



O SISTEMA TRIBUTÁRIO INTERNACIONAL CONTEMPORÂNEO SOB A PERSPECTIVA DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: ANÁLISE CRÍTICA

*Marcos Aurélio Pereira Valadão**

Resumo

O estudo verifica a estrutura do sistema tributário internacional contemporâneo (STIC) em sua conformação atual a partir da perspectiva dos países em desenvolvimento. Foi estudado o histórico do STIC e considerados os seus principais atores e identificadas as principais questões do STIC. Esses aspectos foram analisados de maneira a se ter um claro entendimento de sua relevância. Na sequência, e partir da perspectiva histórica, verifica-se os principais instrumentos de atuação da comunidade internacional no sentido de remodelar o STIC, com problemas como evasão fiscal, paraísos fiscais, etc. O paper também considera este cenário em face das principais necessidades dos países em desenvolvimento, como o desenvolvimento inclusivo. Cuida-se, então de estudar o enlace dos sistemas tributários dos países em desenvolvimento com o STIC e suas consequências, destacando os aspectos positivos e os negativos principais aspectos críticos, decorrentes desta interação. Por fim, com base nos estudos colocados anteriormente e nas premissas que daí decorrem apresenta-se um rol de considerações e sugestões de medidas a serem adotadas, voltadas para os principais aspectos do STIC anteriormente verificados, de forma a dar um contorno prático à pesquisa.

Palavras-chave

Países em desenvolvimento. Sistema tributário internacional contemporâneo. Evasão fiscal. Elisão fiscal. Paraísos fiscais.

THE CONTEMPORARY INTERNATIONAL TAX SYSTEM UNDER THE PERSPECTIVE OF DEVELOPING COUNTRIES: CRITICAL ANALYSIS

Abstract

The study verifies the structure of the current international tax system (STIC) in its current stage, from the perspective of developing countries. The paper addresses the history of the STIC and considers its main actors, also identifying the main issues of the STIC. These aspects were analyzed in order to have a clear understanding of their relevance. Departing from the historical perspective, the paper verifies the main instruments of action of the international community in the sense of remodeling the STIC, dealing with problems such as tax evasion, tax havens, etc., . The paper also considers this scenario regarding the main necessities of developing countries,

* Doutor em Direito (SMU - EUA, 2005), Mestre em Direito Público (UnB, 1999), Especialista em Administração Tributária (UCG, 1992); MBA em Administração Financeira (IBMEC - DF, 1996); Professor e Pesquisador do Curso de Direito da Universidade Católica de Brasília (UCB).

such as inclusive development. Then, the link of tax systems in developing countries with STIC and its consequences are also studied, highlighting the positive aspects and the main negative aspects of this interaction. Finally, based upon the previously mentioned studies and on the assumptions that followed, in order to give a practical use to the research, the paper presents a list of considerations and suggestions of measures to be adopted by developing countries, with the focus on the main aspects of the STIC previously verified, aiming at practical results for the research.

Keywords

Developing countries. Current international tax system. Tax evasion. Tax avoidance. Tax havens.

1. INTRODUÇÃO

Este estudo tem como objetivo verificar a estrutura do sistema tributário internacional contemporâneo (STIC) em sua conformação atual, a partir da perspectiva dos países em desenvolvimento. Na pesquisa foram utilizadas referências bibliográficas que tratam do assunto, dados estatísticos de organizações internacionais e documentos disponíveis em importantes repositórios na internet. Para construir o entendimento de maneira que possa servir de suporte para uma análise crítica, primeiramente foi verificado o histórico do STIC, e considerado os seus principais atores (*big players*). Em seguida foram identificadas as principais questões do STIC sob a ótica dos países em desenvolvimento, quais sejam: a) concorrência tributária internacional prejudicial; b) paraísos fiscais; c) preços de transferência; d) normas sobre companhias controladas no exterior (CFC); e) uso abusivo de tratados internacionais de dupla tributação; f) subcapitalização distorcida (*thin capitalization*); g) transações via internet (economia digital); e h) ganhos de capital em transferência indireta de participação. Esses aspectos foram analisados de maneira a se dar um claro entendimento de sua relevância. Na sequência, e partir da perspectiva histórica, verifica-se os principais instrumentos de atuação da comunidade internacional no sentido de remodelar (*reshape*) o atual o STIC, especificamente a OCDE, o Projeto BEPS, o G-20, a ONU e outras organizações, intergovernamentais e privadas.

Feitas essas considerações, e adotando-se a ótica dos países em desenvolvimento são analisadas suas necessidades e como os seus sistemas tributários, inseridos no contorno do STIC, podem atuar de forma a estimular seu desenvolvimento, colocando-se também a questão da competição tributária internacional. Após, verifica-se o enlace dos sistemas tributários dos países em desenvolvimento com o STIC e suas consequências, destacando os aspectos positivos e os negativos dessa interação, e também seus principais aspectos críticos, especialmente o fato de que a ideologia normativa que permeia a formação do *mainstream* do STIC é dada preponderantemente pelos países desenvolvidos, com participação menos efetiva dos países em desenvolvimento, em virtude de diversos fatores.

Por fim, com base nos estudos colocados anteriormente e nas premissas que daí decorrem apresenta-se um rol de considerações e sugestões voltadas para os principais aspectos do STIC anteriormente verificados.

Embora não haja espaço para o aprofundamento de cada tópico, conforme indicado, as indicações básicas ficam estabelecidas, devendo-se buscar o detalhamento e estudos individualizados para cada situação apresentada. Espera-se que o estudo contribua para uma visão, a partir ótica dos países em desenvolvimento, em um ambiente povoado por visões decorrentes dos países desenvolvidos, e que possa servir, do ponto de vista prático, para o aperfeiçoamento dos sistemas tributários dos países em desenvolvimento face do estado atual do STIC.

2. O SISTEMA TRIBUTÁRIO INTERNACIONAL ATUAL

Todos os países têm seus próprios sistemas tributários, como se pode constatar, em consequência da evolução para o moderno estado fiscal, com diversas responsabilidades. Salvo poucas exceções os sistemas tributários são baseados nas três fontes clássicas, isto é, nas três bases tradicionais de incidência tributária: patrimônio, renda e consumo (tributado, em geral, como circulação), sendo que historicamente o sistema evoluiu da tributação de patrimônio e consumo (com forte concentração nos tributos aduaneiros) para consumo (interno) e renda (incluindo a extraterritorial).

Nota-se que a partir do início do século XX as economias, considerando cada país individualmente, passaram a se tornar cada vez mais inter-relacionadas, de início por meio de comércio, depois por meio de relações econômico-financeiras num crescendo que atravessou duas guerras de alcance global e que se acirrou pós a segunda, atingindo seu ápice evolutivo nas décadas de 1980 e 1990 (quando o chamado fenômeno da globalização mostrou seu impacto na modernidade e despertou interesse de todos)¹, mas que segue em contínua e acelerada evolução.² Este aspecto implicou o surgimento do que se

¹ Não é objeto de análise deste artigo essas causas e suas interações, mas cumpre destacar que o barateamento do custo de transporte e a facilidade e baixo custo das redes de comunicação foram determinantes neste processo. Ver, por exemplo, BARRIOS, Salvador; HUIZINGA, Harry; LAEVEN, Luc; NICODÈME, Gaëtan. *International Taxation and Multinational Firm Location decisions*. **Taxation Papers**/European Commission. Luxembourg: EC, 2009, p. 2. TURLEY, Conrad; PETRICCIONE, Mario; CHAMBERLAIN, David. **A New Dawn for the International Tax System: Evolution from past to future and what role will China play?** Editor (s): Yuesheng Jiang, Khoonming Ho. Amsterdam: IBFD, 2017, p. 3-88.

² A globalização afeta diretamente os sistemas tributários. Este aspecto tem sido objeto de preocupação, e.g., OWENS, Jeffrey. Globalisation: The Implications for Tax Policies. **The Journal of Applied Public Economics**, p. 21-44, v. 114 n. 3, aug/1993; AVI-YONAH, Reuven S. Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State. **Harvard Law Review**, v. 113, n. 7, p. 1573-1676, 2000; TANZI, Vito. Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Terminals. IMF Working Paper 00/181. Washington: IMF, 2000. Disponível em: <<https://>

pode denominar sistema tributário internacional (STI), que no seu momento atual, considerando a evolução das últimas décadas, neste trabalho é denominado de STIC (sistema tributário internacional contemporâneo, adotando-se a sigla por praticidade).

Nesta parte do artigo far-se-á uma análise da evolução do surgimento do STIC e seus atores principais, para então analisar seus aspectos mais relevantes e perspectivas futuras.

2.1. Perspectiva Histórica e Contextualização

A evolução econômica do concerto dos países, especialmente a partir do final do séc. XIX, fez nascer um tecido de estruturas tributárias que estão cada vez mais interconectadas. O desenvolvimento do comércio internacional e das trocas econômicas, que tem subjacentes sistemas tributários dos diversos países, tem também direcionado a uma interconectividade dos sistemas tributários.³ O sistema evoluiu passando por duas guerras mundiais, sobrevivendo a ONU, e as instituições de Bretton Woods (1947), o FMI, o Banco Mundial (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento - BIRD)⁴ e o GATT, que depois se tornou a OMC, e OCEE, no âmbito dos países europeus, que em 1961 se tornou OCDE (mais adiante se expandiu especialmente para outras economias desenvolvidas), e essas instituições foram assumindo papéis importantes ao longo do desenvolvimento do sistema econômico mundial, com reflexos nos sistemas tributários dos diversos países (observe-se se que mesmo os tratados comerciais geram efeitos tributários internos). A OCDE desenvolveu uma pesada estrutura de coordenação tributária (*Centre for Tax Policy and Administration* - CPTA) e um modelo de tratado de dupla tributação (ainda que calcado no modelo derivado de estudos dos tempos da Liga das Nações, que

www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp00181.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2017; VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira. Globalization Effects on The Brazilian Tax System. In: VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira; BORGES, Antônio de Moura. (Orgs.). Brazil, Russia, India, China (BRIC): **Tax System Structures and the Effects on Development and Foreign Trade Performance Lessons and Solutions**. p. 10-35. 1a ed. Brasília, DF, 2011.

³ A passagem a partir do início do século XX de sistemas tributários baseados mais na tributação da renda e do consumo interno (em detrimento dos tributos aduaneiros) e a interpretação das economias começou a gerar questões internacionais que suscitaram a necessidade de equacionar esses problemas (com novas abordagens legais e por via de tratados). Cf. HEWITT, Paul; LYMER, Andrew; OATS, Lynne. History of International Business taxation. In: LYMER, Andrew; HASSELDINE, John. **The international Taxation System**. Norwell, MA: Kluwer, 2002, p. 48-54.

⁴ Que evoluiu para diversas instituições (chamado Grupo Banco Mundial): a Corporação Financeira Internacional — IFC (1956); a Associação Internacional para o Desenvolvimento — IDA (1960); o Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos — ICSID (1966); e a Agência Multilateral de Garantias ao Investimento — MIGA (1988).

antecedeu a ONU), posteriormente a ONU criou um Comitê de peritos e também um modelo de tratado.⁵ Com o acirramento do processo de globalização, o desenvolvimento e barateamento das comunicações, permitindo as trocas financeiras em níveis praticamente ilimitados, os sistemas tributários passaram também a ter “vazamentos” e a adotar medidas de proteção das suas bases tributárias. Novamente os países desenvolvidos, a partir da base da OCDE (CPTA), ainda que sob a coordenação do G-20, passam a adotar medidas que se propõem harmonizadoras, o denominado BEPS⁶, visando estancar a sangria das bases tributárias. O impacto dessas medidas, se adotadas conforme preconizadas pelos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos, pode ter diversos efeitos indesejados para essas economias, inclusive o aumento do custo da máquina da administração tributária para que seja compatível com as novas necessidades, além das possíveis incompatibilidades legais ou constitucionais.

Para se perceber a importância dessa evolução e de como os paradigmas evoluíram em um século, no início do século XX, as principais fontes de rendas em termos de bases tributárias eram os tributos aduaneiros, i. e., incidentes na importação e exportação. Com a ampliação e liberação do comércio, especialmente após a Primeira Guerra Mundial, a tributação passa a se concentrar na renda e no consumo interno (a tributação do consumo internacional é cada vez mais no destino — não se tributa a exportação e se impõe uma desoneração via acordos GATT/OMC dos tributos aduaneiros, embora se conserve fortemente a tributação do consumo, inclusive dos produtos importados).⁷ Nesse ponto, aparecem diversos indícios de políticas do tipo “faça o que eu digo, mas não o que eu faço”, em virtude de que as economias mais desenvolvidas pregavam práticas de liberdade comercial, especialmente para produtos industrializados, mas mantinham a proteção tarifária de sua agricultura e atuavam contra políticas de proteção das indústrias emergentes, o que ocorre continuamente até hoje.⁸ Sob este aspecto é relevante examinar também visões fora

⁵ Para a evolução histórica dos modelos da ONU e da OCDE ver: UNITED NATIONS. **Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries**. New York: UN, 2011, p. vi-ix; OECD. **Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2014**, . Paris: OECD, 2014, p. 7-9.

⁶ Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), ou seja, erosão da base tributável e deslocamento de lucros — trata-se de iniciativa da OCDE, endossada e estimulada pelo G-20 que visa, como o nome diz, conter a elisão e a evasão tributária internacional. Conforme o site da iniciativa: BEPS “refers to tax avoidance strategies that exploit gaps and mismatches in tax rules to artificially shift profits to low or no-tax locations. Under the inclusive framework, over 100 countries and jurisdictions are collaborating to implement the BEPS measures and tackle BEPS. “Ver BEPS Webpage em www.oecd.org/tax/beps.

⁷ A exceção é os EUA, cuja base tributária, com elevada preponderância sobre as outras, é a renda.

⁸ Como um exemplo do conflito entre a política fiscal e ambiente econômico global, pode-se mencionar a OMC e as políticas fiscais internacionais, tem-se por exemplo a notícia de que o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, em 17 de Dezembro de 2014, estabeleceu um painel para

do *mainstream*, como é o caso de Ha-Joon Chang, que sustenta que os países desenvolvidos se utilizaram de diversas políticas para se desenvolverem e depois tentam impedir que os outros países não as pratiquem.⁹ Esse aspecto tem evidências que podem ser constatadas no âmbito do sistema tributário internacional.

A expansão do comércio de bens e direitos e intangíveis, inclusive *online*, impõe desafios adicionais ao sistema tributário internacional, inclusive em relação à questão da tributação ser efetivada na origem ou no destino.¹⁰ A questão que se coloca é que, considerando as diversas forças que influenciam a moldagem dos sistemas tributários, inclusive as organizações internacionais, como ONU, OCDE e outras de caráter regional, a forma como os países desenvolvidos influenciam o sistema tributário internacional, de maneira não só a proteger suas bases tributárias em detrimento das bases tributárias dos outros países, i. e., os países em desenvolvimento e os menos desenvolvidos, mas que também podem resultar em incapacidades, terminam por provocar outras externalidades como a concentração de renda¹¹ e impactos na própria capacidade de promover o desenvolvimento via atração de investimentos, desenvolvimento tecnológico, inovação etc. Além desses aspectos, convém mencionar que as distorções são enormes, veja-se que o volume de capitais que operam a partir de economias minúsculas (paraísos fiscais)¹², como é o caso das Bermudas, que em 2014 registrou um volume de lucros de investimento externo próximo de 800 vezes o valor do seu PIB, e Luxemburgo 115 vezes — aspecto comum a esse tipo de jurisdição.¹³

examinar uma queixa por parte da União Europeia que vários programas brasileiros no automóvel, tecnologias de informação e comunicação e setores de automação confere vantagens fiscais para produtos nacionais (DS472), e que em Dec de 2013 a União Europeia notificou o Secretariado da OMC de um pedido de consultas com o Brasil sobre alegadas vantagens fiscais discriminatórias dadas pelo Brasil no setor automotivo; o sistema eletrônico e sectores conexos; no que diz respeito aos bens produzidos em Manaus e outros Zonas Francas, e vantagens fiscais para os exportadores. Informação disponível no sítio eletrônico da OMC. Cf. WTO. Dispute WTO. Settlement: Dispute Ds472 Brazil — Certain Measures Concerning Taxation and Charges. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds472_e.htm>. Acesso em: 24 de junho de 2016.

⁹ Cf. CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. Trad. Luis Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: UNESP, 2004.

¹⁰ Ver, e.g., GASSEN, Valcir. **Tributação na origem e no destino: tributos sobre o consumo e processo de integração econômica**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

¹¹ A respeito da concentração da renda da equidade do sistema tributário, para o caso brasileiro, ver: GASSEN, Valcir. **Equidade e eficiência da matriz tributária brasileira: diálogos sobre Estado, Constituição e Direito Tributário**. 1. ed. Brasília: Consulex, 2012.

¹² Ver PALAN, Ronen; MURPHY, Richard; CHAVAGNEUX, Chistian. **Tax Havens: How Globalization Really Works**. Ithaca: Cornell, 2010.

¹³ UNITED NATIONS - UNCTAD. Global Investment Trends Monitor. Investment Flows Through Offshore Financial Hubs Declined But Remain At High Level Un-Unctad. New York, N. 33, 3 May, 2016, P. 5. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d2_en.pdf>. Acesso em: 28 maio 2016.

Os incentivos fiscais oferecidos para atrair investimento e também promover investimentos em inovação sofrem ataques e restrições por parte dos países mais desenvolvidos. Porém, aqueles países têm aportes de benefícios fiscais (*tax expenditures*) nessas áreas há muito tempo. Mais recentemente o próprio FMI reconheceu a necessidade dessas políticas no setor de inovação.¹⁴ É certo que alguns incentivos são, em princípio, desnecessários, como os incentivos a empresas estrangeiras para a exploração de recursos naturais minerais escassos. E há sempre necessidade de se verificar quais dessas políticas pode impactar positivamente a economia que se dispõe a implementá-las, sem causar danos às demais. A exacerbação dessas políticas de redução da tributação, a ponto de formar os chamados *financial centers*, resulta na chamada guerra fiscal internacional (*international tax competition*), o que é também constante objeto de crítica.¹⁵

Uma importante questão que se coloca é se existe uma distinção entre a concorrência tributária justa e a injusta, e qual seria o ponto de inflexão. Na verdade, a distinção entre concorrência ou competição fiscal internacional justa e injusta não está clara. No entanto, há uma espécie de consenso de que alguns tipos de incentivos fiscais para atrair investimentos podem provocar uma espécie de ruptura nos sistemas fiscais que pode gerar efeitos mais negativos do que positivos. Competição fiscal desleal é diferente da concorrência desleal no mercado interno. Este exemplo não é bom porque em nível internacional não há nenhuma autoridade fiscal internacional para corrigir a distorção do mercado, e o efeito é a perda de receitas para os países.¹⁶ Isto porque, a soberania tributária não pode ser restringida por outros países, a menos que haja um tratado internacional. Em geral, a competição é chamada injusta porque força ou induz outros países a também reduzirem suas alíquotas do

¹⁴ O próprio FMI reconheceu a necessidade de gastos tributários em pesquisa e desenvolvimento (R&D), que é suma, inovação, em um recente relatório onde afirma:

Addressing the underinvestment in private R&D will require a comprehensive mix of policies, including well-designed fiscal incentives. Two key corrective incentives that reduce the private cost of R&D are direct R&D subsidies and R&D tax incentives, such as tax credits, enhanced allowances, accelerated depreciation, and special deductions for labor taxes or social security contributions. In 2013, advanced economies spent approximately 0.15 percent of GDP on these forms of fiscal R&D support. A little more than half this amount was in the form of direct subsidies, although the mix varies by country. INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together**. Washington: IMF, 2016, p. 34. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf>>. Acesso em: 2 de maio de 2017.

¹⁵ Ver OCDE. **Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue**. Paris: OECD, 1998. Embora se encontrem posições contrárias, e.g. EDWARDS, Chris; MITCHELL, Daniel J. **Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It**. Washington: Cato, 2008; BISWAS, Rajiv (Edit.). **International Tax Competition: Globalization and Fiscal Sovereignty**. London: Commonwealth Secretariat, 2002.

¹⁶ De lembrar que há regras no âmbito dos acordos da OMC que restringem a soberania tributária e que afetam a concorrência em nível mundial (a exemplo dos subsídios proibidos).

imposto, provocando o que a literatura chama de *race to the bottom* — em que todos perdem, incluindo o país que iniciou a concorrência desleal.

Na verdade, a competição é por investimentos, sendo que os incentivos fiscais são apenas ferramentas, que devem ser utilizadas com cuidado considerando os efeitos colaterais que causam. Às vezes, o incentivo fiscal é redundante e desnecessário. Cite-se como exemplo um país que concede incentivos fiscais para a indústria de mineração — em geral, não há necessidade para isso porque a mina não pode ser “transportada”, e o investimento estrangeiro iria acontecer de qualquer maneira, basta que haja demanda. Por outro lado, há algumas formas de concorrência fiscal que podem ser extremamente prejudiciais, a depender da legislação fiscal do país afetado, como é o caso de estruturas *offshore*, que possibilitam que sejam realizadas operações internacionais pagando apenas pequena quantidade de impostos ou taxas para o país de residência (*offshore*) da empresa sem substância econômica, prejudicando a base de cálculo dos países onde a renda é, de fato, gerada e, portanto, pagando menos ou nenhum imposto em relação ao todo. A reação a essas estruturas está sendo colocada em prática há um certo tempo, por exemplo, legislação sobre preços de transferência, a legislação CFC, limitação de subcapitalização, a denominada norma geral antielisiva. Esses tipos de práticas tributárias são o foco da iniciativa da OCDE/G20 BEPS. A concorrência tributária mais agressiva, comum a países muito pequenos, com baixa ou nenhuma tributação da renda, também é considerada abusiva, mas deve ser levado em consideração que esses países não têm muitas alternativas, vez que eles praticamente não possuem base tributária interna.

Em algumas situações, os incentivos fiscais têm um alcance muito limitado para afetar outros países. Por exemplo, quando ele está conectado à construção de infraestrutura, em que o país não tem o recurso para investir, mas o investimento é rentável se não estiver sujeito a tributação. Portanto, o país concede os incentivos fiscais e os direitos de exploração da infraestrutura (por exemplo, uma estrada de ferro) durante o tempo do retorno do investimento. Em princípio, não há problemas com este tipo de incentivo fiscal, não pode ser considerado injusto e pode ser eficiente. Assim, o significado para a concorrência tributária é, na verdade, a concorrência para atrair investimento e a competição por receita tributária, e é considerada injusta (*unfair*, na literatura internacional) quando afeta outros países de forma negativa.

Há que se ressaltar também que os Estados soberanos têm o direito de definir os seus próprios regimes fiscais, seja através da redução de impostos ou oferecendo regimes preferenciais, porém essas estratégias podem minar as receitas fiscais de outro estado. Há que se buscar um equilíbrio, e o equilíbrio aqui é uma questão de coordenação. Em uma pesquisa sobre a guerra fiscal no Brasil, que guarda semelhanças com o cenário internacional neste aspecto, a

conclusão foi de que não basta esquemas que imponham penas a quem descumpra as normas, mas também incentivo para quem as cumpre. Porém, no nível internacional, tal solução é quase impossível de ser implementada, porque, como já dito, não há uma autoridade fiscal internacional e não há nenhum tributo internacional para financiar estas ações de incentivo e promoção. Assim, deve ser buscada a coordenação, e em alguns casos ajuda financeira por meio de organizações internacionais multilaterais. Na verdade, devido a uma combinação de fatores, há uma área que tem um consenso internacional sendo construído com algum sucesso, qual seja, a transparência fiscal, no sentido de troca de informações, destacando-se que neste aspecto o sistema internacional evoluiu muito nos últimos quinze anos.¹⁷ A falta de transparência é altamente nociva, até mesmo porque há uma enorme quantidade de capital em relação ao qual se desconhece, literalmente, a sua propriedade, o que ocorre também em função do grande volume de recursos que são objeto das operações de “lavagem de dinheiro”, sendo os recursos de origem ilícita, não apenas de sonegação tributária.¹⁸

Por outro lado, a cooperação fiscal não significa que os sistemas fiscais devem tornar-se semelhantes, porque se sabe que existem diferenças significativas nas estruturas fiscais, níveis de especialização e desenvolvimento da administração fiscal, sistemas de contabilidade etc., que variam de país para país. Além disso, as legislações fiscais devem apresentar as regras adequadas para evitar os efeitos nocivos da concorrência tributária, sem perder investimento estrangeiro direto por razões tributárias.

Todos esses aspectos de busca por receita tributária e desenvolvimento econômico foram sensivelmente afetados pela recente crise econômica global, que impacta de maneira mais severa os países em desenvolvimento e os menos desenvolvidos, os quais levarão mais tempo para se recobrar¹⁹, especialmente se seguirem as mesmas políticas dos países desenvolvidos, e isto atinge fortemente o sistema tributário, responsável pelo lado das receitas no balanço fiscal dos estados.

Por outro lado, a evolução das estratégias de desenvolvimento econômico a partir da visão de que os países desenvolvidos impõem ou tentam impor estratégias que podem ser prejudiciais para a atual montagem do que se identifica como sistema internacional tributário, tendo a harmonização como

¹⁷ Ver, e.g., OWENS, Jeffrey. Transparency, trade and tax: a G8 action plan. **International Tax Review**. June, 2013; VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira. Troca de informações com base em tratados internacionais: uma necessidade e uma tendência irreversível. **Revista de Direito Internacional, Econômico e Tributário**, v. 4, n. 2, p. 261-282, 2009.

¹⁸ Cf. GRAHAM, Toby; BELL, Evan; ELLIOTT, Nicholas. **Money Laundering**. London: Butterworths, 2003.

¹⁹ Ver SOUTH CENTRE. **The Impact of The Global Economic Crisis on Industrial Development of Least Developed Countries**: report of the South Centre. Geneve: South Centre, 2010. p. 7-10.

paradigma, pode impor riscos para os países em desenvolvimento e para os países menos desenvolvidos. Jane Kelsey aborda esta posição sob o ponto de vista dos acordos de cooperação econômica, identificando os riscos legais que esses acordos oferecem para os países em desenvolvimento e para os países menos desenvolvidos. A autora aponta riscos legais nesses processos, que se aplicam, em larga média, também à matéria tributária.²⁰

Outro aspecto do atual modelo de tributação internacional é que por facilitar a realocação de recursos internacionalmente na busca de evitar a tributação, acaba-se por facilitar, também, a concentração de renda, que pode chegar a níveis completamente fora do aceitável. Thomas Piketty identificou essas distorções e propôs mudanças na tributação em escala global de forma a amenizar o problema²¹ Assim, a crescente concentração de renda, aumentando a desigualdade, tanto internamente quanto em nível internacional, em um ambiente que tende a ter seus detentores finais nas economias mais desenvolvidas, provoca uma acumulação de forças que pode comprometer o equilíbrio internacional e, internamente, comprometer até as mais sólidas democracias.²² Em função dessas questões, diversas organizações não governamentais têm, também, tentado influenciar nos rumos da tributação internacional.

2.2. O STIC e seus “Big Players”

O sistema tributário internacional atual evoluiu a partir da perspectiva dos países capitalistas que ganharam a II Guerra Mundial, que depois foram atraindo as outras economias como o Japão e, após a queda do muro de Berlim, a China se inseriu de maneira altamente eficiente no ambiente internacional do comércio a partir de um processo iniciado na década de 1980, adaptando-se, de forma eficiente, a seus consequentes efeitos tributários (também obtendo vantagens daí).²³

²⁰ Jane Kelsey aponta os seguintes riscos: “The analysis reveals five principal categories of legal risk: (i) asymmetry in favour of the EU; (ii) the unpredictable and unlimited multiplier effect of most-favoured nation and ‘regional preference’ obligations; (iii) an externally imposed regional integration model; (iv) closure of policy space; (v) complexity, uncertainty and a heightened risk of errors with no structured opportunity to correct them.” KELSEY, Jane. **Legal Analysis of Services and Investments in the CAROCFORUM-EC EPA: Lessons for the Other Developing Countries**. Geneve: South Centre, 2010. Disponível em: <http://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/05/RP31_Lessons-for-other-developing-countries_EN.pdf>. Acesso em: 24 jun. 2016.

²¹ Cf. PIKETTY, Thomas. **O Capital no Século XXI**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

²² STIGLITZ, Joseph. E. **The Price of Inequality: How today’s divided society endangers our future**. New York: Norton & Company, 2013, p. 164-182.

²³ Embora nenhum país do BRICS seja membro da OCDE, a China e a África do Sul (com um PIB menor) se inseriram no ambiente de negociações tributárias da OCDE mais que a Rússia, Índia e Brasil. Especialmente China e Rússia fizeram reestruturações em seus sistemas tributários a partir das décadas de 1980 e 1990, ver e.g., VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira; BORGES, A. M. (Orgs.). **Brazil, Russia, India, China (BRIC): Tax system structures and the effects on development and foreign trade performance lessons and solutions**. 1. ed. Brasília: ABDI, 2011. Mais

Assim dada a evolução no âmbito da OCDE do Centro de Política e Administração Tributária (CPTA) e de diversas divisões de trabalho (*working parties*) e da histórica iniciativa em relação à Convenção Modelo, às iniciativas europeias de coordenação tributária (como as diretivas do IVA comunitário), a OECD assumiu a liderança em termos de coordenação do sistema tributário internacional, seguido pelo Comitê de peritos da ONU, e por organizações como South Centre (estabelecida em 1995, voltado ao diálogo sul-sul, que tem preocupações mais fortes com os países menos desenvolvidos, e ultimamente tem se voltado também para temas tributários).

Ocorreu também a criação de centros e de associações de administrações tributárias em âmbito regional. Destaca-se o CIAT (Centro Interamericano de Administrações Tributárias, criado em 1967), que tem como membros a maioria dos países das Américas e também países associados da Europa, África e Ásia. Na África existe o Fórum Africano de Administração Tributária (ATAF, criado em 2009) que tem desempenhado um papel cada vez mais relevante no âmbito das administrações tributárias africanas. Na Ásia tem-se ao Grupo de Estudos sobre Administração e Pesquisa Tributárias Asiático (SGATAR, criado em 1970). Devendo-se mencionar também a Associação de Administradores Tributários da *Commonwealth* (CATA, estabelecida em 1978). Essas instituições são instituições governamentais que funcionam como extensões das administrações tributárias dos seus países associados e produzem um volume razoável de material, especialmente na promoção de *capacity building*.

Deve ser desatado que a partir do início da década de 1990, com exacerbção da competição tributária e como consequência do crescimento das facilidades das grandes corporações multinacionais promoverem a elisão e evasão tributária internacional, organizações não governamentais, ou seja, organizações da sociedade civil começaram a atuar buscando interferir no ambiente da tributação internacional de forma a promover justiça tributária (*tax fairness*), especialmente em relação aos países em desenvolvimento que tem suas bases tributárias solapadas, e mesmo um uso ineficiente de suas bases tributárias em favor de um pequeno grupo de companhias ou pessoas que atuam nesses países. Dentre outras, estacam-se dentre essas organizações: *Tax Justice Network*, *OXFAM*, *New Rules for Global Finance*, *Global Financial Integrity*, *Christian Aid*, *ActionAid*, e mais recentemente *Red de Justicia Fiscal América Latina y el Caribe* (Latindadd), *Independent Commission for the Reform of International Corporate Taxation* (ICRITC) e *Academics Stand Against Poverty* (ASAP),

recentemente China e Índia implementaram novas e importantes modificações nos seus sistemas tributários (especialmente na tributação indireta) e o Brasil anunciou sua entrada na OCDE.

sendo algumas destas e outras organizações formaram recentemente a *Global Alliance for Tax Justice*²⁴.

Assim, o cenário atual tem como principais interessados os países, que tentam preservar suas bases tributárias (e aqui se incluiu tanto as economias desenvolvidas, quando dos países em desenvolvimento), as organizações internacionais formadas e mantidas pelos diversos países (às vezes com redundância de atuação) e sociedade civil a partir das ONGs.

Porém, os personagens do sistema tributário internacional objeto de toda essa concertação são as companhias transacionais (se cada companhia atuasse unicamente em um país, grande parte questões de natureza tributária não existiriam, e os problemas estariam mais afetados ao fluxo ilícito de capital em si). Assim as companhias transnacionais são os “*big players*” (ou “*big gamblers*”), que atuam em um ambiente altamente complexo, mas manipulado pelas próprias companhias (que permeiam todas as atividades, desde a básica extração mineral até a sofisticada produção de softwares de navegação espacial), com os países às voltas com a necessidade de receita tributária, as entidades multilaterais numa contínua tentativa de coordenação, e os ONGs com o seu trabalho em busca de justiça tributária.²⁵

Ocorre que mesmo neste ambiente há também a questão de interesse dos próprios estados, que usam o sistema tributário, para atrair capital para beneficiar empresas nacionais que atuam em outros países, ou mesmo as vendas e atuação de empresas nacionais em outros Países, etc. Porém, a principal organização internacional que de certa forma baliza as normas e busca de padrões na tributação internacional é a OCDE, que é controlada pelos países ricos, i. e., as economias desenvolvidas. Assim, esses países por meio da OCDE tentam preservar suas bases tributárias, mas pela ótica dos países desenvolvidos, e não pela ótica dos países em desenvolvimento. Como se sabe, a perspectiva dos países em desenvolvimento é calcada na proteção da base tributária da fonte do rendimento em contraposição aos países exportadores de capi-

²⁴ Para maiores detalhes ver o website da SAP: <http://www.globaltaxjustice.org/en/about> Cabe citar também a coalizão *Publish What You Pay* (<http://www.publishwhatyoupay.org/>), voltada para a questão das indústrias extrativas.

²⁵ David Spencer destacou que: “CSOs [ONGs] have campaigned aggressively for an upgrade of the U. N. Tax Committee into an intergovernmental organization, arguing that the OECD is a ‘rich man’s club’ and does not represent the interests of developing countries. The CSOs most active in this campaign have been Tax Justice Network, the Global Alliance for Tax Justice, Action Aid, Christian Aid, Eurodad, and Latindad. A broad coalition of CSOs campaigned aggressively on this issue prior to, and at, the Third U. N. FfD Conference.” E adiante, comentando a tentativa frustrada do *upgrade* em 2015: “The United States and the United Kingdom were among the developed countries pressuring to ensure that the ‘the rich countries club’ of the OECD remains the only intergovernmental body that sets global tax standards for all.”. SPENCER, David. The U. N. Tax Committee, Developing Countries, and Civil Society Organizations (Part 1). *Journal of International Taxation*, n. 26, p. 42-51, Dec. 2015, p. 44-47.

tal (que privilegiam o critério do domicílio). O Comitê da ONU poderia funcionar como um contraponto, mas sofre também forte influência dos representantes dos países desenvolvidos, seja no âmbito do próprio Comitê, seja por pressões políticas na atuação do Comitê, como questões relacionadas ao financiamento de suas atividades, ou o *update* para se tornar um órgão intergovernamental.

Há que destacar duas ações de iniciativa da OCDE, com respaldo do G-20, e que impactou a comunidade internacional de maneira mais ou menos maneira generalizada, envolvendo países desenvolvidos, em desenvolvimento e menos desenvolvidos: o Fórum Global da Transparência Fiscal e Troca de Informações para Fins Tributários (Fórum Global) e o Projeto BEPS.

Não há dúvidas sobre a importância da troca de informações entre administrações tributárias, sendo este um consenso bastante forte. O Fórum Global teve início no âmbito da OCDE (inicialmente como Fórum Global sobre Tributação), e evoluiu no seu âmbito interno, mesmo como decorrência das estratégias de combater a competição tributária prejudicial, porém, a partir da necessidade de se identificar os verdadeiros proprietários (*beneficial owner*) dos fluxos financeiros internacionais, por motivos de segurança, a partir de 2001 e por motivos de transparência também financeira, a partir da crise de 2007/2008. Com a interveniência do G20, o Fórum Global mudou de *status* em 2009, passando a ter acesso aos outros países que também teriam direito a voz e voto no âmbito do Fórum (com financiamento por contribuições dos membros, hoje em número de 139 entre países e jurisdições autônomas). Assim o Fórum Global, a partir da experiência da OCDE, desenvolveu padrões de transparência fiscal e troca de informações, tornando-se uma espécie de autoridade internacional sobre o tema, promovendo a revisão e o monitoramento das estruturas de troca de informações de todos países, e usando critérios de classificação como mecanismo de pressão sobre as jurisdições que não se comprometem com os padrões²⁶.

O Projeto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), que visa coibir a prática da elisão tributária internacional, também surgido no âmbito da OCDE e endossado pelo G20, passando a ter, portanto, uma abrangência global, desenvolveu-se a partir de 2013, com a constatação de que medidas deveriam ser tomadas de forma conjunta para coibir a perda de bases tributárias, um problema comum a todos os países, baseado em um plano de ação com 15 pontos. Em 2015 o projeto BEPS editou a plataforma com as 15 ações, que correspondem ao núcleo de atuação do projeto e que foi desenvolvido com a participação de mais de cem países, além de outras organizações regionais, ou seja, muitos além dos pertencentes à OCDE e ao G20, ou seja, muitos países não

²⁶ Para maiores detalhes ver o website do Global Fórum em www.oecd.org/tax/transparency

membros que participam, ou pelo menos estão presentes, quando as decisões sobre as diretrizes a serem adotadas são tomadas²⁷. O trabalho atual é de implementar as diretrizes e discutir aperfeiçoamentos. Embora pareça conduzir a alguma harmonização do STIC por conta de que as quinze ações envolvem as principais questões problemáticas da tributação, ainda há muitas controvérsias sobre alguns pontos.

Além disso, as instituições financeiras internacionais fazem forte pressão em questões tributárias (no bojo do tratamento das questões fiscais que envolvem receitas e despesas orçamentárias), e em questões relativas ao desenvolvimento, especialmente a atração de investimento, como é o caso do Banco Mundial e seus satélites, o FMI, bem assim a OMC, instituições também controladas, na prática, pelos países desenvolvidos. Há, portanto, um viés em relação a quais países controlam o processo. Neste sentido, um estudo publicado em 2013, considerando a governança financeira global e seu impacto em relação ao G-20, FMI, FSB (*Financial Stability Board*), Banco Mundial e a Tributação (levando em conta seus agentes globais principais — organizações que influenciam as legislações tributárias dos diversos países: OCDE, Comitê de Tributação da ONU, FMI), em seus diversos aspectos de transparência, *accountability*, inclusão e responsabilidade, e, no que diz respeito à tributação, concluiu que:

The international tax rule-making bodies that are either controlled by status quo powers (OECD, IMF) or deliberately weakened by them (UN Tax Committee), plus the network of secrecy jurisdictions, combine to:

- 1) damage global financial stability;
- 2) erode political stability by worsening social inequalities;
- 3) undermine the legitimacy of national governments, even long-standing democracies; and
- 4) reduce the quality of lives of a majority of the world's population, while cutting short the lives of the most vulnerable.²⁸

Adiante serão verificados os principais aspectos do STIC para, posteriormente, analisar seu impacto nos países em desenvolvimento, de forma a

²⁷ Para maiores detalhes ver website do Projeto BEPS em www.oecd.org/tax/beps. Para maiores detalhes da evolução do Global Fórum e da inserção brasileira ver VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira. *Transparência Fiscal Internacional: Situação Atual e a Posição do Brasil*. In: TORRES, Heleno Taveira. (Org.). **Direito Tributário Internacional Aplicado**. v. 6 São Paulo: Quartier Latin, 2011.

²⁸ GRIESGRABER, Joe Marie. *Tax Impact*. In **NEW RULES FOR GLOBAL FINANCE. Global Financial Governance and Impact Report**. 2013. Washington: NRGF, 2013, p. 60. Disponível em: <http://www.new-rules.org/storage/documents/global_financial_governance_impact%20report_2013%20.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2016.

considerar alternativas para contornar a agressão tributária que sofrem (uma espécie de *tax bullying*?).

2.3. Principais aspectos atuais do STIC

Neste ambiente de trocas comerciais que foram se avolumando até chegar a cenário atual do STIC, alguns aspectos foram se consolidando como problemáticos no que diz respeito ao controle por parte dos países em desenvolvimento.

2.3.1. Concorrência Tributária Internacional Prejudicial

Entende-se por concorrência tributária internacional prejudicial (*harmful tax competition*) o fenômeno que recrudescer a partir do início dos 1990 que resultou numa redução das alíquotas do imposto de renda ou concessão de benefícios fiscais no âmbito do imposto de renda que buscam atrair investimentos²⁹, ou que visam puramente criar uma jurisdição de baixa ou nenhuma tributação de forma a estabelecer um centro financeiro (que é também denominado paraíso fiscal).³⁰ A iniciativa da OCDE³¹ inicialmente voltada à questão da baixa ou nenhuma tributação e da falta de transparência (direcionada basicamente aos paraísos fiscais, ver item adiante)³², no seu seguimento voltou-se

²⁹ A atração de investimento estrangeiro por meio de benefícios tributários (que podem ser gerais, específicos ou temporários, etc.) e seus efeitos no decorrer do tempo, o que também depende da mobilidade do investimento e do nível da economia que o implementa, é controversa na literatura. Ver, e.g., GOODSPEED, Timothy. Taxation and FDI in Developing and Developing Countries. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.). **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 137-154. New York: Springer, 2006; and GUGH, Elizabeth; ZODROW, George R. International Tax Competition and Tax incentives in Developing Countries. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.). **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 167-192. New York: Springer, 2006. Evidentemente que a competição poderia ser eficiente se o único fator que alterasse a decisão de alocação de investimento, considerando diversos países, fosse o nível de tributação do empreendimento, o que, obviamente, é muito raro de ocorrer dadas as diferenças que existem entre os países e os tipos de investimento.

³⁰ A redução da tributação com tributos indiretos (sobre o consumo) afeta preponderantemente o mercado interno e está diretamente relacionada a esses mercados, assim tem pouco impacto na atração de investimento global, sendo mais impactante quando afeta os custos de produção. Contudo, nos casos em que há livre trânsito entre fronteiras em um conglomerado regional de países tal situação pode gerar preocupações. Ver https://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/!PORTAL.wwpob_page.show?_docname=1023956.PDF Por outro lado, a devolução de tributos internos em volume maior do que o efetivamente pago internamente de tributos indiretos (impostos sobre o valor adicionado) pode também ter um efeito comercial de concorrência prejudicial (afetando o acordo da OMC), e mesmo algumas estratégias das áreas de livre comércio.

³¹ O documento base da OCDE, sempre referido nessas discussões, é o relatório OECD. **Harmful Tax Competition — An Emerging Global Issue**. Paris: OECD Publishing, 1998.

³² Há a controvérsias em relação à abordagem da OCDE e seus efeitos em relação à soberania tributária, ver e.g., SHARMAN, Jason Campbell. **Havens in a storm: the struggle for global tax**

apenas à questão da falta de transparência, deixando a questão tributária (baixa tributação, regimes fiscais privilegiados, etc.) de lado.³³

Como consequência da concorrência tributária internacional, as alíquotas do imposto de renda nas últimas décadas caíram, salvo algumas exceções.³⁴ Assim, os países tem que lidar com este ambiente, com o agravante para os países em desenvolvimento que são eles, em geral se utilizam destas estratégias para atrair investimento³⁵, porém a diminuição das alíquotas se tornou

regulation. Ithaca: Cornell Univ. press, 2006; BISWAS Rajiv (Edit.) **International Tax Competition: Globalisation and Fiscal Sovereignty**. London: Commonwealth Sec., 2002.

³³ Basta observar a pequena atividade da iniciativa tributária da OCDE em termos do combate às práticas tributárias prejudiciais no âmbito da OCDE (ver e.g. <http://www.oecd.org/ctp/harmful/committeefiscalaffairsreleasesoutcomeofreviewofpreferential-taxregimesinoecdcountries.htm>). As atenções têm se voltado expressivamente à questão da transparência e acesso às informações, conforme espelhada na Ação 5 do BEPS.

³⁴ A queda ocorreu com alíquotas nominais e também com alíquotas efetivas. Em relação às alíquotas nominais ver INTERNATIONAL MONETARY FUND. IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, . 2014, p. 21-22. Disponível em: <www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>. Acesso em: 04/05/2017. Sobre a queda das alíquotas efetivas ao longo dos últimos em virtude de esquemas de elisão tributária ver ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015, p. 107-110. Contudo, é interessante notar que pelo menos nos países da OCDE, embora tenha havido diminuição das alíquotas nominais, o percentual da participação da receita do imposto de renda das pessoas jurídicas, ao invés de diminuir teve aumento (ainda que pequeno, em virtude do alargamento da base). As alíquotas nominais do imposto de renda das pessoas físicas também caíram ao longo das últimas décadas (havendo exceções), com queda também na arrecadação, sendo que as contribuições sobre a folha (seguridade social) tiveram crescimento. Por outro lado, a tributação geral do consumo, via IVA, aumentou sua participação no percentual da receita arrecadada. Ver e.g., LORETZ, Simon. Corporate Taxation in the OECD in a Wider Context. Oxford University Centre For Business Taxation. WP 08/21, 2008. Disponível em: <<http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3353/1/WP0821.pdf>>. Acesso em: 07/05/2017; OECD. **Consumption Tax Trends 2016: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Policy Issues**. Paris: OECD Pubs., 2016, p. 18. Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/consumption/consumption-tax-trends-19990979.htm>>. Acesso em: 04 maio 2017.

³⁵ Como bem colocado por Simon James: “Not all the effects of tax competition are negative. Tax competition is designed to provide an incentive for incoming investment and it might generate new as well diverted investment. It has also been argued by those who wish to control public expenditure that tax competition might have a further beneficial effect in encouraging governments generally to keep tax rates down in order to avoid the loss of economic resources. However, there is a general presumption that artificial flows of economic resources encouraged only by the potential for tax avoidance are not likely to be in the interests of the global community as a whole. The world as a whole cannot make itself better off in this way. Instead it is likely to make itself significantly worse off if industries locate, not where it is economically most advantageous, but where the tax regime is most favorable. One concern of most revenue authorities is that it increases the scope for tax avoidance and possibly tax evasion as well. More immediately, it can cause difficulties for individual countries in maintaining the integrity of their tax systems.” JAMES, Simon. The Future of International Tax Environment. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.). **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 105-117. New York: Springer, 2006, p. 116. De observar que, à parte da questão da competição tributária internacional, o tema dos benefícios fiscais é relevante para o desenvolvimento e depende da forma como é planejado e executado e dos setores afetados. Ver. e.g., especificamente sobre benefícios tributários na área da inovação: INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together**. Washington: IMF, 2016, p. 34-37.

uma questão geral, sendo que a desoneração em muitos casos foi utilizada como estratégia de defesa. A soma desses fatores leva à chamada corrida ao fundo do poço (*race to the bottom*), pois, ao final, todos perdem. Por outro lado, com a queda da tributação da renda sobre as empresas, há uma tendência de se recuperar a perda com aumento na tributação sobre a renda do trabalho (e consumo), fator de produção com pouca mobilidade³⁶.

2.3.2. Paraísos Fiscais

Os denominados paraísos fiscais foram aumentando ao longo dos anos, tradicionalmente calcados no sigilo dos proprietários de contas bancárias ou empresas ali constituídas e também na baixa tributação. Inicialmente destacados no âmbito do tema da concorrência tributária internacional, por conta da baixa tributação, com o volume crescente de recursos financeiros em mãos anônimas, a questão da transparência passou a exercer preponderância. Há uma razoável literatura a respeito do tema. A partir do início do século XXI, a questão da transparência foi se tornando mais premente, principalmente por questões de segurança, e o estabelecimento do Fórum Global da Transparência Fiscal e Troca de Informações para Fins Tributários, a partir de 2009 sobre fundamentos mais abrangentes, com a participação aberta a todas jurisdições, conforme já mencionado, assume a preponderância. Depois da crise financeira de 2007/2008 ficou patente o grau de periculosidade e de incerteza que os capitais anônimos representam (além da questão a segurança), consubstanciado especialmente na existência de títulos de créditos ao portador, empresas com ações ao portador (*bearer shares*), contas bancárias sem identificação do titular, dentre outros aspectos típicos.³⁷ O Fórum Global tem participação de 139 países e jurisdições países, embora o Grupo Condutor (*Steering Group*), que determina os encaminhamentos do Fórum Global tenha sempre preponderância dos países da OCDE, os quais estabelecem o *mainstream* da condução dos programas.³⁸ O Fórum Global espalhou globalmente a Convenção Multilateral de

Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf>>. Acesso em: 2 maio 2017.

³⁶ Cf. SORENSEN, Peter Birch. *International Tax Competition: A New Framework for analysis*. 2002. Disponível em: <<http://www.econ.ku.dk/pbs/diversefiler/WIFO-flet-060202.pdf>>. Acesso em: 04 maio 2017.

³⁷ O volume de recursos (ativos financeiros) nos paraísos fiscais, dados de 2014, é da ordem de 7, 6 trilhões de dólares, (sendo 80% não declarados), e resultam em sonegação aproximada da ordem de 200 bilhões de dólares por ano (estimativa conservadora). ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015, p. 35-52. Contudo, há diversas estimativas recentes que indicam números bem maiores.

³⁸ Outro aspecto importante em relação à troca de informações foi o alinhamento do art. 26 (que trata da troca e informações) das Convenções Modelo da OCDE e da ONU (atual. 2011), deixando clara a inoponibilidade do sigilo bancário ao fisco, já indicando a possibilidade de troca automática, como evolução da tradicional troca de informações por solicitação.

Assistência Administrativa Mútua em Matéria de Assuntos Fiscais (um tratado multilateral de troca de informações, padrão OCDE/CE, além de outras matérias)³⁹, e em 2013 adotou também como padrão a troca de automática de informações, em processo de implementação contínua. Posteriormente com o Projeto BEPS da OCDE/G20, a Ação 5 (Combater de modo mais eficaz as práticas tributárias prejudiciais, tendo em conta a transparência e a substância) tem foco expressivo na questão do acesso a informações e a Ação 13 (Documentação de Preços de Transferência e Relatório País a País), que diz respeito a troca de informações no âmbito dos preços de transferência, expressamente remete ao trabalho do Global Fórum, como padrão a ser seguido, adaptando-se aos padrões de troca de informações especificamente para serem utilizadas na questão de preços de transferência.⁴⁰ Essas medidas dificultam a ação dos paraísos fiscais no que diz respeito à falta de transparência, mas está longe de solucionar o problema.

Trata-se, talvez do único dos grandes temas do atual STIC em que há algum consenso, isto é, que a falta de transparência é extremamente danosa para administrações tributárias que cuidam para que todos os tributos devidos sejam pagos, e os paraísos fiscais são instrumentos de facilitação dessas práticas.⁴¹ Cabe observar que mesmo nos países desenvolvidos encontram-se práticas que se aproximam daquelas típicas dos paraísos fiscais (especialmente no que diz respeito ao sigilo em relação aos proprietários verdadeiros dos ativos), sendo que há paraísos fiscais encrustados nos países desenvolvidos (e.g., Delaware, nos EUA) e outros que concernem ao próprio país (e.g., Suíça, Mônaco e Luxemburgo). Há que se reconhecer que há diversos tipos de paraísos fiscais, que não podem ser considerados de maneira uniforme, há países ricos que se comportam como paraísos fiscais e há países em desenvolvimento e menos desenvolvidos que fazem o mesmo, embora as motivações para essas ações (ainda que equivocadas) possam ser diferentes, mas no caso da falta de transparência o efeito danoso é o mesmo.

³⁹ No bojo do Fórum Global, atualmente cerca de 110 países e jurisdições autônomas, incluindo paraísos fiscais, aderiram à Convenção (ver em http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/Status_of_convention.pdf).

⁴⁰ Há, também, disposições especiais nos documentos do BEPS, para os países que não passaram pelo processo de *peer review* pelo Global Forum. Cf. OECD. BEPS Actions 13 on Country-by-Country Reporting — Peer Review Documents, OECD/G20 Base erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD, 2017, p. 28 (note 2). Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/beps/beps-action-13-on-country-by-country-reporting-peer-review-documents.pdf>>. Acesso em: 07/05/2017.

⁴¹ Bastante apropriado o conceito cunhado por Ronen Palan, Richard Murphy e Christian Chavagneux: “We define tax havens as jurisdictions that deliberately create legislation to ease transactions undertaken by people who are not resident in their domains, with a view of avoiding taxation and/or regulations, which they facilitate by providing a legally backed veil of secrecy to make it hard to determine beneficiaries”. PALAN, Ronen; MURPHY, Richard; CHAVAGNEUX, Christian. **Tax Havens: How Globalization Really Works**. Ithaca: Cornell Univ. Press, 2010, p. 236:

2.3.3. Preços de Transferência

O tema dos preços de transferência é talvez o tema mais importante, individualmente considerado, entre os temas da tributação internacional atual.⁴² De longa data as companhias multinacionais começaram a usar as transações intra-grupo para transferir para outras jurisdições a base tributável. Os países onde essas empresas operam, passaram então a adotar normas de forma a coibir essas práticas. O consenso de longa data é de que deve fazer os ajustes da correção da base considerando o que seria o preço praticado em condições semelhantes numa operação entre partes não relacionadas (princípios *arm's length*), que é refletido nos arts. 7º e 9º das Convenções Modelo da ONU e da OCDE. Nota-se a relevância do tema e seu imbricamento com outros aspectos da tributação internacional pelas ações BEPS, sendo que das 4 entre as quinze ações são diretamente relacionadas ao tema dos preços de transferência (ações 8, 9, 10 e 13).

Dada a importância do tema, a OCDE desenvolveu um manual denominado *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, destinado em princípio aos países membros da OCDE, com sua primeira edição em 1995⁴³, e posteriormente o Comitê de Peritos em Tributação da ONU, com vistas a subsidiar os países em desenvolvimento, instituiu um Subcomitê de Preços de Transferência em 2011 e publicou em 2013 o *United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*, já atualizado, devendo ser republicado em 2017.⁴⁴ Os Guidelines da OCDE sofreram impacto do Projeto BEPS que implicou alterações em seu texto, já contemplados na atualização do Manual da ONU.

O tema de preços de transferência é extremamente complexo, e sua resolução pela aplicação do princípio *arm's length* depende dos chamados comparáveis, e aqui um problema crucial para a metodologia tradicional, onde estão os comparáveis? Estima-se que cerca de 60% das transações internacionais

⁴² Assim que a expansão de filiais e subsidiárias pelo mundo se começou a se exacerbar o tema apareceu, e já foi referido no início da década de trinta em relatórios da Liga das Nações. Cf. HEWITT, Paul; LYMER, Andrew; OATS, Lynne. *History of International Business taxation*. In: LYMER, Andrew; HASSELDINE, John. **The international Taxation System**. Norwell, MA: Kluwer, 2002, p. 48. A questão também aparece em matéria aduaneira, em decorrência da manipulação de preços para evitar os tributos aduaneiros, sendo as operações submetidas ao acordo de Valoração Aduaneira (GATT/OMC).

⁴³ O início dos trabalhos da OCDE sobre o tema remonta a 1979 (*Report Transfer Pricing and Multinational Enterprises*), que vem sofrendo diversas atualizações e suplementações (a mais atual publicada é de 2010), há também um Global Fórum sobre o tema, ver <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/global-forum-transfer-pricing.htm>. O Manual da ONU (versão 2013) está disponível em http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf

⁴⁴ Uma versão prévia da atualização de 2017, já está disponível no site: <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>

são feitas entre companhias de alguma forma relacionadas⁴⁵ (podendo ser mais ou menos dependendo do setor econômico analisado), assim os ajustes se aproximam cada vez mais de uma metodologia econômica e estatística de cálculo para se apurar o que seria uma transação independente do que efetivamente uma transação independente efetivamente é.⁴⁶

De toda sorte, alguns aspectos de *transfer pricing* afetam de maneira diferenciada os países em desenvolvimento, podendo se mencionar:

- Indústrias extrativas, sendo potencialmente exportadores de matérias primas, os países em desenvolvimento são substancialmente expostos quando suas reservas são exploradas por companhias estrangeiras (o que geralmente ocorre);
- Para os países populosos, a ausência de reconhecimento do valor do mercado consumidor para a alocação da formação de valor, e também nos casos de outsourcing para países com mão-de-obra mais barata (*location savings*);
- Complexidade excessiva das regras de preços de transferência correspondentes ao padrão da OCDE (reproduzidas em grande parte no Manual de PT da ONU), que depende de grande *expertise*, que impõe grande dificuldade de cumprimento e geram excessiva litigância, com grande insegurança jurídica, muito onerosa (para os contribuintes e para a administração tributária) e que termina por adiar o pagamento dos tributos devidos;

⁴⁵ Ver, e.g., United Nations. **World Investment Report Global Value Chains: Investment and Trade For Development 2013**: Global Value Chains: Investment and Trade For Development. New York: UN, 2013., p. 134-137. Onde se lê: A significant share of this trade is intra-firm trade, the international flows of goods and services between parent companies and their affiliates or among these affiliates, as opposed to arm's-length trade between unrelated parties (inter-firm trade). For example, the share of exports by United States affiliates abroad directed to other affiliated firms, including parent firms, remained high at about 60 per cent over the past decade. Similarly, nearly half of the exports of goods by foreign affiliates located in the United States are shipped to the foreign parent group and as much as 70 per cent of their imports arrive from the foreign parent group. Japanese TNCs export 40 per cent of their goods and services to their own affiliates abroad. Although further evidence on intra-firm trade is patchy, the general consensus is that intra-firm trade accounts on average for about 30 per cent of a country's exports, with large variations across countries. " (Ibid, p. 136); e LANZ, Rainer; MIROUDOT, Sebastien. Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications, OECD Trade Policy Papers No. 114, OECD Publishing, 2011. Disponível em: <[http://dx. doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnnen](http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnnen)>. Acesso em: 07 maio 2017.

⁴⁶ Não é por outro motivo que um relatório de 2013, uma das grandes companhias mundiais de contabilidade e auditoria, traz a seguinte afirmação: "As well as disagreement over the practical application of the arm's-length principle, mature transfer pricing jurisdictions are grappling with the sheer volume of intercompany trade and the necessity of reconciling the transfer pricing standards of a larger number of tax jurisdictions. " E&Y. 2013 Global Transfer Pricing Survey: Navigating the choppy waters of international tax. " E&Y, 2013, p. 11. Disponível em: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf)>. Acesso em: 07 maio 2014.

- Precificação pelo pagamento de direitos relativos a intangíveis (royalties, patentes etc.), em relação aos quais os países em desenvolvimento são, em geral, país da fonte (*source country*).

2.3.4. Normas sobre companhias controladas no exterior (CFC)

A questão das companhias controladas no exterior, em um sistema que tributa a renda mundial, como fazem a maioria dos países atualmente, é basicamente uma questão de diferimento da tributação, em princípio.⁴⁷ Tradicionalmente é um problema das economias desenvolvidas que têm companhias multinacionais atuando em outros países⁴⁸, mas com a expansão das economias dos países em desenvolvimento e das chamadas economias emergentes tal prática tributária passou a afetar também os outros países. Assim, o uso de normas CFC passou a ser um mecanismo usual de evitar que os lucros auferidos no exterior sejam reconhecidos no país do domicílio e tributados devidamente, independentemente da distribuição e repatriação efetiva dos lucros obtidos no exterior (em geral via distribuição de dividendos). A par disto, diversos esquemas de expatriação da sede da companhia, ou uso de mecanismos híbridos tem dificultado a aplicação ao dessas normas.

A legislação CFC varia de país para país, sendo relevante a definição legal do que é controle para efeito de aplicação da norma, a quais rendimentos se aplica (distinção entre rendimentos passivos e ativos) se a atuação da controlada se dá partir de jurisdição com baixa tributação, etc. Contudo, as técnicas que envolvem a matéria vão se tornando cada vez mais complexas e fazendo com que essa matéria se torne controversa, especialmente em virtude de esquemas de reorganização societária que podem modificar a natureza dos rendimentos e escamotear também a natureza do controle.

2.3.5. Uso abusivo de tratados internacionais de dupla tributação

Os países ao firmarem tratados de dupla tributação (TDT) seguem, em princípio, dois modelos, o da OCDE, que privilegia a tributação no domicílio e, portanto, interessa os exportadores de capital, e de outro lado o modelo da

⁴⁷ Reporte-se que a primeira notícia deste tipo de legislação é relativa aos EUA, que introduziu a chamada Subpart F ao seu IRC em 1962. À medida que o problema evoluiu, mais e mais países forma introduzindo legislações semelhantes. Sobre o tema, numa perspectiva de combate à competição tributária prejudicial, ver MARIKA, Toumi. *Anti-Avoidance and Harmful Tax Competition: From Unilateral to Multilateral Strategies*. In: LYMER, Andrew; HASSELDINE, John. *The international Taxation System*. Norwell, MA: Kluwer, 2002, p. 89-91.

⁴⁸ Em 2009, 90% das companhias multinacionais tinham sede nos países da OCDE. Cf. AVI-YONAH, Reuven S. *The OECD Harmful Tax Competition Report: A Tenth Anniversary Retrospective*. *Brooklin Journal of International Law*, v; 34, n. 3, p. 783-795, 2009, p. 793.

ONU, que privilegia o país da fonte, e portanto interessa aos países não desenvolvidos, que são tomadores de capital e remetem renda aos países mais ricos. No mais os modelos são, atualmente, parecidos (considerando também que o Modelo de Convenção da ONU dá meios alternativos). Na década de 1990 houve uma expansão do número de tratados de dupla tributação, sendo que em 1990 havia 1.193 TDTs e em 2010 somavam 2.976, houve, portanto, um crescimento expressivo no período⁴⁹.

A questão do uso abusivo de TDTs é uma questão relevante, mas que, obviamente, só atinge quem tem tratados de dupla tributação. A doutrina do direito internacional tributário e a econômica sustentam que os tratados são importantes para a atração de investimentos, por diversos motivos, notadamente por eliminar ou diminuir a dupla tributação, e por estabilizar as relações jurídico-tributárias (*certainty, predictability*), é esta a corrente predominante no pensamento mundial⁵⁰. Há, porém, estudos recentes que mostram que a atração de investimento pode não ocorrer, e em sentido contrário, fragilizar a tributação dos países em desenvolvimento que faz acordo com economias desenvolvidas, além do que resultam em uma perda da tributação na fonte (cujas alíquotas em regra são reduzidas em decorrência do acordo)⁵¹. Há diversos es-

⁴⁹ BAKER, Paul. L. An Analysis of Double Taxation Treaties and their Effect on Foreign Direct Investment. *International Journal of the Economics of Business*. p. 341-377, v. 212, n. 2, 2014, p. 366 (Ap.).

⁵⁰ Neste sentido a ONU desenvolveu um manual de negociações de tratados de dupla tributação para países em desenvolvimento com países desenvolvidos. O manual está disponível em www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/09/UNPAN008579.pdf

⁵¹ BAKER, Paul. L. An Analysis of Double Taxation Treaties and their Effect on Foreign Direct Investment. *International Journal of the Economics of Business*. p. 341-377, v. 212, n. 2, 2014. Paul L. Baker afirma que: "A key motivation for entering into DTTs is the elimination of double taxation so as to increase FDI flows. LDCs are both in need of and actively seeking FDI, but as net importers of it, they are also exposed to significant costs from the tax concessions that are made by entering into DTTs. **Previous literature conclusions on the impact of DTTs on FDI span the range of there being a negative effect, no effect, and a positive effect, leaving the policymaker with a puzzle. This paper resolves this puzzle by quantitatively and qualitatively analysing the effects of DTTs on FDI.**

A propensity score-matched difference-in-differences estimation strategy shows empirically that DTTs do not have any effect on FDI. [...]

DTTs are also qualitatively analysed in conjunction with the related domestic tax provisions. This analysis shows that home countries unilaterally eliminate double taxation. This removes the key economic benefit of DTTs as it relates to the MNE decision-making process for FDI location. From the host countries' perspective, the analysis also indicates the trend for them to reduce their non-treaty withholding tax rates unilaterally. This removes the other potential benefit that a DTT would have in attracting FDI. The qualitative analysis also shows that DTTs should not have a disincentive effect on an MNE's FDI location. The DTT's inclusion of transfer pricing and exchange of information clauses is already provided for at the domestic level and applies regardless of any DTT. Furthermore, anti-treaty shopping clauses only restrict access to the benefits of a DTT which makes it irrelevant to the MNE that cannot take advantage of it. This qualitative analysis shows that neither the key economic benefits nor risks of DTTs as they relate to an MNE's FDI location decision are present. This substantiates the empirical evidence of there being no effect of DTTs on FDI.

tudos sobre o tema, não havendo consenso se efetivamente os TDT são eficientes na atração de investimento direto estrangeiro (FDI) *vis a vis* as questões apresentadas. Há estudos que indicam que os resultados para países médios podem ser efetivos, mas não o seriam para países de mais baixa renda (LIC).⁵² Na verdade, como os estudos econométricos são baseados em dados de diversos países, tratam-se de valores médios, assim, a depender da situação do país em desenvolvimento poder ser interessante enquanto para outros pode não ser. De qualquer forma, é temeroso afirmar que sempre é interessante para qualquer país não desenvolvido firmar TDTs com países desenvolvidos. Por outro lado, pode ser dito que possuir uma rede de tratados pode ser interessante para um país de renda média em desenvolvimento, embora não necessariamente determinado acordo implique aumento de FDI diretamente de determinado país acordante, mesmo porque considerando a rede de tratados, há uma espécie de efeito de vasos comunicantes entre os tratados.

Por outro lado, os acordos são sujeitos a uso abusivo, facilitando a fuga das bases tributárias (resultando numa dupla não tributação). Os próprios tratados, e os modelos ONU e OCDE, inclusive com alterações a partir do Projeto BEPS, tendem a trazer cláusulas antiabuso, o que, em tese, podem afastar prováveis interessados nos investimentos, pois essas cláusulas diminuem a segurança jurídica na aplicação do tratado (no caso segurança para praticar abusos). Mas de qualquer forma, os tratados, se firmados, devem conter cláusulas antiabuso, sejam específicas, para determinados rendimentos, sejam cláusula gerais antiabuso (tipo *limitation of benefits* ou *principal purpose test*).

Outro efeito dos tratados de dupla tributação é que afetam todos os aspectos importantes da tributação internacional, impondo, portanto, limites à competência tributária dos países acordantes, devendo ser considerado pelo país em desenvolvimento que sua legislação, ainda que não adaptada, deverá ser condicionada pela normativa do TDT, que pode impactar sobremaneira, pela aplicação de conceitos que podem não ser os utilizados pela legislação interna. Daí que convém aos países em desenvolvimento, ressaltar e ressalvar, se for o caso, os aspectos mais particulares.

This evidence is relevant to the LDC policymaker when weighing the potential costs and benefits of entering into a DTT with a developed country. The key economic benefit of attracting FDI is not present. If the LDC has or will be decreasing its non-treaty withholding tax rates, then that potential cost of the DTT is also not present. **Therefore, the policymaker needs to consider carefully what benefits the LDC is seeking from the DTT (personal tax-related benefits, information sharing, signalling of a foreign investment—friendly environment, etc.) and whether they are worth the costs of negotiating and effecting a DTT. If not, the evidence suggests that the resources may be better spent on other FDI enhancing activities.** “. (Grifou-se). (Ibid., p. 25).

⁵² Cf. NEUMAYER, ERIC. Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? *Journal of Development Studies*, v. 43, n. 8, p. 1501-1519, 2007.

2.3.6. Subcapitalização distorcida

A chamada *thin capitalization* é problema de tributação internacional decorrente da substituição de financiamento das companhias por empréstimos em substituição à participação direta no capital (*equity*), quando a operação de financiamento se dá entre partes relacionadas (vinculadas).⁵³ Esse procedimento gera o pagamento de juros no lugar de dividendos. Como os juros são despesas e os dividendos não, a base tributável diminui. Assim, os contribuintes tendem a reorganizar a estrutura de financiamento de forma a usufruir benefícios tributários em relação ao que seria normalmente capital, mas de forma distorcida, com o único objetivo de economia tributária. De observar que se houver vantagens tributárias na remessa de juros para outros países onde está o credor, mais estímulo existe para a distorção. Todas as jurisdições com empresas operativas podem ser objeto deste tipo de procedimento, mas os países em desenvolvimento podem ser particularmente afetados, pois naturalmente são tomadores de capital, que podem vir como capital direito (*equity*), ou na forma de empréstimos. Os países têm implementado legislação de combate ao abuso da capitalização fina de forma a coibir tal prática, usualmente limitando o volume de capital que pode ser utilizado como passivo, em detrimento de capital (*equity*); assim, quando as operações se dão entre partes relacionadas, caso o endividamento com parte relacionada ultrapasse o limite fixado na lei, os juros pagos, com base no “excesso do empréstimo” são considerados indedutíveis. Outra abordagem legal é limitar o endividamento ao que seria factível em uma operação normal de empréstimo que o credor estaria disposto a fazer (princípio *arm's length*), acima disto os juros decorrentes do empréstimo não mais seriam dedutíveis, esta metodologia envolve julgamento subjetivo de comparabilidade, com os mesmos problemas das regras de preços de transferência e, pelos mesmos motivos já considerados acima, é desaconselhável para países em desenvolvimento sem *expertise* neste tema. Outra forma é limitar o montante de juros pagos por empréstimos a partes vinculadas a um montante correspondente a um percentual de um valor, conforme previsto em lei, como, por exemplo, os lucros antes dos juros, depreciação e tributos (EBITDA), ou do ativo circulante.⁵⁴ Pode também ser utilizada uma combinação dessas abordagens.

⁵³ Ver interessante pesquisa sobre a produção acadêmica acerca do tema em ALVES, Denis Lima; RICCIO, Edson Luiz. *Bibliometric Study on Thin-Capitalization*. 12^o CONTECSI, FEA/SUP, São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.contecsi.fea.usp.br/envio/index.php/contecsi/12CONTECSI/paper/view/2857/2421>>. Acesso em: 09 maio 2017.

⁵⁴ Para uma visão comparativa, embora focada mais em países desenvolvidos, ver, e.g., WEBBER, Stuart. *Thin Capitalization and Interest Deduction Regulations*. CORIT Discussion Paper No. 8. Copenhagen, 2010. Disponível em: <<http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/CORIT-8-Thin-Capitalization-and-Earnings-Stripping-Regulations-2-1.pdf>>. Acesso em: 09 maio 2017.

A questão é mais grave quando a companhia relacionada (*related party*) que concede o empréstimo está localizada em paraíso fiscal, pois havendo sigilo em relação às controladoras das companhias estabelecida no paraíso fiscal, fica complicado se estabelecer se há relação societária suficiente para aplicar a norma de *thin capitalization*. Uma alternativa é limitar a dedutibilidade de juros pagos a credores estabelecidos em paraísos fiscais independentemente da caracterização de ser parte relacionada com a empresa tomadora dos empréstimos. Deve ser observado que dado um valor de empréstimo dentro dos limites normais, sem sujeição às regras de subcapitalização, ainda subsiste a questão sobrevalorização dos juros, que remete ao controle dos preços de transferência. Ou seja, os problemas relacionados a financiamentos entre companhias vinculadas podem conter mais de um aspecto que prejudiquem a base tributável do país que paga os juros. Assim, em tese, pode haver uma subcapitalização e, no pagamento dos juros, se esses forem acima do que seria uma operação normal entre partes não relacionadas, se aplicariam também as normas de preços de transferências. Isto indica que essas operações devem ser objeto de alto escrutínio pelas administrações tributárias dos países em desenvolvimento que, em geral, são tomadores de capital (via empréstimo ou *equity*), devendo serem consideradas as normas que definem conceito de partes relacionadas, que devem ter em contar também os arranjos societários (*structured arrangements*).

2.3.7. Transações via internet

As transações pela e com a internet tem crescido consistentemente e vão continuar crescendo, Portanto, trata-se de um tema que tem ser enfrentado com urgência, pois tem reflexos efetivos na tributação, consideradas as particularidades dessa modalidade de comércio *vis a vis* as metodologias tradicionais. Estima-se que mais de 40% da população mundial usa e tem acesso à internet — é este o tamanho do mercado com essas transações, denominadas como *e-commerce*. Embora haja concentração desse número nos países mais ricos, a tendência é de popularização do uso em virtude do barateamento dos custos de equipamento e de comunicação. Importante destacar, conforme transcrito abaixo, trecho do Relatório da OMC, de 2015, sobre o assunto:

- In 2013, business-to-business e-commerce was valued at about US\$ 15 trillion and business-to-consumer e-commerce at more than US\$ 1 trillion, with the latter growing faster in the last few years, according to estimates from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). These figures cover both domestic and international transactions, with the latter being at a marginal albeit growing level. Small and medium-sized enterprises lag behind multinational enterprises in developing this kind of trade.

- An indicator of increasing cross-border trade — partly resulting from e-commerce — is the volume of small parcels passing through Customs. Trade volume in this area increased by 48 per cent between 2011 and 2014 according to the Universal Postal Union.
- The WTO established a work programme on e-commerce in 1998. This programme defines e-commerce as “the production, distribution, marketing, sale or delivery of goods and services by electronic means”. Merchandise trade statistics reflect e-commerce orders through the number of parcels crossing the border while statistics on trade in services record charges for downloaded products (for example, e-books) in their respective service categories.⁵⁵

As transações via internet podem feitas, em muitos casos, sem controle das jurisdições tributantes e sem o pagamento dos tributos correspondente, inclusive tributos indiretos. Trata-se de uma série de novos problemas que afetam a tributação internacional e cuja solução está ainda em construção. Primeiramente deve-se separar situações em que a internet funciona como mecanismo de facilitação da transação, como as transações internacionais com bens tangíveis, os quais terão que passar por um controle aduaneiro. Outra situação é o comércio de intangíveis pela internet, que não tem controle aduaneiro e que pode ser feito totalmente com recursos e meios de pagamentos e bens intangíveis negociáveis de diversas origens, de diversos pagamentos, que pode envolver em uma simples operação de compra e venda quatro ou mais países, sem nenhum registro físico. No caso das transações com bens tangíveis uma questão que se destaca é a possibilidade de se evidenciar a presença do exportador no país importador de tal forma que se caracterize a existência de estabelecimento permanente, ainda que virtual. No segundo caso, este aspecto do estabelecimento permanente também é importante, mas a circunstância relacionada ao controle e verificação dos preços e das transações praticadas só é possível *a posteriori*, sendo viável nos casos de duas pessoas jurídicas envolvidas (por conta dos controles contábeis), mas praticamente impossível se for pessoa física, considerando os instrumentos legais e convencionais atuais. Neste aspecto pode ser considerado que os países em desenvolvimento sejam mais afetados que os países ricos que, em geral, são os fornecedores de intangíveis.

Os países vêm tentando equacionar e controlar essas modalidades de operações, tanto internamente quando no que afeta as transações internacionais⁵⁶. Especialmente no que diz respeito à constituição de estabelecimento

⁵⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. **International Trade Statistics 2015**. Geneva: WTO, 2015, p. 31. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf>. Acesso em: 10/05/2017.

⁵⁶ No que diz respeito à tributação do consumo das operações comerciais, sejam com tangíveis seja com intangíveis (serviços, etc) a tendência é de se tributar no destino (como ocorreu com as

permanente, a Convenção Modelo da OCDE foi alterada para contemplar comentários a respeito do comércio eletrônico, alteração que foi adotada na Convenção Modelo da ONU (2011)⁵⁷, mas subsistem diversas dúvidas, mesmo porque as formas de comércio eletrônico não param de evoluir ou de se criar novas formas, como é o caso da tendência da computação em nuvem, colocando mais problemas a serem resolvidos.

As moedas virtuais consistentes no denominados *bitcoins* e outras formas (pontos de cartões fidelidade, etc.), também se colocam como um desafio, talvez mais complexo, visto que nesses casos as operações sem identificação das partes que estão transacionando são mais facilmente realizadas, o que faz surgir novos desafios para a transparência fiscal.

2.3.8. Ganhos de Capital em Transferência Indireta de Participação

Casos em que a transferência de ativos localizados em determinado país é feita por empresa estrangeira que detém o ativo (via subsidiária, empresa controlada, ou mera participação), podem ocorrer sendo a transação feita toda fora do país em que está localizado o ativo, mas de maneira indireta. O ativo pode ser um bem tangível ou intangível, ou mesmo direitos sobre companhias que detém esses bens. Embora seja uma questão que dependa da definição da competência tributária onde está o ativo, caso se entenda que deva ser tributado, há possibilidade de que a transferência do controle seja feita por via de cadeia de empresas, de maneira indireta, que dificultam ou, virtualmente, impossibilitam que a tributação do ganho de capital ocorra no país onde estão localizados os ativos ou participações. Há diversos casos deste tipo envol-

operações interestaduais no Brasil). Para um resumo conciso do histórico e da evolução do tema ver INTERNATIONAL MONETARY FUND. IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, 2014, p. 48-50. Disponível em: <www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>. Acesso em: 04 maio 2017.

⁵⁷ UNITED NATIONS. **United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries**. New York: UN, 2011, p. 133-136. Cabe observar que convenção Modelo da ONU em seus comentários finalize o assunto com o seguinte alerta: “37. The Committee of Experts notes that the OECD Commentary, in paragraph 42. 3, draws a distinction between a contract with an Internet Service Provider and one with a place of business at the disposal of the enterprise. In this regard, the Committee recognizes that some businesses could seek to avoid creating a permanent establishment by managing the contractual terms in cases where the circumstances would justify the conclusion that a permanent establishment exists. Such abuses may fall under the application of legislative or judicial anti-avoidance rules.” (Ibid, p. 136, par. 37). Observe-se que há uma referência a contratos privados (que trata das transações internacionais via internet) que irá interferir diretamente na qualificação do contribuinte como tendo ou não um estabelecimento permanente. Obviamente trata-se de perda de soberania tributária (*giving up taxing rights*), que os próprios comentários recomendam serem resolvidas estas questões via aplicação normas antielisivas — o que é sempre fonte de controvérsias (discussão de substância sobre a forma).

vendo especialmente países em desenvolvimento (e.g., Maurítânia, Moçambique e Índia)⁵⁸. A facilidade de reorganizações societárias e constituição de firmas sem substância econômica em diversas jurisdições faz com que este tipo de prática, que omite da tributação o ganho de capital decorrente da alienação do ativo, não seja pago na jurisdição onde está localizado o ativo. Trata-se de planejamento tributário agressivo, mas que depende de definição legal da competência tributária onde estão localizados os ativos e as participações⁵⁹. Observe-se que as Convenções Modelos da ONU e da OCDE tratam do tema dos ganhos de capital no art. 6 (para bens imóveis) e art. 13 e podem se aplicar, no sentido de permitir a tributação da transferência indireta, dependendo do caso, embora o dispositivo “residual” (último parágrafo do art. 13 das Convenções Modelo) privilegie o domicílio.⁶⁰

2.4. Perspectivas: BEPS, STIC e os Países em Desenvolvimento

Como já foi dito o Projeto BEPS surgido no âmbito da OCDE/G20, e que conta com a participação de diversos países, tendo assim, uma abrangência global, visa coibir a prática da elisão e da evasão tributárias em âmbito internacional. Também, como já foi dito, o projeto foi erigido a partir da visão dos países desenvolvidos às vistas com problemas financeiros, embora conte atualmente com a participação de muitos países (destaque-se que as propostas foram objeto de ampla debate, sendo os relatórios formatados preponderantemente por países da OCDE e que, após o início da implementação de algumas ações já existe uma farta literatura a respeito). O plano de ação tem 15 pontos⁶¹, cujos

⁵⁸ Ver INTERNATIONAL MONETARY FUND. IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, 2014, p 28-30 e 70 Disponível em: <www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>. Acesso em: 04 maio 2017; ver tb. BURNS, Lee; LE LEUCH, Honoré; SUNLEY, Emil. Transfer of an interest in a mining or petroleum right. In DANIEL, Philip et. al (eds.) **International Taxation and the Extractive Industries: Resources without Borders**. Washington: IMF/Routledge, 2017.

⁵⁹ Cf. SPENCER, David. BEPS: The Allocation of Taxing Rights. **Journal of International Taxation**. Abril 2017, p. 43.

⁶⁰ Ver, e.g., DE GOEDE, Jan J. P. Direitos sobre receitas tributárias na venda de ações: Caso Vodafone. In BRITTO, Demes; CASEIRO, Marcos Paulo (Coords.) **Direito Internacional Tributário: Teoria e Prática**. São Paulo: RT, 2014p. 813-842.

⁶¹ São: 1) Enfrentar os desafios fiscais da economia digital; 2) neutralizar os efeitos dos arranjos de societários híbridos; 3) Reforçar as regras do CFC; 4) limitar a erosão da base através de deduções de juros e outros pagamentos financeiros; 5) combater de práticas tributárias prejudiciais (concorrência tributária) de forma mais eficaz, tendo em conta a transparência e a substância; 6) prevenir abuso de tratados em circunstâncias não apropriadas; 7) prevenir a fuga artificial do *estatus* de PE; as ações 8 a 10 correspondem a ações se referem a alinhar os preços de transferência à criação do valor (sendo: 8 — intangíveis; 9 — Riscos e capital, e 10 - outras transações de alto risco (nas quais geralmente partes independentes não participariam); 11) coleta e análise de dados sobre o BEPS; 12) regras que obriguem os contribuintes a informar seus planos de planejamento tributário agressivo; 13) documentação de preços de transferência e relatório país a país; 14) tornar os mecanismos de resolução de litígios mais eficazes; e 15) desenvolver um instrumento multilateral que torne mais efetivo as medidas BEPS baseadas em tratados.

relatórios vieram a lume em 2015 e continuam sendo atualizados⁶². O objetivo deste item não é fazer uma análise das ações BEPS, mas apenas traçar o inter-relacionamento das ações propostas com os destaques acima dos temas do STIC que mais impactam os países em desenvolvimento.

No que diz respeito à concorrência tributária internacional prejudicial, a Ação 5 do BEPS se aproxima de uma abordagem direta ao tema, porém centrado na questão dos regimes fiscais preferenciais (especialmente aqueles sem substância econômica) e a falta de transparência que envolve essas práticas, também com foco nas informações sobre elas.

O tema dos paraísos fiscais permeia diretamente algumas medidas, pois são práticas que são potencializadas pelo uso dos paraísos fiscais. Mas não há nenhuma ação especificamente direcionada a eles per se. Isto se deve ao fato de que o trabalho e os objetivos do Fórum Global Sobre Troca de Informações e Transparência Fiscal, em pleno funcionamento, lida justamente com a matéria da transparência das jurisdições, foco atual em relação aos paraísos fiscais.

Como já dito, o assunto dos preços de transferência talvez seja o tema mais importante no atual STIC pois é modalidade mais praticada de evadir tributos internacionalmente, praticada por todos os setores econômicos, da venda de minérios em bruto à indústria de softwares para satélites. Isto é evidenciado no BEPS, considerando que quatro das Ações são voltadas à questão dos preços de transferência (Ações 8, 9, 10 e 13 do BEPS).

Tema também relevante, as normas sobre companhias controladas no exterior (*CFC rules*) são tratadas na Ação 3 do BEPS, que visa reforçar, no sentido de aperfeiçoar e tornar mais efetivas essas normas. Um ponto importante é deixar claro que os TDT não impedem a aplicação de normas CFC ainda que sejam bastante restritivas, pois não é objetivo do tratado modificar a substância da soberania tributária (especialmente no que diz respeito ao art. 7º)⁶³.

Embora haja alguma discussão sobre a efetividade dos tratados quando se trata de atração de FDI, não há dúvidas que a utilização das convenções com fim de evasão é frequente (*treaty shopping* — uso abusivo de tratados internacionais de dupla tributação), e a Ação 6 do BEPS contempla esse aspecto, especialmente com o reforço na aplicação de normas gerais antielisivas.

⁶² Disponíveis em <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>

⁶³ Interessante notar que o *report* da Ação 3 sobre normas CFC remete somente aos arts. 23-A e 23-B, que se referem à eliminação da dupla tributação, mas não ao art. 7º que algumas vezes é usado como argumento na tentativa de afastar a aplicação de normas CFC. OECD. **Designing Effective Controlled Foreign Company Rules**, Action 3 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD Publishing, 2015, p. 68-69 (itens 136-135).

O tema da subcapitalização, para os países em desenvolvimento na posição de recebedores de investimentos é relevante, sendo o assunto contemplado na Ação 4 do BEPS. Já as questões concernentes às transações no domínio da economia digital, que é, na verdade, a mais genérica das questões, é tratada na Ação 1 do BEPS.

Contudo, observe-se que matéria relativa aos Ganhos de Capital em Transferência Indireta de Participação não foi objeto de análise específica em nenhuma das ações do BEPS.⁶⁴

Constata-se, portanto que as Ações 2, 11, 12, 14 e 15 não estariam diretamente ligadas aos temas mais relevantes para os países em desenvolvimento, conforme apontado acima. Porém, em relação às Ações 2 (neutralizar os efeitos dos arranjos de societários híbridos) e 12 (regras que obriguem os contribuintes a informar seus planos de planejamento tributário agressivo), essas são ligadas aos outros temas, muitas vezes de maneira direta, sendo a Ação 12 um tema de elisão tributária, em geral, presente em casos que envolvem discussão de substância sobre a forma, frequente na aplicação de tratados e reorganizações societárias. Já as Ações 11 (coleta e análise de dados sobre o BEPS), 14 (tornar os mecanismos de resolução de litígios mais eficazes); e 15 (desenvolvimento de um instrumento multilateral que torne mais efetivo as medidas BEPS baseadas em tratados), são instrumentais, mas sua implementação traz o inerente risco de que são instrumentos desenvolvidos sob a ótica dos países desenvolvidos, o que, em regra, torna mais difícil de cumprimento pelos países em desenvolvimento (em função de diversos fatores como custos, *expertise* e adequação de seus próprios sistemas tributários).

Por outro lado, a aparente harmonização do STIC conduzida no âmbito das Ações do BEPS, embora teoricamente desejável, não evoluirá da forma que parece ser esperada, porque em se tratando de sistemas tributários e de soluções que se apliquem eficientemente a eles, considerando os problemas apontados acima, não existem soluções únicas (tipo *one syze fits all*), daí que devem ser consideradas as peculiaridades de cada jurisdição.

3. A PERSPECTIVA DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

3.1. Necessidades dos Países em Desenvolvimento

As necessidades dos países em desenvolvimento em geral dizem respeito à melhoria em todos os indicadores que formam o índice do IDH da ONU (a saúde da população, medido pela expectativa de vida; educação, medida pelo acesso à escola, e o padrão de vida, pelo PIB per capita). Ou seja, não

⁶⁴ É bem provável que não tenha sido objeto de ação específica por se um tema que afeta bem mais os países em desenvolvimento que os países ricos.

basta se levar em conta, comparativamente, apenas o PIB per capita, o foco não é o puro e simples crescimento econômico, mas crescimento sustentado e inclusivo. Na verdade, o Relatório de Desenvolvimento Humano da ONU de 2016⁶⁵ (Relatório da ONU de 2016) considera outros fatores, como desigualdade (IDH ajustado pela desigualdade), gênero (inclusão da mulher) e também a medição de um índice multidimensional da pobreza levando em conta os fatores aludidos e também acesso indicadores de padrão de vida (como meio de preparo de alimento, toaletes, água, eletricidade, moradia digna e bens relacionados à informação, transporte, moradia e subsistência). No Relatório da ONU de 2016, ressalta também a crescente desigualdade da renda mundial (medida pelo índice de Gini)⁶⁶.

Sem dúvida, as necessidades dos países em geral passam por ter população vivendo em padrões compatíveis com a modernidade, se distanciando cada vez mais da pobreza, considerando os aspectos do Relatório da ONU de 2016, mas também pela existência de liberdade de locomoção, pensamento e opinião⁶⁷, buscando ir além das Metas de Desenvolvimento Humano (*Millennium Development Goals*). Para prover, ou administrar a sociedade e o mercado de forma que esses aspectos sejam satisfeitos os governos têm que ter receita suficiente, e em geral, receita de tributos.

Há que se considerar que existem grandes variações entre os países em desenvolvimento, considerando tamanho da economia (PIB), população, área ocupada, recursos naturais disponíveis, sistema político, sistema jurídico, nível estabilidade institucional e política. Esses diversos fatores devem ser considerados, pois quando se analisa a necessidade de mudança, elas devem ser pensadas também em relação às especificidades dos diversos países em desenvolvimento, inclusive os aspectos culturais. Não se deve esquecer que o direito ao desenvolvimento é reconhecido pela humanidade como um direito humano inalienável e universal, conforme a declaração sobre o Direito ao Desenvolvimento da ONU (1986)⁶⁸, que diz em seu art. 1º:

Artigo 1º

§ 1. O direito ao desenvolvimento é um direito humano inalienável, em virtude do qual toda pessoa e **todos os povos estão habilitados a participar do desenvolvimento econômico, social, cultural e político**, para ele contribuir e dele desfrutar, no qual todos

⁶⁵ Ver em UNITED NATIONS. **Human de Human Development Report 2016: Human Development for Everyone**. New York: UNDP, 2016.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 31.

⁶⁷ Sobre a relação efetiva as liberdades e desenvolvimento ver a obra de Amartya Sen (SEN, Amartya. **Desenvolvimento como Liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010).

⁶⁸ Adotada pela Resolução nº 41/128 da Assembleia Geral das Nações Unidas, de 4 de dezembro de 1986.

os direitos humanos e liberdades fundamentais possam ser plenamente realizados.

§ 2. O direito humano ao desenvolvimento também implica a plena realização do direito dos povos à autodeterminação que inclui, sujeito às disposições relevantes de ambos os Pactos Internacionais sobre Direitos Humanos, **o exercício de seu direito inalienável à soberania plena sobre todas as suas riquezas e recursos naturais.** (Grifou-se).

Os economistas e as várias organizações internacionais classificam os países em categorias, usando diferentes critérios e classificações, e muitas vezes dividem os países em desenvolvimento em subgrupos mais homogêneos de forma a facilitar a análise e, mesmo no caso de algumas organizações, elas desenvolvem políticas para blocos de países na mesma classificação.⁶⁹ Porém, mesmo em grupos de países aparentemente homogêneos (determinado pelos fatores de classificação) pode haver grandes discrepâncias.

Em termos de necessidades, pode-se classificar em necessidade imperiosa de desenvolvimento socioeconômico que são os países cuja produção econômica é insuficiente para dar subsistência à população acima da linha de pobreza, e aqueles que embora tenham produção econômica, têm problemas sociais endêmicos (com a grande maioria da população vivendo abaixo da linha de pobreza), sendo os outros com grau de necessidade decrescente, que diminui com a evolução do IDH e do PIB per capita (considerado isoladamente). Em geral, o primeiro tipo de país só evoluirá com ajuda externa.

Adiante serão analisadas essas circunstâncias e como sistema tributário internacional pode impactar a necessidade de desenvolvimento. Evidentemente, serão referenciados também os sistemas tributário em si, mas o foco é o relacionamento com o STIC.

3.1.1. Desenvolvimento Socioeconômico

Os países que aspiram a maior desenvolvimento e que, ou são classificados como emergentes ou não tem mais problemas sociais graves, tem mais conforto em termos de política tributária, por que, em geral, tem mercado interno que suporta tributação indireta, podendo promover um *mix* de tributação mais adequado.

É consenso que os países precisam se desenvolver e manter sistemas tributários, de forma a ter arrecadação, para que possa promover desenvolvimento econômico e social sustentado (sem deixar de lado as preocupações am-

⁶⁹ Para a classificação da ONU (utilizada em outras produções, além dos estudos da ONU) ver http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf

bientais), também sem olvidar que a própria sistemática de imposição tributária pode trazer efeitos redistributivos positivos, concomitantemente com as inversões sociais pelo lado da despesa estatal.

Neste sentido a atração de investimentos estrangeiros é relevante, devendo serem canalizados para áreas prioritárias ao desenvolvimento (como infraestrutura, e não dedicados a auferir rendas passivas de títulos públicos) bem como o estímulo à inovação e à atração e assimilação de novas tecnologias e procedimentos, o que só se faz com inserção no mercado internacional desses fatores, com conseqüente e inevitável incidência do STIC.

Novamente no que diz respeito à concessão de incentivos, e sua relação com o desenvolvimento econômico, não há solução única, ou resultado geral aplicável a todos. Apesar das críticas, especialmente em razão da captura política dos incentivos tributários (com efeitos negativos), cabe trazer a conclusão dos autores em relação a alguns desses aspectos, em estudo publicado ainda em 1978:

To explain the ubiquity and inefficacy of incentive schemes as the results of a competition in tax liberality has the unpleasant ring of truth. This explanation is most convincing with respect to developing countries which are very small and/or very poor. Among the ultra-generous of the 28 developing countries surveyed in Section I was a group of island or quasi-island economies. This group, consisting of five Caribbean economies plus Malaysia, Singapore, Fiji and Ecuador is, with possible addition of Senegal and Sierra Leone, Bangladesh and Sri Lanka, that which the competitive hypothesis is more likely to apply.

But the competitive hypothesis is not *prima facie* appropriate to economies like those of Indonesia and Nigeria or, in South Asia, India and Pakistan which have substantial natural resource endowment and a large internal market. Here the potential for industrialization based on home resources, skills and market is substantial, and indeed already partly realized. If such countries compete for foreign investment by forgoing tax revenues to no purpose, they do not do so as a result of external pressures. For them, such policies must result either from gullibility or from internal political pressure. It is rather hard to maintain that developing countries have been insufficiently warned of the disadvantages of fiscal incentive schemes. Even supporters of private

sector development have come forward to warn of the doubtfulness of most alleged advantages of these schemes and of the likelihood of most of the drawbacks.⁷⁰

Por outro lado, pesquisas mais recentes apontam em sentido parecido, porém com foco mais estreito em atividades que podem resultar mais efetivos e mensuráveis, como direcionamento dos benefícios fiscais para inovação e aumento de produtividade, mas que devem ser cuidadosamente planejados e implementados⁷¹.

3.1.2. Problemas Sociais Endêmicos e Desorganização Política

Países com problemas sociais endêmicos, muitas vezes provocados por sucessivas crises políticas, tem maior dificuldade de estabelecer um sistema tributário efetivo. Nesses casos, consideradas as bases tributárias clássicas (consumo, patrimônio e renda), o baixo nível de renda e de consumo, a opção pela tributação do patrimônio encontra obstáculo político, justamente por que os detentores do poder político são também os detentores do patrimônio tributável. Por outro lado, se empresas multinacionais exploram recursos não renováveis do país (indústria extrativa), a tributação a renda fica sujeita às facilidades de elisão fiscal do STIC. Assim, talvez a melhor forma seja abdicar da tributação em si e auferir a receita da exploração dos recursos não renováveis por meio da cobrança de direitos (royalties), que devem ser proporcionais (*ad valorem*) em relação ao valor da produção conforme a cotação do mercado internacional independentemente do preço praticado (desta forma se evita a fuga da base tributária). Esta solução, de limite, só se presta para casos em que a tessitura social e de governo seja instável a ponto de não permitir a estruturação de um sistema tributário relativamente isolado das questões sociais e políticas, mas em que há necessidade premente de receita. A partir de um nível de estabilização razoável, o sistema tributário deve ser recomposto, considerando os aspectos do STIC já mencionados, seus custos e riscos.

⁷⁰ SHAH, S. M. S.; TOYE, J. F. J. Fiscal Incentives for Firms in Some Developing Countries: Survey and Critique. In TOYE, S. F. J. (Ed.). **Taxation and Economic Development: Twelve Critical Studies**. London: Fran Cass, 1978.

⁷¹ E.g., INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together**. Washington: IMF, 2016. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf>>. Acesso em: 2 maio 2017.

3.2. Sistema Tributário Nacional e Desenvolvimento

A relação entre sistema tributário e desenvolvimento é tema que vem sendo objeto de considerações há bastante tempo⁷², mas o assunto tem despertado cada vez mais interesse. Há diversos estudos que demonstram que determinado *mix* de tributos pode ser mais eficiente que outro em termos de promoção do investimento⁷³. Um aspecto que deve ser considerado com certa relevância é o sistema de controle aduaneiro e os tributos incidentes sobre o comércio exterior (tributos sobre a exportação e sobre a importação) — esses tributos, em regra, não devem sustentar orçamentos, devendo ser manobrados apenas com fins regulatórios.

Contudo, em países com pouca base tributária (baixo PIB e baixo PIB per capita, alto nível de evasão tributária), há um sério risco de dependência de tributos sobre o comércio exterior, o que pode gerar um ciclo vicioso, de não desenvolvimento, de não ampliação das bases tributárias, que se retroalimenta⁷⁴. De observar que a opção de endividamento para promover desenvolvimento deve ser vista com cautela em razão da dependência que esses empréstimos colocam o país e os riscos à própria soberania; por outro lado, o financiamento do desenvolvimento com recursos próprios é praticamente impossível, a não ser por curtos períodos de tempo à custa de surtos inflacionários que terminam por desarrumar mais ainda o ambiente econômico, impondo mais custos sociais, inviabilizando um desenvolvimento sustentável. Nesta situação é crucial a ajuda externa, por agências internacionais, com empréstimos de longo prazo, com carência também longa, paralelamente a uma eficiente aplicação dos recursos emprestados.

A relação do sistema tributário nacional (de cada país especificamente considerado) e a forma como os gastos tributários são concebidos (benefícios fiscais) e de como são efetivadas as despesas públicas tem implicação direta com o desenvolvimento, o que é relativamente óbvio, se considerado o lado da despesa. Mas há fortes implicações pelo lado da própria arrecadação tributária (gastos públicos mal feitos ou mal alocados não darão resultados positivos). O foco neste trabalho não é a despesa pública (*public expenditure*) em si, mas o sistema tributário (arrecadatório) e as chamadas despesas tributárias que

⁷² Embora os economistas clássicos tratem de tributação em diversas obras, remete-se aqui, à seminal obra de David Ricardo, publicada em 1817 (ver RICARDO, David. **The Principles of Political Economy and Taxation**. Mineola, NY: Dover, 2004).

⁷³ Cf., e.g., interessante grupo de estudos direcionado à América Latina e Caribe. CARBACHO, Ana; CIBILIS, Vicente Fretes; LORA, Eduardo. (Eds). **Recaudar No Basta: Los Impuestos Como Instrumento de Desarrollo**. Washington: BID, 2013. Para uma visão mais geral ver OECD. **Tax Policy Reform and Economic Growth**. Paris: OECD Pub., 2010.

⁷⁴ Ver, e.g., CACERES, Luis Rene. Exports, Taxes and Economic Growth: the case of El Salvador. TOYE, S. F. J. (Ed.). **Taxation and Economic Development: Twelve Critical Studies**. London: Fran Cass, 1978.

sãos os benefícios fiscais de maneira geral, seu impacto no desenvolvimento econômico e social e sua interação com o STIC.

3.3. O Enlace do Sistema Tributário Nacional com o STIC e Suas Consequências

Considerando os sistemas tributários dos diversos países, eles se relacionam com o denominado STIC, conforme já comentado acima. Desse inter-relacionamento podem resultar efeitos negativos e positivos, dependendo de como é formatado o sistema e das ferramentas e adaptações que cada país utilizar, considerando sempre que há uma assimetria de informações que potencialmente prejudica a ação dos países em desenvolvimento em face do STIC e suas evoluções.

3.3.1. Aspectos Positivos

Dentre os aspectos positivos, considerando-se também outros aspectos, como estabilidade institucional, em um ambiente tributário onde predomine a previsibilidade, pode ser eficiente para a atração de investimentos, ainda que não sejam utilizados mecanismos tributários típicos com este objetivo (benefícios físicos, zonas especiais, etc.). De qualquer forma, como já salientado, o uso de benefícios fiscais pode também ser feito de forma eficiente, mas isto só possível no caso de haver um sistema tributário organizado, sob o risco dos aspectos negativos superarem os positivos. Assim, a inserção no mercado internacional de países com um sistema tributário que “converse” com o *mainstream* da tributação internacional, notadamente comandado pela OCDE, FMI e Banco Mundial pode trazer vantagens como maior facilidade que um sistema que tenha normas incompatíveis com sistema internacional.

Se há alguma coisa sobre a qual há consenso é que estabilidade normativa e instituições sólidas promovem segurança na atração de investimento de modo continuado, independentemente de haver estímulos extras. Contudo, esses estímulos extras podem haver e podem ser eficientes se usados com as devidas cautelas, devendo sempre ser lembrado que as concessões de benefícios fiscais como estímulos ao desenvolvimento devem sempre ter prazo fixo para serem reestruturados ou extintas.

3.3.2. Aspectos Negativos

Embora dotado de eficiência em muitos aspectos, nem todos os países em desenvolvimento e tem estrutura administrativa, ou mesmo condições técnicas para lidar com temas complexos, e a interação desses sistemas tributários com o STIC resulta em forte erosão de base tributárias para paraísos fiscais, ou mesmo para as economias mais desenvolvidas.

A inserção, do sistema tributário de determinado país, pode atrair a infestação, ou contágio, do que Vito Tanzi, em trabalho publicado em 2000, chamou de *tax termites*, que atingem todos os países maneira geral, que são, resumidamente: “1) o crescimento do comércio eletrônico e transações eletrônicas em geral; 2) Crescente substituição do dinheiro real por dinheiro eletrônico; 3) volume crescente de transações intra-firma pelas multinacionais (problema dos preços de transferência); 4) importância crescente do uso, como *conduits* de investimentos financeiros, dos centro financeiros *off-shore* e de paraísos fiscais; 5) uso crescente de instrumentos financeiros como derivativos e *hedge funds*; 6) crescente incapacidade (e, frequente, falta de vontade) de tributar o capital financeiro; 7) aumento de atividades conduzidas por indivíduos fora dos próprios países; 8) aumento das viagens por indivíduos permitindo compras no exterior por preços inferiores aos domésticos⁷⁵.

Assim, os países em desenvolvimento estariam mais expostos a esses problemas que os países desenvolvidos, por diversos aspectos, entre eles legislação tributária deficiente, falta de pessoal e de *expertise* para tratar de temas tributários complexos. Ainda, deve-se acrescentar mais um *tax termite*, que é a expatriação “pura” de capitais (um pouco mais extensiva que a mencionada no *termite* sete). Um aspecto importante é que esses capitais que são expatriados, muitas vezes retornam como investimento externo para utilizar-se de benefícios fiscais só acessíveis para ao investidor externo (o que claramente causa distorções na alocação de capital, e tem diversos aspectos negativos). Assim, os efeitos negativos, em geral, correspondem à fuga de capitais próprios que se transmutam em capital estrangeiro (o volume de recursos financeiros das economias em desenvolvimento que está ancorado em jurisdições de baixa tributação, i. e., paraísos fiscais, é muito alto)⁷⁶ e também na fuga da base tributável em virtude de que as empresas multinacionais que operam no país terminam por pagar muito pouco tributo, manobrando para transferir essas bases para outras jurisdições com menor tributação, ou que possa diferir a tributação (no caso de multinacionais locais).

Um aspecto importante, é que por mais eficiente que determinadas metodologias possam ser (do ponto de vista dos princípios que estão sendo aplicados, como o *arm's length*), muitos países em desenvolvimento simplesmente não tem condições de aplicar e não vão ter essas condições em horizonte temporal mais ou menos longo. Ou seja, a inserção no ambiente atual do STIC,

⁷⁵ Cf. TANZI, Vito. Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Termites. IMF Working Paper 00/181. Washington: IMF, 2000. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp00181.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

⁷⁶ Em estimativa conservadora é da ordem de 7, 6 trilhões de dólares, o que corresponde a 8% da riqueza financeira mundial, mas com crescente participação de fontes de países em desenvolvimento. Cf. ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015, p. 35-52.

seguindo todas as suas “regras”, pode trazer prejuízos à arrecadação decorrentes de medidas adotadas pela própria legislação tributária adaptativa do país e de sua administração tributária.

Além disto, sistemas de controles frouxos facilitam o fluxo de recursos financeiros ilícitos e os crimes transnacionais, tendendo a agravar a situação dos países em desenvolvimento. A prática desses crimes e o fluxo ilegal de recursos financeiros é intimamente ligada a ilícitos tributários (superfaturamento ou subfaturamento de transações internacionais, esquemas fraudulentos de financiamento, etc.). Assim, um sistema tributário estruturado e com auditoria eficiente é fundamental também no controle desses ilícitos.

3.4. Aspectos Críticos

Um aspecto relevante é que as propostas que são colocadas para atacar problemas do STIC, que afetam todas as economias, mas afetam com mais intensidade e com maior exposição os países em desenvolvimento, são colocadas justamente pelos países mais ricos, sob a ótica das políticas das economias desenvolvidas, isto é um fato⁷⁷. Adicionalmente, a formação da base do STIC por via de mecanismos internacionais (OCDE, G-20, ONU, FMI, OMC, etc.) que geram normas e orientações de início criadas e acatadas pelos países mais ricos, a partir de determinado momento acabam sendo, na prática, de seguimento obrigatório por todo o conjunto de países, trazem intrinsecamente um déficit democrático⁷⁸.

Mesmo as alternativas que estão sendo colocadas pela OCDE/G20 são objeto de contestação, muitas vezes em face da ineficácia para equacionar os problemas apresentados. Em relação ao que pode ser considerado o principal problema do STIC, que são os preços de transferência, as ações indicadas pela OCDE, constantes da *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* e no Projeto BEPS são bastante criticadas. Conforme colocado por Gabriel Zucman:

What is to be done? The current approach of the OECD and G20 countries consists of trying to reform the existing system by strengthening transfer-pricing regulations. The first efforts began in the second half of the 1990s, and yet the trend toward more widespread use of tax havens by US multinational companies has

⁷⁷ Há razoável criticismo em relação a esse aspecto. See, e.g., Irma Johanna Mosquera Valderrama sustenta que a limitada participação dos países em desenvolvimento no estabelecimento da agenda e na elaboração do conteúdo dos instrumentos multilaterais de intercâmbio de informações e do Plano de Ação BEPS reduzem a legitimidade destes instrumentos face aos países em desenvolvimento. VALDERRAMA, Irma Johanna Mosquera. Legitimacy and the Making of International Tax Law: The Challenges of Multilateralism. *World Tax Journal*, v. 7. n. 3, 2015.

⁷⁸ Cf. BATISTA JÚNIOR, Onofre Alves. *O Outro Leviatã e a Corrida ao Fundo do Poço*. São Paulo: Almedina, 2015, p. 387-395.

shown no particular sign of slowing down since then. The current approach, therefore, does not seem very promising. When it comes to manipulating transfer prices, companies will always be far ahead of the controllers, because their means are greater: the tax department of General Electric alone employs close to a thousand individuals. More resources granted to tax authorities might help curb tax avoidance. But in the United States, IRS funding is actually on a downward trend, and, besides, there is a real risk that increased spending by tax authorities would trigger even bigger corporate expenses, leading to no extra revenue and a true loss for the collectivity.

We need a radical reform of corporate taxation. [. . .]⁷⁹

Aspecto agravante é que dada uma situação crítica, os países em desenvolvimento tem menos condições de lidar com o problema e normalmente se socorrem da *expertise* dos causadores do problema que são os países ricos, onde estão sediadas as principais companhias multinacionais. Muitas vezes é como se usassem o remédio receitado pelo médico da bactéria que está atacando o doente, ou seja, tende a piorar o problema.

A globalização, conforme já visto, traz diversos efeitos, entre eles a concentração de renda.⁸⁰ Esta concentração de renda é pior nos países em desenvolvimento, que historicamente sofrem com problemas de iniquidade na distribuição de renda e apropriação da riqueza. Este aspecto negativo tem efeitos que podem ser desastrosos, como o comprometimento da democracia⁸¹, também muitas vezes já frágil nos países em desenvolvimento. Assim, o aspecto da reversão do atual processo de acumulação por uma pequena minoria da população é vital para grande parte dos países em desenvolvimento.

4 RECOMENDAÇÕES E CONCLUSÕES

Considerando o que foi discutido em respeito ao STIC e aos temas relevantes para os países em desenvolvimento seguem conclusões e recomendações. Após, seguem considerações adicionais sobre outros aspectos do STIC e economias em desenvolvimento considerando que as bases de incidência tributária são intercambiáveis.

⁷⁹ ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015, p. 110.

⁸⁰ Ver ATKINSON, Anthony. **Desigualdade: O que pode ser feito?** Trad. Elisa Câmara. São Paulo: LeYa, 2015.

⁸¹ Cf. STIGLITZ, Joseph. E. **The Price of Inequality: How today's divided society endangers our future**. New York: Norton & Company, 2013, p. 148-182.

Normas de preços de transferência

No caso dos preços de transferência, os países em desenvolvimento devem focar em metodologias que simplifiquem as metodologias complexas de satisfação do princípio *arm's length*. No que diz respeito às commodities (da agricultura e extrativas), a adoção do chamado sexto método (baseado nos preços das bolsas internacionais de mercadorias), é a melhor solução, considerando a praticidade do método, e também a razoável aceitabilidade que hoje apresenta⁸². A adoção do sexto método vale também para a importação de commodities. Para os métodos *cost plus* e *resail price*, o uso de margens fixas pré-determinadas pela legislação é uma solução perfeitamente viável e simplificadora⁸³. Ainda em referência aos preços de transferência, no que diz respeito aos intangíveis, especialmente na importação e aquisição desses fatores no mercado internacional, a solução brasileira de limitação das deduções a um percentual do faturamento obtido com o uso dos intangíveis é uma solução plausível, embora, em geral, não siga o princípio *arm's length*, se adotados índices adequados que limitem a dedutibilidade, pode haver também uma aproximação aceitável do que teria ocorrido numa situação *arm's length* — neste caso não se aplica ajuste de preços de transferência mas tão somente a limitação de dedutibilidade conforme explicado acima, independentemente da operação ocorrer entre partes relacionadas. Ainda no que diz respeito aos preços de transferência o uso de *safe harbours* pode trazer vantagens de simplificação⁸⁴, mas deve ser usado com cautela para não ser utilizado como mecanismo de elisão.

Para cada país em desenvolvimento, com economias diferentes umas das outras, há que se verificar onde o problema da perda de receita se encontra. Assim, um país com dependências extrema da exploração de recursos naturais, que pode ser mineração, ou mesmo exploração agrícola, deve ter um extremo cuidado com os preços de transferência na exportação, devendo este

⁸² Diversos países em desenvolvimento já adotam esta metodologia, que consta também das alterações propostas aos *TP Guidelines* da OCDE, cf. OECD. **Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports**. Paris: OECD, 2015, p. 51-54. Na atualização do Manual da ONU sobre Preços de Transferência, haverá também referências. Ver Também VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira; LOPES, Rodrigo Moreira. Transfer Pricing In Brazil And The Traditional OECD Approach. **International Taxation** (INDIA), v. 9, p. 57-67, 2013, p. 29.

⁸³ Esta metodologia é usada no Brasil. Ver United Nations. **United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries**. New York: UN, 2013, p. 358-370. Sobre o uso de margens fixas ver também DURST, Michael C. Self-Help and Altruism: Protecting Developing Countries' Tax revenues. In: POGGE, Thomas; MEHTA, Krishen. (Edts.) **Global tax Fairness**. p. 316-338. Oxford: Oxford Univ. Press, 2016, p. 325; DURST, Michael C. Making Transfer Pricing Work for Developing Countries. Viewpoints. **Tax Analysts**, p. 851-854, Dec 13, 2010, p. 852.

⁸⁴ Ver. e.g., referindo à prática brasileira, VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira; LOPES, Rodrigo Moreira. Transfer Pricing In Brazil And The Traditional OECD Approach. **International Taxation** (INDIA), v. 9, p. 57-67, 2013, p. 62.

setor ter uma tributação do lucro das empresas compatível, sem benefícios fiscais (é um caso em quem não é possível mover a indústria). Por outro lado, caso seja um país com o mercado interno explorado por companhias estrangeiras, ou mesmo coligado com companhias estrangeiras, que atuam explorando o mercado interno, sejam no mercado de varejo ou atacado, o foco deve ser no controle das importações, via preços de transferência (neste caso, uso do método *resale price* com margens pré-determinadas é apropriado).

No que diz respeito aos acordos avançados de preços (*Advance Pricing Agreement* - APA), se a sistemática adotada for semelhante à proposta neste trabalho, haverá pouco espaço para APAs. Porém, em situações com intangíveis envolvendo prestação de serviços *intra-company*, com acordos de *cost-sharing*, pode ser que um APA seja eficiente, porém, o APA deve ser negociado entre as administrações tributárias dos países envolvidos, evitando-se a conclusão de APAs diretamente com o contribuinte, em virtude dos riscos inerentes a esse tipo de ação. O APA bilateral traz mais segurança jurídica que o APA comum, em virtude da participação de duas autoridades competentes (também denominado BAPA — *Bilateral Advance Pricing Agreement*).

Um aspecto importante no que diz respeito a preços de transferência é a conexão entre a fiscalização interna e dos tributos sobre o comércio exterior. É recomendável que a autoridade fiscal para os tributos internos seja a mesma que a autoridade dos tributos sobre o comércio exterior. Neste caso a existência de uma mesma base de dados e a interação entre as duas atividades, melhora a eficiência do controle de preços de transferência, especialmente no que diz respeito às transações envolvendo bens tangíveis (sujeitos a controle aduaneiro).

Normas sobre companhias controladas no exterior (CFC)

As normas CFC aplicam-se às companhias com sede no país em relação aos lucros de suas subsidiárias e controladas no exterior, nos casos que a jurisdição adota a tributação com bases universais (*worldwide taxation*). Em geral, os países em desenvolvimento não têm muitas companhias multinacionais nesta condição. Porém, esta situação tem se alterado, e por outro lado, um país sem normas CFC atrai estrutura de outras companhias que podem se estabelecer nesses países apenas para se aproveitar da ausência de normas CFC, utilizando o país como trampolim de operações. Assim, é recomendável que mesmo que o país não tenha muitas companhias multinacionais sediadas no país, tenha efetivamente uma norma CFC. As normas CFC têm evoluído para contemplar também rendas ativas, evitando o adiamento da tributação indefinidamente, devendo o país sede contrabalançar a necessidade de receitas com

efeito concorrencial negativo da tributação antes da efetiva repatriação dos lucros⁸⁵.

Tratados de dupla tributação

Cuidado especial deve ser tomado na negociação de tratados de dupla tributação, que só devem ser negociados com países que tenham potencial de investimento, devendo ter cláusulas antiabuso específicas e gerais⁸⁶. Os países em desenvolvimento devem dar privilégio à tributação da fonte (modelo da ONU), resolvendo a questão da neutralidade da tributação via crédito tributário, inclusive para royalties. Entende-se que os países em desenvolvimento devem manter as cláusulas de *tax sparing* nos tratados com os países ricos, pois sem esta cláusula uma política defensável de benefícios fiscais, para atração de investimentos, pode ser anulada pela tributação no domicílio, restringindo a soberania tributária do país em desenvolvimento.

Remessas de juros e subcapitalização distorcida (*thin capitalization*)

Atenção especial deve ser dada às remessas e ao pagamento de juros ao estrangeiro. Isto se aplica tanto no que diz respeito à adoção de regras de capitalização distorcida (*thin capitalization*) quanto às remessas em pagamentos normais. As regras baseadas no percentual do endividamento em relação ao patrimônio líquido são mais eficientes, pois em princípio estimulam o aumento da participação no patrimônio. Mas há também que se controlar o percentual dos juros pagos per se, o que se pode fazer com regras de preços de transferência. Neste caso, a adoção de um padrão de mercado para feito da dedutibilidade de juros, à semelhança do sexto método para commodities, pode ser adotado também para os juros, admitindo-se como juros de mercado os juros praticados em para determinados títulos em determinadas praças (e.g., a taxa Libor para depósito em dólar para seis meses), com um ajuste (margem de *spread*) fixado na norma (que pode variar a depender das condições de mercado).

⁸⁵ O Relatório da Ação 5 do BEPS traz posição semelhante. Ver OECD, **Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3 - 2015 Final Report**, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris: OECD Publishing, 2015, esp. p. 43-44 (item 75). Sugestão em mesmo sentido parecido já foi dada para países desenvolvidos. Cf. AVI-YONAH, Reuven S. . The OECD Harmful Tax Competition Report: A Tenth Anniversary Retrospective. **Brooklyn Journal of International Law**, v; 34, n. 3, p. 783-795, 2009, p. 793.

⁸⁶ Ver ação BEPS e as modificações em curso no Modelo da Tratado de Dupla Tributação da ONU. Ver OECD. **Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 — 2015 Final Report**. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, PARIS: OECD, 2015. Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/preventing-the-artificial-avoidance-of-permanent-establishment-status-action-7-2015-final-report-9789264241220-en.htm>>. Acesso em: 12 maio 2017.

Transações via internet (economia digital)

No que diz respeito às transações com intangíveis (sem circulação física do bem objeto da transação) pela internet, ou em sentido mais amplo, a economia digital e todas as suas alternativas negociais, considerados os diversos mercados, a melhor possibilidade de solução seria uma acordo internacional multilateral, com tributação no local do consumo (semelhante às soluções dos EUA com o *use tax*, e à brasileira com a tributação de operações não interestaduais não presenciais, onde o Estado de origem cobra o tributo e repassa ao Estado de consumo). Essa proposta captura a tributação indireta que é hoje muitas vezes perdida nessas transações. O fornecimento de intangíveis a partir de um país não signatário do acordo poderia ser considerado um ilícito (semelhante ao contrabando). Em relação às transações com bens tangíveis sujeitas a controle aduaneiro, a internet não apresenta os mesmos problemas, contudo, no futuro poderá se submeter ao mesmo tratamento, se houver o tratado mencionado. Com relação à tributação da renda das empresas envolvidas nessas transações, remete-se às alternativas já mencionadas para preços de transferência.

Ganhos de Capital em Transferência Indireta de Participação

Tema que merece especial atenção, mas que depende da opção tributária do país, pois corresponde ao exercício extraterritorial da competência tributária. O que se deve questionar é: se a transação fosse feita internamente haveria ganho de capital tributável. Se a resposta é positiva, a razão de se expatriar a transferência foi somente para evitar a tributação? Ou seja, se esta estratégia tributária permite que empresas e indivíduos ganhem com transações de ativos de determinado país, sem que a jurisdição de origem do ganho tribute adequadamente a transação, é conveniente que seja tributada no país em que os ativos são localizados. Assim, é importante que as legislações dos países em desenvolvimento contemplem a tributação dessas operações de maneira adequada, lembrando que em muitos casos a eficácia na aplicação da norma depende de acesso a informações sobre a transação ocorrida no exterior. Por outro lado, é importante que os ativos (*assets*) objeto de da transação possam ser usados no pagamento dos créditos tributários decorrentes da aplicação da norma (*enforcement of tax debts*), sob pena de ineficácia das normas.

Tratamento diferenciado nas transações com paraísos fiscais.

As transações feitas com paraísos fiscais devem ser sempre tratadas como transações com partes vinculadas. Adicionalmente, as alíquotas de retenção na fonte podem ser majoradas nesses casos (*royalties*, juros, serviços em geral, dividendos). De forma a evitar a erosão das bases tributárias convém dar

tratamento específico para transações com jurisdições com baixa tributação (paraísos fiscais)⁸⁷ com as seguintes medidas: 1) identificar um critério legal e estabelecer uma lista de países que se enquadram no critério (preserva a segurança jurídica) — assim, no sentido de praticidade e previsibilidade, a legislação deve trazer a lista das jurisdições consideradas paraísos fiscais para efeito de aplicação das normas mais rígidas; 2) todas as transações com paraísos fiscais devem estar sujeitas ao controle de preços de transferência, independentemente do residente no paraíso fiscal ser identificado como parte relacionada; 3) não permitir a aplicação de normas de *safe harbour* disponíveis para preços de transferência nas transações com paraísos fiscais; 4) além da aplicação nesses casos as regras de preços transferência específicas para pagamento de juros de empréstimos, devem ser consideradas também como sujeitas às normas de *thin capitalization*, independentemente do residente no paraíso fiscal que receber os juros ser identificado como parte relacionada, de forma a limitar a dedução de juros pagos a essas jurisdições, aplicando-se normas de subcapitalização fina mais estritas sempre que o credor for residente em paraíso fiscal; 5) as alíquotas de tributação na fonte devem ser majoradas em pelo menos em 10% em relação à alíquota padrão na remessa de juros, royalties, serviços em geral, e dividendos (se o outro país quer abrir mão da tributação, por que não ficar com ela?); 6) só permitir deduções da base de cálculo do imposto de renda se os pagamentos feitos a paraísos fiscais tiverem seu beneficiário efetivo identificado; 7) impor regras de expatriação de capitais para paraísos fiscais com a imposição de *exit tax* (ou *departure tax*) (tributação sobre a expatriação de capitais, ou mudança de domicílio fiscal) com alíquotas maiores de que as incidentes para outros países (ou sua imposição em relação aos paraísos fiscais mesmo que não exista *exit tax/departure tax* para outros países); 8) aplicar as normas CFC para as controladas ou coligadas em paraísos fiscais para todos os rendimentos (ativos e passivos), podendo mesmo ser admitido uma participação menor no capital da empresa sediada no paraíso fiscal, para efeito de consideração a aplicação da norma CFC.

Sob o ponto de vista dos próprios paraísos fiscais, enquanto países em desenvolvimento. Em um sistema de competição tributária internacional, onde pequenos países têm poucas alternativas de promoção de desenvolvimento, eles não desistirão de ser paraísos fiscais (regiões de baixa tributação com alto nível sigilo) a não ser que tenham estímulos externos monetários para isto; somente punições, ou ameaça de sanções não resolvem o problema⁸⁸. Por-

⁸⁷ Muitas das medidas constantes da legislação brasileira, neste aspecto, podem ser consideradas uma boa prática.

⁸⁸ No âmbito do Global Fórum foram discutidas sanções como proibição de efetuar transações bancárias (com o determinado país que impõe a sanção), mas como há uma enorme capilaridade, ações unilaterais não tem nenhum impacto. Há outras propostas de sanções, com foco no

tanto, para os pequenos paraísos fiscais, só haverá solução se concomitantemente com as medidas atuais houver estímulo financeiro, de forma que pelo menos parte considerável das perdas com eliminação das vantagens efetivamente obtidas em ser um *offshore financial center* seja contrabalançada⁸⁹.

Outras considerações

A tributação sobre o consumo deve ser utilizada, considerando o *mix* de bases tributárias, mas alguns aspectos devem ser levados em consideração. A tributação sobre o consumo é regressiva, gerando acumulação de renda, que se constitui atualmente, uma questão de alta relevância. Assim o uso de *excise tax* para alguns setores e produtos (e.g., combustíveis, bebidas e tabaco) é recomendado. Por outro lado, na tributação geral do consumo, pode ser dada isenção tributária para o consumo básico, de forma a se diminuir, pelo menos em parte, a regressividade do sistema (e.g., menor tributação para bens de consumo básicos como água, alimentos medicamentos). Na tributação do consumo é aconselhável a utilização de tributo tipo IVA, que embora tenha complexidade maior que a tributação na última fase do consumo (*retail sales tax*), tem outras vantagens que superam (*outscore*) a tributação somente na fase final do consumo, além disso, um tributo tipo IVA permite a desoneração das exportações da carga tributária indireta interna, melhorando a competitividade internacional da produção local e em consonância com as normas da OMC.

Outro aspecto é que os países em desenvolvimento devem evitar regimes tributários diferenciados que diminuam a tributação de empresas multinacionais estrangeiras operando no país, sem que os mesmos benefícios sejam concedidos às empresas locais.

Um problema frequente enfrentado pelos países em desenvolvimento refere-se às indústrias extrativas. A tributação do lucro dessas empresas, que muitas vezes somente extraem e exportam os produtos, pode ser problemática. Uma alternativa é a tributação sobre o valor dos ativos (não o patrimônio

tema da evasão tributária facilitada pelos paraísos fiscais, a partir de uma abordagem pigouviana, ver e.g., ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015, p. 75-92.

⁸⁹ Trata-se de abordagem feita partir da teoria dos jogos, que chegou a estes resultados a partir da análise da guerra fiscal na federação brasileira. Em muitos aspectos com similaridade à guerra fiscal internacional, resultando numa *race to the bottom*. Ver VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira, ET. AL. *Guerra Fiscal Em Operações Interestaduais Com Bens e Mercadorias Importadas: Análise e Propostas de Solução*. In. ESAF. **Fórum Fiscal dos Estados Brasileiros: Programa de Estudos 2011**. p. 111-289. Brasília-DF: EASF, 2012. Tal perspectiva, em nível internacional, é reforçada pelo fato de que as alegadas implicações positivas (*spillover effects*) na montagem e manutenção de centros financeiros offshore, especialmente para pequenas jurisdições, não são uma garantia, cf. PALAN, Ronen; MURPHY, Richard; CHAVAGNEUX, Chistian. **Tax Havens: How Globalization Really Works**. Ithaca: Cornell, 2010, p. 183-184.

líquido), baseado no valor de mercado da reserva; outra é a cobrança de direito de extração (*royalties*) em valores correspondentes ao valor do produto exportado, porém com valor tomado partir das bolsas de mercadoria (base do sexto método de preços de transferência), evitando a manipulação de preços por parte da empresa; ou uma combinação das duas sistemáticas (o que diminui a sazonalidade). O tributo pode ser calibrado de forma que seria o valor do imposto de renda caso as operações fossem conduzidas *arm's length*. A vantagem é que não seria necessário aplicar regras de preços de transferência, *thin capitalization* etc., pois seria uma tributação direta independente do lucro apresentado pela companhia (que pode ser nacional ou multinacional). Ademais, este tipo de indústria não deve ser agraciado com benefícios fiscais.

Se há um aspecto que os países em desenvolvimento e grande parte dos países desenvolvidos deveriam se alinhar e impor políticas internacionais comuns de forma a equacionar o problema é a exagerada concentração de renda em nível global que o mundo hoje experimenta. Este consenso pode viabilizar um tributo internacional, sobre ativos⁹⁰ e sobre transações via internet, e pode viabilizar também uma autoridade tributária internacional⁹¹ com autoridade sobre esse tributo que seria repartido entre as nações do globo em função das necessidades de cada país levando em conta o estado de necessidade de sua população, com supervisão também sobre a qualidade dos gastos com esses recursos, e também poder equacionar a questão dos paraísos fiscais não só pelo lado da pressão, mas também pelo lado do estímulo financeiro de forma que abandonem práticas pouco transparentes (conforme sugerido acima).

Evidencia-se que há uma necessidade de coordenação de política tributária em nível internacional, contudo, os países não têm necessariamente objetivos comuns, se consideramos as diferenças entre países com economias desenvolvidas e países em desenvolvimento. Como tem momentos econômicos diferentes, as estratégias de coordenação para evitar a erosão da base tributária podem não ser factíveis para os países em desenvolvimento e devem ser adaptadas e remodeladas. Uma última palavra. Países em desenvolvimento devem observar o tratamento dos temas do STIC com foco na praticidade e previsibilidade como valores contemplados nas normas tributárias. Isto porque qualquer embate que houver a partir das normas tradicionalmente utilizadas pelos países ricos, existe a maior probabilidade de prevalecer o ponto de vista do contribuinte dos países ricos (países de onde se originaram majoritariamente as regras do STIC).

⁹⁰ Ver PIKETTY, Thomas. **O Capital no Século XXI**. Trad. Monica Baumgarten de Bolle. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014, p. 501-520.

⁹¹ Sobre a autoridade internacional ver TANZI, Vito. Lakes, Oceans, and Taxes: Why the World Needs a Tax Authority? In POGGE, Thomas; MEHTA, Krishen. (Edts.) **Global tax Fairness**. Oxford: Oxford Univ. Press, 2016.

REFERÊNCIAS

ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.) **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 167-192. New York: Springer, 2006.

ALVES, Denis Lima; RICCIO, Edson Luiz. Bibliometric Study on Thin-Capitalization. 12º CONTECSI, FEA/SUP, São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.contecsi.fea.usp.br/envio/index.php/contecsi/12CONTECSI/paper/view/2857/2421>>. Acesso em: 09 maio 2017.

AVI-YONAH, Reuven S. Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State. **Harvard Law Review**, v. 113, n. 7, p. 1573-1676, 2000.

_____. The OECD Harmful Tax Competition Report: A Tenth Anniversary Retrospective. **Brooklin Journal of International Law**, v. 34, n. 3, p. 783-795, 2009.

BAKER, Paul. L. An Analysis of Double Taxation Treaties and their Effect on Foreign Direct Investment. **International Journal of the Economics of Business**, p. 341-377. v. 212, n. 2., 2014.

BARRIOS, Salvador; HUIZINGA, Harry; LAEVEN, Luc; NICODÈME, Gaëtan. International Taxation and Multinational Firm Location decisions. **Taxation Papers/European Commission**. Luxembourg: EC, 2009.

BEPS Webpage. Em www.oecd.org/tax/beps

BISWAS Rajiv (Edit.) **International Tax Competition: Globalisation and Fiscal Sovereignty**. London: Commonwealth Sec., 2002.

BURNS, Lee; LE LEUCH, Honoré; SUNLEY, Emil. Transfer of an interest in a mining or petroleum right. In DANIEL, Philip et. al (edts.) **International Taxation and the Extractive Industries: Resources without Borders**. Washington: IMF/Routledge, 2017.

CACERES, Luis Rene. Exports, Taxes and Economic Growth: the case of El Salvador. TOYE, S. F. J. (Ed.). **Taxation and Economic Development: Twelve Critical Studies**. London: Fran Cass, 1978.

CARBACHO, Ana; CIBILIS, Vicente Fretes; LORA, Eduardo. (Eds.) **Recaudar No Basta: Los Impuestos Como Instrumento de Desarrollo**. Washington: BID, 2013.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. Trad. Luis Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: UNESP, 2004.

DE GOEDE, Jan J. P. Direitos sobre receitas tributárias na venda de ações: Caso Vodafone. In BRITTO, Demes; CASEIRO, Marcos Paulo (Coords.) **Direito Internacional Tributário: Teoria e Prática**. São Paulo: RT, 2014.

DURST, Michael C. Making Transfer Pricing Work for Developing Countries. Viewpoints. **Tax Analysts**, p. 851-854, Dec 13, 2010.

_____. Self-Help and Altruism: Protecting Developing Countries' Tax revenues. In: POGGE, Thomas; MEHTA, Krishen. (Edts.) **Global tax Fairness**. p. 316-338. Oxford: Oxford Univ. Press, 2016.

E&Y. 2013 Global Transfer Pricing Survey: Navigating the choppy waters of international tax. E&Y, 2013. Disponível em: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf)>. Acesso em: 07 maio 2014.

EDWARDS, Chris; MITCHELL, Daniel J. **Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle do Defend It**. Washington: Cato, 2008.

GASSEN, Valcir. **Equidade e eficiência da matriz tributária brasileira: diálogos sobre Estado, Constituição e Direito Tributário**. 1. ed. Brasília: Consulex, 2012

_____. **Tributação na origem e no destino: tributos sobre o consumo e processo de integração econômica**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

GOODSPEED, Timothy. Taxation and FDI in Developing and Developing Countries. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.) **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 137-154. New York: Springer, 2006.

GRAHAM, Toby; BELL, Evan; ELLIOTT, Nicholas. **Money Laundering**. London: Butterworths, 2003.

GRIESGRABER, Joe Marie. Tax Impact. In NEW RULES FOR GLOBAL FINANCE. **Global Financial Governance and Impact Report. 2013**. Washington: NRGF, 2013, p. 60. Disponível em: <http://www.new-rules.org/storage/documents/global_financial_governance__impact%20report_2013%20.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2016.

GUGH, Elizabeth; ZODROW, George R. International Tax Competition and Tax incentives in Developing Countries. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.) **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 167-192. New York: Springer, 2006.

HEWITT, Paul; LYMER, Andrew; OATS, Lynne. History of International Business taxation. In: LYMER, Andrew; HASSELDINE, John. **The international Taxation System**. Norwell, MA: Kluwer, 2002.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together**. Washington: IMF, 2016, Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf>>. Acesso em: 02 maio 2017.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, 2014. Disponível em: <www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>. Acesso em: 04 maio 2017.

JAMES, Simon. The Future of International Tax Environment. In: ALM, James; MARTINEZ-VAZQUES, Jorge; RIDER, Mark (Eds.) **The Challenges of Tax Reform in a Global Economy**. p. 105-117. New York: Springer, 2006.

KELSEY, Jane. **Legal Analysis of Services and Investments in the CAROCFORUM-EC EPA: Lessons for the Other Developing Countries**. Geneve: South Centre, 2010. Disponível em: <http://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/05/RP31_Lessons-for-other-developing-countries_EN.pdf>. Acesso em: 24 jun. 2016.

LANZ, Rainer; MIROUDOT, Sebastien. Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications, OECD Trade Policy Papers No. 114, OECD Publishing, 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en>>. Acesso em: 07 maio 2017.

LORETZ, Simon. Corporate Taxation in the OECD in a Wider Context. Oxford University Centre For Business Taxation. WP 08/21, 2008. Disponível em: <<http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3353/1/WP0821.pdf>>. Acesso em: 07 maio 2017.

MARIKA, Toumi. Anti-Avoidance and Harmful Tax Competition: From Unilateral to Multilateral Strategies. In: LYMER, Andrew; HASSELDINE, John. **The international Taxation System**. Norwell, MA: Kluwer, 2002

NEUMAYER, ERIC. Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? **Journal of Development Studies**, v. 43, n. 8, p. 1501-1519, 2007

OECD. **Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue**. Paris: OECD, 1998.

_____. **Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3 - 2015 Final Report**, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris: OECD Publishing, 2015

_____. **Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports**. Paris: OECD, 2015.

_____. **Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 — 2015 Final Report**. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, PARIS: OECD, 2015. Disponível em: <<http://>>

www.oecd.org/tax/preventing-the-artificial-avoidance-of-permanent-establishment-status-action-7-2015-final-report-9789264241220-en.htm> .
Acesso em: 12 maio 2017.

_____. **BEPS Actions13 on Country-by Country Reporting — Peer Review Documents**, OECD/G20 Base erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD, 2017, p. 28 (note 2). Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/beps/beps-action-13-on-country-by-country-reporting-peer-review-documents.pdf>> .
Acesso em: 07 maio 2017.

_____. **Consumption Tax Trends 2016: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Policy Issues**. Paris: OECD Publs., 2016. Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/consumption/consumption-tax-trends-19990979.htm>> .
Acesso em: 04 maio 2017.

_____. **Designing Effective Controlled Foreign Company Rules**, Action 3 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD Publishing, 2015.

_____. **Harmful Tax Competition — An Emerging Global Issue**. Paris: OECD Publishing, 1998.

_____. **Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2014**. Paris: OECD, 2014.

_____. **Tax Policy Reform and Economic Growth**. Paris: OECD Pub., 2010.

OWENS, Jeffrey. Transparency, trade and tax: a G8 action plan. **International Tax Review**. June, 2013.

_____. Globalisation: The Implications for Tax Policies. **The Journal of Applied Public Economics**, p. 21-44, v. 114 n. 3, aug./1993

PALAN, Ronen; MURPHY, Richard; CHAVAGNEUX, Christian. **Tax Havens: How Globalization Really Works**. Ithaca: Cornell Univ. Press, 2010.

PIKETTY, Thomas. **O Capital no Século XXI**. Trad. Monica Baumgarten de Bolle. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

POGGE, Thomas; MEHTA, Krishen. (Edts.) **Global tax Fairness**. Oxford: Oxford Univ. Press, 2016.

RICARDO, David. **The Principles of Political Economy and Taxation**. Mineola, NY: Dover, 2004

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como Liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SHAH, S. M. S.; TOYE, J. F. J. Fiscal Incentives for Firms in Some Developing Countries: Survey and Critique. In TOYE, S. F. J. (Ed.). **Taxation and Economic Development: Twelve Critical Studies**. London: Fran Cass, 1978.

SHARMAN, Jason Campbell. **Havens in a storm**: the struggle for global tax regulation. Ithaca: Cornell Univ. press, 2006.

SORENSEN, Peter Birch. International Tax Competition: A New Framework for analysis. 2002. Disponível em: <<http://www.econ.ku.dk/pbs/diversefiler/WIFO-flet-060202.pdf>>. Acesso em: 04 maio 2017.

SOUTH CENTRE. **The Impact of the Global Economic Crisis on Industrial Development of Least Developed Countries: Report of the South Centre**. Geneve: South Centre, 2010.

SPENCER, David. The U. N. Tax Committee, Developing Countries, and Civil Society Organizations (Part 1). **Journal of International Taxation**, n. 26, p. 42-51, Dec. 2015.

STIGLITZ, Joseph. E. **The Price of Inequality: How today's divided society endangers our future**. New York: Norton & Company, 2013.

TANZI, Vito. Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Termites. IMF Working Paper 00/181. Washington: IMF, 2000. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp00181.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2017

_____. Lakes, Oceans, and Taxes: Why the World Needs a Tax Authority?. In POGGE, Thomas; MEHTA, Krishen. (Edts.) **Global tax Fairness**. Oxford: Oxford Univ. Press, 2016.

TURLEY, Conrad; PETRICCIONE, Mario; CHAMBERLAIN, David. **A New Dawn for the International Tax System: Evolution from past to future and what role will China play?**. Editor (s): Yuesheng Jiang, Khoonming Ho. Amsterdam: IBFD, 2017. ISBN: 978-90-8722-390-8

UNITED NATIONS - UNCTAD. Global Investment Trends Monitor. Investment Flows Through Offshore Financial Hubs Declined But Remain At High Level Un-Unctad. New York, N. 33, 3 May, 2016. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d2_en.pdf>. Acesso em: 28 maio 2016

UNITED NATIONS. **United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries**. New York: UN, 2011.

_____. **United Nations Practical Manual on Treansfer Pricing for Developing Countries**. New York: UN, 2013.

_____. **World Investment Report Global Value Chains: Investment and Trade For Development 2013**: Global Value Chains: Investment and Trade For Development. New York: UN, 2013.

VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira. Globalization Effects on The Brazilian Tax System. In: VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira; BORGES, Antônio de Moura. (Orgs.). **Brazil, Russia, India, China (BRIC): Tax System Structures and the Effects on Development and Foreign Trade Performance Lessons and Solutions**. p. 10-35. 1. ed. Brasília, 2011.

_____. Transparência Fiscal Internacional: Situação Atual e a Posição do Brasil. In: TORRES, Heleno Taveira. (Org.). **Direito Tributário Internacional Aplicado**. v. 6 São Paulo: Quartier Latin, 2011.

_____. Troca de informações com base em tratados internacionais: uma necessidade e uma tendência irreversível. **Revista de Direito Internacional, Econômico e Tributário**, v. 4, n. 2, p. 261-282, 2009.

_____ et al. Guerra Fiscal Em Operações Interestaduais Com Bens e Mercadorias Importadas: Análise e Propostas de Solução. In. ESAF. **Fórum Fiscal dos Estados Brasileiros: Programa de Estudos 2011**. p. 111-289. Brasília-DF: EASF, 2012.

_____; BORGES, A. M. (Orgs.). **Brazil, Russia, India, China (BRIC): Tax system structures and the effects on development and foreign trade performance lessons and solutions**. 1. ed. Brasília: ABDI, 2011.

_____; LOPES, Rodrigo Moreira. Transfer Pricing In Brazil And The Traditional OECD Approach. **International Taxation (INDIA)**, v. 9, p. 57-67, 2013.

VALDERRAMA, Irma Johanna Mosquera. Legitimacy and the Making of International Tax Law: The Challenges of Multilateralism. **World Tax Journal**, v. 7. n. 3, 2015.

WEBBER, Stuart. Thin Capitalization and Interest Deduction Regulations. CORIT Discussion Paper No. 8. Copenhagen, 2010. Disponível em: <<http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/CORIT-8-Thin-Capitalization-and-Earnings-Stripping-Regulations-2-1.pdf>>. Acesso em: 09 maio 2017.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **International Trade Statistics 2015**. Geneva: WTO, 2015. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf>. Acesso em: 10 maio 2017.

WTO. Dispute WTO. Settlement: Dispute Ds472 Brazil — Certain Measures Concerning Taxation and Charges. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds472_e.htm>. Acesso em: 24 jun. 2016.

ZUCMAN, Gabriel. **The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens**. Transl. Teresa Lavender Fagan. Chicago: UCP, 2015.

* Recebido em 12 maio 2017.