividendos (%)	Taxa de Juros (%)	Royalties (%)	
Omã	0/15 0		8	
Paquistão	10/15/20 15		12,5	
Panamá	0/15 0/5		5	
Papua Nova Guiné	17 10		10	
Filipinas	15/25	15	15/25	
Polônia	0/10	0/5	5	
Portugal	10/15	10	5	
Qatar	0/15	0/Doméstico	5	
Romênia	10/15	10	10/15	
Rússia	10	0	0	
Arábia Saudita	5/15	0	5/8	
Senegal	5/8/10	10	10	
Sérvia	5/15	10	10	
Serra Leoa	0	Doméstico	0	
Singapura	0/15	0/5	8	
Eslováquia	5/15	0	0/10	
Eslovênia	0/15	5	5	
Ilhas Salomão	0/15	Doméstico	0	
África do Sul	5/10/15	0	0	
Espanha	0/10/15	0	0	
Siri Lanka	15	10	10	
São Cristóvão e Névis	0	Doméstico	0	
Sudão	15	15	10	
Suécia	0/5/15	0	0	
Suíça	5/15	0	0	
Tajiquistão	5/10/15	0/10	7	
Tailândia	15/20	10/25	5/15	
Trinidad e Tobago	10/20	10	10	
Tunísia	12/20	10/12	15	
Turquia	15/20	15	10	
Turcomenistão	5/15	10	10	
Tuvalu	0/15	Doméstico	0	
Uganda	15	15	15	
Ucrânia	0/5/15	5	5	
Emirados Árabes Unidos	0/15	0/Doméstico	0	
Estados Unidos	0/5/15	0	0	
Uruguai	5/15	0/10	15	
Uzbequistão	5/10/15	5	5	
Venezuela	0/10	5	5/7	
Vietnã	7/10/15	10	10	
Zâmbia	5/15	10	5	
Zimbábue	0/20	10	10	

### LISTA DOS DOCUMENTOS DA SÉRIE PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2022

- 1. Política Industrial: construindo a indústria do futuro
- 2. Inovação: motor do crescimento
- 3. Exportações: um mundo pela frente
- 4. Integração Internacional: abertura com competitividade
- 5. Desenvolvimento Regional: crescimento para todos
- 6. Energia: combustível do crescimento
- 7. Transporte de Cargas: abrindo novos caminhos
- 8. Tributação da Renda Corporativa: convergência aos padrões internacionais
- 9. Reforma da Tributação do Consumo: competitividade e promoção do crescimento
- 10. Relações de Trabalho: avançando na modernização
- 11. SST e Previdência: segurança no presente e no futuro
- 12. Políticas de Emprego: reunir trabalhadores e empresas
- 13. Educação: a juventude e os desafios do mundo do trabalho
- 14. Financiamento: base do crescimento
- 15. Economia de Baixo Carbono: para um futuro sustentável
- 16. Licenciamento Ambiental: desenvolvimento com conservação
- 17. Segurança Jurídica: estímulo aos negócios
- 18. Segurança Jurídica em Relações de Trabalho: reflexões para avançar
- 19. Regulação: qualidade a nível internacional
- 20. Estabilidade Macroeconômica: essencial para o investimento
- 21. Saúde: agenda pós-pandemia

#### CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI

Robson Braga de Andrade Presidente

#### Gabinete da Presidência

*Teodomiro Braga da Silva* Chefe do Gabinete - Diretor

#### Diretoria de Desenvolvimento Industrial e Economia

Lytha Battiston Spíndola Diretora

#### Diretoria de Relações Institucionais

*Mônica Messenberg Guimarães* Diretora

#### Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato

Direto

#### Diretoria Jurídica

Cassio Augusto Muniz Borges Diretor

#### Diretoria de Comunicação

Ana Maria Curado Matta

Diretora

#### Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti Diretor

#### Diretoria de Inovação

Gianna Cardoso Sagazio Diretora

#### Superintendência de Compliance e Integridade

Osvaldo Borges Rego Filho Superintendente

#### CNI

*Robson Braga de Andrade* Presidente

#### Diretoria de Desenvolvimento Industrial e Economia - DDIE

Lytha Battiston Spíndola Diretora

#### Gerência Executiva de Economia - ECON

*Mário Sérgio Carraro Telles* Gerente-Executivo

Romero J. S. Tavares Consultor

#### COORDENAÇÃO DO PROJETO PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2022

#### Diretoria de Desenvolvimento Industrial e Economia - DDIE

Lytha Battiston Spíndola Diretora

#### Superintendência de Desenvolvimento Industrial - SDI

Renato da Fonseca Superintendente

Maria Carolina Correia Marques Mônica Giágio Leite do Amaral Fátima Videira Cunha Equipe Técnica

#### **EDITORAÇÃO E IMPRESSÃO**

#### Gerência de Publicidade e Propaganda

Armando Uema

Gerente

*Walner de Oliveira Pessoa* Produção Editorial

#### Superintendência de administração – SUPAD

*Maurício Vasconcelos de Carvalho* Superintendente Administrativo

Alberto Nemoto Yamaguti Jakeline Martins de Mendonça Normalização

Torridização

ZPC Comunicação Revisão Gramatical

Editorar Multimídia Projeto Gráfico | Diagramação

Athalaia Gráfica e Editora Impressão















