

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: DESENVOLVIMENTO E COMÉRCIO
INTERNACIONAL**

**OS ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO ASSINADOS
PELO BRASIL E AS NEGOCIAÇÕES COM OS ESTADOS UNIDOS:
HISTÓRICOS E DESAFIOS**

**BRASÍLIA – DF
2013**

MARCELA SANTOS DE CARVALHO

**OS ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO ASSINADOS
PELO BRASIL E AS NEGOCIAÇÕES COM OS ESTADOS UNIDOS:
HISTÓRICOS E DESAFIOS**

Dissertação apresentada à Universidade de Brasília (UnB),
para a obtenção do título de Mestre em Economia, junto
ao Programa de Mestrado Profissional, área de
concentração Desenvolvimento e Comércio Internacional

Orientador: Prof. Dr. Vander Mendes Lucas

**BRASÍLIA – DF
2013**

**Dedico este trabalho aos meus pais,
que me deram tudo o que sou.**

RESUMO

O presente trabalho é o resultado de um estudo minucioso sobre os Acordos para Evitar a Dupla Tributação Internacional (ADTs) celebrados pelo Brasil e a relação desses Acordos com a atração de investimentos ao País.

Para um melhor entendimento do tema da dupla tributação internacional e dos aspectos técnicos que o norteiam, fez-se necessário estudar os diferentes modelos internacionalmente aceitos de Acordo, como o Modelo da Liga das Nações (1928), o Modelo da Organização das Nações Unidas (1980) e o Modelo da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (1963). A discussão realizada no âmbito das três organizações, no período de produção de seus modelos, colocou em lados opostos países desenvolvidos, exportadores de capital, e países em desenvolvimento, importadores líquidos de capital.

Tal antagonismo é, de fato, refletido nas diferenças entre os dispositivos dos Modelos da OCDE e da ONU, por exemplo. No entanto, a ONU parece ter deixado a liderança internacional no tema da dupla tributação para a “organização dos países ricos”, conforme é conhecida a OCDE. Ao ocupar-se apenas com a atualização de seu Modelo, a ONU deixou de lado, por muito tempo, uma discussão de extrema importância para países em desenvolvimento: a relação entre tributação e desenvolvimento econômico.

Está claro que países em desenvolvimento necessitam das receitas tributárias para financiar seu crescimento econômico. Considerando esse fato, o custo da negociação de um ADT se torna alto, uma vez que o país “desiste” de parte da arrecadação fiscal com vistas a obter uma compensação futura: o aumento do ingresso de Investimento Externo Direto em sua economia. Estudos econômicos, porém, confirmam que o aumento do fluxo de capital externo, na maioria dos casos, não acontece.

Vários autores tentaram comprovar a relação direta, e positiva, entre a assinatura de acordos dessa natureza e a atividade de investimento entre seus signatários. No entanto, os resultados parecem não ser conclusivos e, quando o são, mostram um efeito insignificante ou até mesmo negativo - o fluxo de IED não é impactado, ou se reduz, quando um ADT é posto em vigor.

Hoje, vê-se que a grande maioria dos acordos para evitar a dupla tributação firmados em todo mundo segue o Modelo OCDE, tendo o texto da ONU menor influência sobre a comunidade internacional. O Brasil, seguindo essa tendência, celebrou ADTs com base no Modelo OCDE,

mas com algumas mudanças para melhor acomodar o nível de desenvolvimento econômico do País.

Foram assinados 30 acordos, dos quais 28 estão em vigor. No entanto, os textos assinados pelo Brasil parecem ser pouco ambiciosos e não se traduzem em renúncia fiscal. Ao contrário, garantem alguns benefício que, muito possivelmente, não poderiam ser replicados em novos acordos, caso assinados no cenário de maior projeção internacional e melhora dos indicadores econômico-financeiros que é percebido atualmente no País.

Destaca-se o fato de que o Brasil não tem ADT celebrado com um de seus maiores investidores: os Estados Unidos. Ao realizar análise histórica dos modelos, ao descrever o sistema Brasileiro de tributação e ao tratar da entrada de IED no Brasil, o presente estudo tenta definir os motivos pelos quais o Brasil e os Estados Unidos nunca chegaram a um acordo, em se tratando do tema da dupla tributação.

Ao final, o trabalho trata da análise dos possíveis benefícios e ônus advindos da assinatura de um ADT com os americanos e expõe o problema da perda de arrecadação, em oposição aos ganhos trazidos aos empresários que já atuam nos dois países para responder as perguntas: um ADT é mesmo necessário para garantir maior fluxo de investimentos? O Brasil realmente precisa assinar um acordo dessa natureza com os Estados Unidos?

Palavras-Chave: Dupla Tributação Internacional; desenvolvimento; Investimento Externo Direto; Acordo Brasil-Estados Unidos para Evitar a Dupla Tributação

ABSTRACT

The present essay is the result of a comprehensive study on the Bilateral Tax Treaties (BTTs) signed by Brazil and their relation with the inbound Foreign Direct Investment flows.

In studying Brazilian BTTs, for a better understanding of the issue of double taxation in general and the technical aspects linked to the matter, it was necessary to address the different internationally accepted model agreements, such as the League of Nation Tax Convention (1928); the United Nations Model Convention (1980); and the OECD Draft Double Taxation Convention on Income and Capital (1963). During the production of their Models, the discussions held within these three organizations placed on opposite sides the developed countries, capital exporters, and developing countries, net importers of capital.

Such opposition is actually reflected in the differences between the OECD and the UN Model provisions. However, the United Nations seems to have left the international leadership on the issue of double taxation for the OECD, the so called "organization of rich countries". Since 1980, concerned only with upgrading the Model, the UN has put aside an essential discussion for developing countries: the linkage between taxation and economic development.

Bearing in mind that developing countries need tax revenues to finance their economic growth, the cost of negotiating a BTT is considerably high for them, since they give up on part of their tax revenue with a view to obtaining further compensation – an increase of FDI inflows. Economic studies and papers, however, conclude that the enlargement of foreign capital inflows, in most cases, is not confirmed by numbers.

Several academic papers tried to attest a positive effect of a BTT on the FDI activity between the partner countries. Nevertheless, the results achieved by different authors are not conclusive: in most cases, they find insignificant, and even negative, effects. The FDI inflows (or outflows) are not affected by such treaties.

In fact, it appears that most of the Bilateral Tax Treaties signed worldwide are based on the OECD Model and, in this regard, the UN Convention keeps less influence on the international community. Brazilian BTTs, following this trend, adopted OECD format and provisions, but the original Model has suffered some changes to better accommodate Brazil's condition of developing country.

Although Brazil has ratified 30 BTTs (28 are in force), they don't seem to carry ambitious provisions, as there is no mechanisms of fiscal exemption on the Brazilian side. In fact, Brazil has benefitted from some treaties' arrangements that couldn't be replicated in case of the signing of new BTTs, due to the improvement of the country's economic indicators.

The fact that Brazil has not signed a BTT with the United States, one of the most traditional investors in the country, should be highlighted. In conducting historical analysis of the models, describing the Brazilian tax system and addressing FDI inflows to Brazil, this essay attempts to define the reasons why the two countries have never reached an agreement, when it comes to the subject of double taxation.

At the conclusion, the essay presents possible benefits and burdens arising from the potential signing of a BTT with the Americans; and exposes the problem of loss of revenue, as opposed to the gains brought to entrepreneurs who already work in both countries, in order to answer two questions: Is it really necessary to sign a BTT to improve investment flows? Does Brazil need to sign a BTT with the United States?

Keywords: International Double Taxation; Development; Foreign Direct Investment; Bilateral Tax Treaty between Brazil and the United States.

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

INTRODUÇÃO	13
OBJETIVOS	18
ESTRUTURA DO TRABALHO	18
CAPÍTULO I – REVISÃO DA LITERATURA	20
1.1. TEORIAS DO INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO.....	20
1.1.1. As Teorias do capital.....	22
1.1.2. As Teorias Modernas do Investimento Externo Direto.....	23
1.1.2.1. A Teoria do Ciclo do Produto.....	24
1.1.2.2. A Teoria das Imperfeições do Mercado.....	26
1.1.2.3. O Paradigma Eclético de Dunning.....	27
1.2. ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO INTERNACIONAL E A ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS.....	30
CAPÍTULO II – OS MODELOS DE ACORDOS INTERNACIONALMENTE ACEITOS	39
2.1. O MODELO DA ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS.....	39
2.2. O MODELO DA ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE).....	44
2.3. INFLUÊNCIA INTERNACIONAL DOS MODELOS DA ONU E DA OCDE.....	48
2.4. O MODELO DOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.....	50
CAPÍTULO III – CONCEITOS GERAIS UTILIZADOS NOS ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO	52
3.1. CRITÉRIOS DEFINIDORES DA SOBERANIA FISCAL, MÉTODOS INTERNACIONAIS PARA ELIMINAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO E AS CLÁUSULAS DE <i>TAX SPARING</i> E <i>MATCHING CREDIT</i>	52
3.2. MEDIDAS UNILATERAIS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO INTERNACIONAL.....	57

CAPÍTULO IV – CONSIDERAÇÕES SOBRE A TRIBUTAÇÃO BRASILEIRA NA FONTE DOS RENDIMENTOS PAGOS AO EXTERIOR E SOBRE OS RENDIMENTOS AUFERIDOS NO EXTERIOR E AS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO ASSINADAS PELO BRASIL.....59

4.1.	CONSIDERAÇÕES SOBRE A TRIBUTAÇÃO BRASILEIRA NA FONTE INCIDENTE SOBRE RENDIMENTOS PAGOS AO EXTERIOR.....	59
4.1.1.	Lucros e Dividendos, a partir de 1º de janeiro de 1996.....	60
4.1.2.	Juros e Comissões em geral.....	60
4.1.3.	Juros sobre Capital Próprio.....	60
4.1.4.	Ganhos de Capital.....	61
4.1.5.	Rendimentos de Imóveis.....	61
4.1.6.	Pagamentos do Trabalho.....	61
4.1.7.	<i>Royalties</i> e Pagamento de Assistência Técnica.....	61
4.1.8.	Países com Tributação Favorecida.....	61
4.2.	O MODELO BRASILEIRO DE TRIBUTAÇÃO DOS RENDIMENTOS AUFERIDOS NO EXTERIOR.....	63
4.3.	CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS ACORDOS ASSINADOS PELO BRASIL....	65

CAPÍTULO V - O IMPACTO DA ASSINATURA DOS ACORDOS NO FLUXO DE INVESTIMENTOS BILATERAIS.....72

5.1	ANÁLISE HISTÓRICA DOS FLUXOS DE INVESTIMENTOS RECEBIDOS PELO BRASIL.....	74
5.2	ANÁLISE DOS FLUXOS BILATERAIS DE INVESTIMENTO.....	69
5.2.1	Alemanha.....	79
5.2.2	Holanda (Países Baixos).....	81
5.2.3	Portugal.....	82
5.2.4	França.....	84
5.2.5	Estados Unidos.....	85

CAPÍTULO VI – O MODELO EMPÍRICO.....88

6.1.	ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	88
6.1.1.	Método de Pesquisa.....	88
6.1.2.	O Modelo Gravitacional.....	89
6.1.3.	Equação e Variáveis.....	90

CAPÍTULO VII – O ACORDO BRASIL–ESTADOS UNIDOS: HISTÓRICO DAS NEGOCIAÇÕES E DESAFIOS.....	94
7.1. INÍCIO DAS NEGOCIAÇÕES: AS POSIÇÕES BRASILEIRA E NORTE-AMERICANA SOBRE AS CLÁUSULAS DE TAX SPARING E DE MATCHING CREDIT.....	94
7.2. A RETOMADA DAS NEGOCIAÇÕES E OS OBSTÁCULOS A SEREM SUPERADOS.....	96
7.2.1. A Tributação de Serviços.....	98
7.2.2. Alíquotas dos Impostos retidos na Fonte.....	98
7.2.3. A Tributação de <i>Royalties</i>	99
7.3. OS BENEFÍCIOS DE UM ACORDO PARA AS EMPRESAS BRASILEIRAS.....	99
CONCLUSÕES.....	103
REFERÊNCIAS.....	106

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Gráfico 1	Ingressos Totais de Investimento Direto no Brasil – 1990 a 2010.....	53
Gráfico 2	Estoque de Investimentos por país – 2000.....	54
Gráfico 3	Investimento Direto Brasileiro no Exterior – 2001 a 2010.....	56
Gráfico 4	Ingressos de Investimentos Diretos Alemães no Brasil – 2000 a 2010.....	57
Gráfico 5	Ingressos de Investimentos Diretos Alemães no Brasil – 1980 a 1990.....	58
Gráfico 6	Ingressos de Investimentos Diretos Alemães no Brasil – 1990 a 2000.....	58
Gráfico 7	Ingressos de Investimentos Diretos Neerlandeses no Brasil – 1990 a 2000.....	59
Gráfico 8	Ingressos de Investimentos Diretos Neerlandeses no Brasil – 2000 a 2009.....	59
Gráfico 9	Ingressos de Investimentos Diretos Portugueses no Brasil – 1990 a 2000.....	60
Gráfico 10	Ingressos de Investimentos Diretos Portugueses no Brasil – 2000 a 2009.....	61
Gráfico 11	Ingressos de Investimentos Diretos Franceses no Brasil – 1990 a 2000.....	62
Gráfico 12	Ingressos de Investimentos Diretos Franceses no Brasil – 2000 a 2010.....	62
Gráfico 13	Ingressos de Investimentos Diretos Americanos no Brasil – 2000 a 2009.....	63
Gráfico 14	Ingressos de Investimentos Diretos Americanos no Brasil – 1990 a 2000.....	63
Gráfico 15	IED e Taxa de Juros Real.....	92
Gráfico 16	IED x Risco Brasil.....	93
Tabela 1	Exemplo de Subsidiária americana no Brasil que recebeu benefício fiscal no País.....	66
Tabela 2	Lucros provenientes de subsidiária brasileira recebidos por uma empresa americana. Caso 1: sem celebração de acordo.....	71
Tabela 3	Lucros provenientes de subsidiária brasileira recebidos por uma empresa americana. Caso 2: considerando haver acordo celebrado.....	71
Tabela 4	Lucros provenientes de subsidiária americana recebidos por uma empresa brasileira. Caso 1: sem celebração de acordo.....	72
Tabela 5	Lucros provenientes de subsidiária americana recebidos por uma empresa brasileira. Caso 2: considerando haver acordo celebrado.....	72

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ADT** – Acordo ou Convenção para Evitar a Dupla Tributação
- APPI** – Acordo para a Proteção e a Promoção Recíprocas de Investimentos
- BRICs** – Brasil, Rússia, Índia e China
- CEO** – *Chief Executive Officer*
- CIDE** – Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico
- CSLL** – Contribuição Social Sobre Lucro Líquido
- EBRD** – Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento
- EMN** – Empresa Multinacional
- EUA** – Estados Unidos da América
- IED** – Investimento Externo Direto
- MERCOSUL** – Mercado Comum do Sul
- OCDE** – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
- OECE** – Organização Européia de Cooperação Econômica
- OMC** – Organização Mundial de Comércio
- ONU** – Organização das Nações Unidas
- PIB** – Produto Interno Bruto
- RIR** – Regulamento do Imposto de Renda
- TJLP** – Taxa de Juros de Longo Prazo
- UNCTAD** – Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento
- URSS** – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

INTRODUÇÃO

Uma das mais aceitas definições do fenômeno da dupla tributação internacional da renda, entre os estudiosos do tema, é aquela que recorre ao método das quatro identidades. De acordo com esse método, a dupla tributação poderá ocorrer quando: a) há imposição de impostos iguais ou semelhantes por mais de um Estado soberano; b) sobre o mesmo contribuinte; c) que têm como base a mesma renda ou pressuposto (aspecto material do fato gerador); d) por igual período de tempo.

De fato, as duas organizações internacionais que se dedicaram com mais profundidade ao tema, a Organização das Nações Unidas (ONU) e a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), utilizam conceitos similares ao apontado acima:

[...] the imposition of similar taxes in two or more States on the same taxpayer in respect of the same base.¹

International juridical double taxation can be generally defined as the imposition of comparable taxes in two (or more) States on the same taxpayer in respect of the same subject matter and for identical periods.²

Como se observa, a dupla tributação internacional ocorre porque ambos os Estados que impõem os tributos em questão têm competência legal para tal função, uma vez que suas administrações fiscais estão autorizadas por leis internas a agir dessa maneira. Existe, dessa forma, uma clara concorrência entre soberanias tributárias para um mesmo ato sobre a produção de rendimentos, pela incidência das normas do Estado da situação da fonte efetiva dos rendimentos (dos países onde se localizam as filiais de uma empresa multinacional, por exemplo) e pelas normas do Estado de residência (do país onde se localiza a sede de uma multinacional).

Como se verá, tal concorrência tem lugar devido ao fato de que os países podem adotar estruturas diversas no que concerne à tributação de rendimentos: a baseada no princípio da universalidade e aquela baseada no princípio da territorialidade.

Segundo Dornelles³, os inconvenientes trazidos pela dupla tributação internacional da renda são conhecidos: cria entraves ao fluxo de investimentos; provoca o aumento do custo da

¹ *United Nations Model Convention*. Organização das Nações Unidas, Nova Iorque, 2001, p. vi.

² *Model Tax Convention on Income and Capital*, OECD, Paris, 2010, p. 7.

³ DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 8.

tecnologia importada; gera insegurança aos contribuintes; e dificulta a utilização do sistema tributário como instrumento de política fiscal, já que um incentivo concedido por um Estado pode ser anulado pela legislação do outro Estado.

Por outro lado, economistas do mundo inteiro debatem a dupla tributação, uma vez que leva a uma alocação ineficiente dos investimentos entre países. Usando suas políticas tributárias para modificar as taxas de retorno do capital investido ou simplesmente para atrair parte do lucro que seria repatriado a outros países, os governos desviam o investimento de sua alocação mais produtiva.

Como é sabido, o fluxo de capital privado internacional desempenha um papel importante no processo de desenvolvimento econômico dos países em vias de crescimento, particularmente por promover a transferência de recursos, tecnologia e expertise gerencial e administrativa; a expansão da capacidade produtiva e dos postos de trabalho; bem como o estabelecimento de mercados exportadores. Sob essa ótica, em última análise, os acordos ou convenções para evitar a dupla tributação internacional (ADTs) contribuiriam para a consecução dos objetivos de desenvolvimento de um país.

Apesar de, historicamente, os países desenvolvidos terem a maior participação nos fluxos mundiais de investimentos, sendo ambos investidores e receptores de capital, o peso dessa participação tem diminuído com os anos. Nos anos 80, países em desenvolvimento recebiam apenas cerca de 20% do total de Investimento Externo Direto (IED); em 2004, esse percentual era de 31%⁴. Já em 2011, os países em desenvolvimento e as chamadas economias em transição, juntos, atraíram mais da metade do fluxo global e investimentos: foram destino de, respectivamente, 45% e 6% desse fluxo⁵. Da mesma forma que cresceu o montante de capital ingressado nos países em desenvolvimento, cresceu o número de acordos para evitar a dupla tributação assinados por eles. De acordo com Barthel, Busse, e Neumayer⁶, ao final de 2007, havia 2.351 ADTs em vigor no mundo todo, dos quais 74% envolviam países

⁴ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). **World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2004. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf>. Acesso em 26 Nov.2011.

⁵ Os países em desenvolvimento receberam, em 2011, um IED recorde de US\$ 684 bilhões, enquanto que as economias em transição atraíram US\$ 92 bilhões em IED. Para mais informações, ver: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). **World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2012. Disponível em <<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>>. Acesso em 13 Março 2013.

⁶ BARTHEL, Fabian; BUSSE, Mathias; NEUMAYER, Eric. **The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from large Dyadic Panel Data**. Contemporary Economic Policy, 2009, p.2. Disponível em: <http://smye2009.org/file/001_Barthel.pdf>. Acesso em 30 Nov. 2011

desenvolvidos; sendo que 38% desses assinados com países em desenvolvimento; 24% com outros países desenvolvidos; e 12% com as chamadas economias de transição.

Em linhas gerais, os objetivos internacionalmente aceitos para a celebração de um acordo para evitar a dupla tributação podem ser descritos como a proteção dos contribuintes contra o duplo pagamento de um mesmo tributo, o combate à evasão e à elisão fiscais e ao desencorajamento, ocasionado pela tributação excessiva, ao livre fluxo de investimentos e de transferência de tecnologia. Para Egger *et al*⁷, “one of the most visible obstacles to cross-border investment is the double taxation of foreign earned income”.

Uma vez que os custos de negociação e um ADT são elevados – o engajamento de técnicos governamentais nas negociações, que podem durar anos; a perda de soberania fiscal, representada pela redução do poder de tributar; e a perda de receita fiscal, em alguns casos –, os governos procuram justificativas para assinar tais acordos, além do reconhecimento internacional e da segurança jurídica aos investidores. O aumento do fluxo de investimento é, freqüentemente, o resultado mais preconizado e esperado.

Vários são os estudos que tentam comprovar essa relação positiva entre os acordos para evitar a dupla tributação e o ingresso de investimento externo. Como se verá, no entanto, dependendo do tamanho da amostra de dados, dos países envolvidos e até do período estudado, não são conclusivos. Blonigen e Davies⁸ estudaram o impacto dos tratados assinados pelos países da OCDE no período de 1982 a 1992 e concluíram que, apesar de ser consenso o fato de empresas multinacionais responderem, de alguma maneira, às diferentes políticas tributárias dos países, a assinatura de acordos recentes não causou aumento de IED nos países envolvidos.

Os mesmos autores, porém, reconhecem que os acordos para evitar a dupla tributação reduzem as barreiras ao investimento de duas formas. Primeiro, por meio da harmonização de conceitos gerais dos sistemas tributários e das definições dos tributos entre as partes signatárias, trazendo maior segurança ao investidor. Segundo, reduzindo ou eliminando a tributação na fonte de multinacionais, no caso da repatriação de lucros.

⁷ EGGER, Peter *et al.* The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Direct Investment: Theory and Evidence. Canadian Journal of Economics, 39, 2006. In: BARTHEL, Fabian; BUSSE, Mathias; NEUMAYER, Eric. **The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from large Dyadic Panel Data.** Contemporary Economic Policy, 2009, p.2. Disponível em: <http://smye2009.org/file/001_Barthel.pdf>. Acesso em 30 Nov. 2011.

⁸ BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

De fato, a maioria dos textos dos acordos para evitar a dupla tributação traz patamares máximos permitidos para a aplicação de tributos na fonte, na remessa de três principais rendimentos: dividendos, juros e *royalties*. Muitos pesquisadores estudaram os efeitos das mudanças na tributação na fonte no fluxo de investimento. Altshuler e Newlon⁹, bem como Himes¹⁰, afirmaram que as empresas respondem a essas mudanças, alterando o período do investimento e o método de repatriação dos rendimentos à matriz. No entanto, os autores concluem que, reduzindo a tributação na fonte, os ADTs contribuem para a rentabilidade do investimento no exterior, mas não implicam, necessariamente, a realização de novos investimentos.

Neumayer¹¹, por outro lado, estudou os estoques de capital dos Estados Unidos em países em desenvolvimento com os quais possuíam acordos, no período de 1970 a 2001, e encontrou evidências de que aqueles países passaram a receber mais investimento externo direto dos EUA. No entanto, essa relação só foi observada para os países que possuem renda média, não sendo verdadeira para os países mais pobres, de baixa renda.

Está claro que a carga tributária é um importante fator a ser considerado nas decisões das empresas sobre onde investir, mas não é tida como o principal deles. São levados em consideração, além dos tributos a serem pagos, o tamanho e ao acesso ao mercado; se o país receptor do investimento conta com um sistema regulatório previsível e estável; se há estabilidade macroeconômica; disponibilidade de mão-de-obra capacitada; se existem infraestrutura e ambiente institucional bem desenvolvidos.

Desse modo, para que se compreenda melhor a influência de acordos dessa natureza na atração de capital produtivo aos países que o assinam e, em especial, ao Brasil, é necessário analisar os determinantes do investimento, realizando revisão teórica acerca das teorias de IED e suas principais ramificações dentro da teoria econômica internacional. O capítulo seguinte apresentará essa análise.

⁹ ALTSHULER, Rosanne; NEWLON, Scott. The effects of U.S. tax policy on the income repatriation patterns of U.S. multinational corporations. NBER Discussion Paper nº 571, 1991. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

¹⁰ HINES, James. Taxation and U.S. multinational investment. Tax Policy and Economy, 2º ed. Lawrence Summers, MIT Press, p. 33-61. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

¹¹ NEUMAYER, Eric. **Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries?** London School of Economics and Political Science: Journal of Development Studies, 43 (8), p. 1501-1519.

Como se verá, são 30 os acordos para eliminar a dupla tributação da renda assinados pelo Brasil. Os aspectos formais desses acordos foram baseados, na quase totalidade, no Modelo da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE. No entanto, tendo em vista sua condição de país importador de capital, foram inseridas, em vários artigos desses acordos, modificações que limitaram o poder tributário do país de residência do beneficiário da renda. Dessa forma, estendeu-se o poder tributário do Brasil – no caso, o país de destino dos investimentos.

O tratamento benéfico concedido ao Brasil nos acordos firmados pelo país parece ser exceção nos dias de hoje. Existe, entre estudiosos do tema e entre governos, a discussão legítima sobre os ganhos reais para países em desenvolvimento, quando esses assinam ADTs com países desenvolvidos. Na maior parte dos casos, esses acordos utilizam o Modelo OCDE como base, o qual prestigia a competência tributária do Estado de residência, geralmente o exportador de capital. Dessa forma, fica afetado o poder de tributar do Estado da fonte – o país em desenvolvimento –, que perde parte das receitas advindas da cobrança de tributos.

A perda de receita sofrida por um país em desenvolvimento, importador de capital, pelo fato de não tributar os rendimentos originados em seu território e recebidos por domiciliados no exterior, não é compensada pela tributação dos rendimentos que seus residentes recebem do exterior pelo simples fato de que esses residentes não possuem condições de investir em outros países¹². Vê-se, nesse caso, que essa perda de receitas não existe, caso o acordo seja firmado por dois países desenvolvidos: a não-tributação das receitas percebidas por domiciliados no exterior é compensada pela tributação das receitas advindas do estrangeiro e recebidas pelos domiciliados no país. O problema é, então, relevante apenas para países sem capacidade de investir no exterior.

Apesar de o Brasil ter iniciado a internacionalização da produção de suas empresas e de ter se tornado, além de importador de capital, um investidor no cenário mundial, ainda mantém em vigor acordos antigos, assinados desde a década de 60, os quais têm cláusulas benéficas ao País. A renegociação desses textos parece não ser um desejo dos negociadores brasileiros e, por essa razão, novos acordos devem, necessariamente, seguir o padrão definido nesses últimos 50 anos.

¹² DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 50.

OBJETIVOS

Investigar se a assinatura dos Acordos para Evitar a Dupla Tributação Internacional acarretou aumento de Investimento Externo Direto ao Brasil originário do país signatário do Acordo.

Analisar se é fundamental que o Brasil assine com os Estados Unidos um acordo dessa natureza, como forma de aumentar o recebimento de IED proveniente daquele país.

ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente estudo explorará, no capítulo 1, Revisão da Literatura, as diferentes teorias econômicas do Investimento Externo Direto, o que dará as bases necessárias para a leitura dos demais capítulos. Da mesma forma, ainda no capítulo 1, serão descritos estudos que tentaram identificar a relação positiva entre acordos para evitar a dupla tributação e a atividade de investimento.

No capítulo 2, serão apresentados os diferentes modelos de acordo para evitar a dupla tributação internacional, as razões que motivaram seu desenvolvimento e as implicações para os países que os adotam, no momento em que decidem negociar um novo acordo. O capítulo 3 tratará de conceitos básicos para melhor entender os acordos e tópicos apresentados no item 4, que discorrerá sobre a tributação brasileira de rendimentos na fonte, a tributação de rendimentos auferidos no exterior e traçará o cenário dos acordos celebrados pelo Brasil, suas características e especificidades.

O Capítulo 5 tentará, por meio da análise empírica de dados de fluxos de Investimento Externo Direto (IED) ingressados no Brasil, traçar relação positiva entre a assinatura de acordos para evitar a dupla tributação e o aumento desses investimentos no País. Não há, aqui, pretensões de criar modelos de análise, mas apenas observar séries históricas de investimentos recebidos pelo País. O capítulo também demonstrará os fluxos de IED brasileiro no exterior.

No capítulo 6 está detalhado o modelo empírico que poderia ser utilizado para analisar o impacto dos acordos para evitar a dupla tributação assinados pelo Brasil no IED recebido pelo país. Descrevem-se as variáveis do modelo e os efeitos dessas variáveis no fluxo de investimento.

Por fim, o capítulo 7 discorrerá, como estudo de caso, sobre a longa negociação da convenção para evitar a dupla tributação entre Brasil e Estados Unidos da América e os motivos pelos quais os negociadores dos dois países nunca chegaram a um texto aceitável pelos dois governos. Ademais, analisar-se-á o possível impacto desse acordo para a entrada de investimentos americanos no Brasil, bem como o impacto sobre a internacionalização de empresas brasileiras – a realização de investimentos nos EUA.

1. REVISÃO DA LITERATURA

1.1. Teorias do Investimento Externo Direto

Os investimentos internacionais podem ser classificados em investimentos diretos e investimentos de portfólio ou em carteira. Os investimentos de portfólio são aqueles que visam ao controle acionário, mas não buscam o controle operacional da empresa receptora do capital. Trata-se de investimento de não residente no mercado financeiro e de capitais do país receptor. No Brasil, considera-se investimento em portfólio aquele em que o investidor detém menos de 10% das ações da empresa em questão¹³.

O Investimento Externo Direto, objeto de estudo deste trabalho, designa um aporte de capital originário de uma empresa de um país, que objetiva criar ou expandir uma filial em outro. Nesse caso, a transação não envolve apenas uma transferência de recursos, mas visa ao controle operacional, tendo influência direta no controle da empresa. Novamente, no Brasil, o IED é constituído quando o investidor detém 10% ou mais das ações ordinárias ou do direito a voto numa empresa¹⁴. Ao contrário do capital de portfólio, os recursos aportados via IED apresentam baixa liquidez, já que os prazos de permanência no país de destino tendem a ser longos pelo próprio objetivo de constituir ou participar de empreendimentos produtivos.

Segundo Amal e Seabra¹⁵, o IED deve ser concebido em uma perspectiva de longo prazo, já que a avaliação do investidor externo envolve grau de irreversibilidade elevado: os custos irrecuperáveis são influenciados não apenas por questões específicas à indústria, mas também por aspectos relativos às incertezas macroeconômicas, políticas e institucionais do país de destino do capital.

A realização de Investimentos Diretos Externos não é um fenômeno recente. No entanto, até o final dos anos 30 e início da década de 40, a maior parte do movimento de capitais era baseada no diferencial de taxas de juros: os recursos passavam de áreas de baixa taxa de juros para aquelas onde os juros eram mais elevados¹⁶. A pequena parcela do

¹³ Definição dada pela Receita federal do Brasil (RFB). Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/IDE/IDEBrasilAlemanha/ide.htm>>.

¹⁴ Idem.

¹⁵ AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. **Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina**: uma perspectiva institucional. Revista Economia, p. 231 – 247. Ago. 2007.

¹⁶ Obtendo maior retorno sobre uma unidade de capital, a firma poderia maximizar lucros, seu objetivo final. Essa teoria ganhou popularidade nos anos 50, quando as empresas norte-americanas conseguiam maiores taxas de lucro em seus empreendimentos na Europa ocidental. Porém, nos anos 60, apesar de os Estados Unidos terem oferecido taxas de retorno superiores às européias, os fluxos de IED norte-americanos na Europa continuavam crescendo significativamente. Tal fato pôs a explicação simplista das taxas de juros em xeque.

movimento de capitais produtivos consistia de investimentos alocados nos setores primário e terciário, ligados à exploração de recursos naturais e à formação da infraestrutura básica.

Após a Segunda Guerra Mundial, os investimentos diretos passaram a ocorrer no setor secundário e alcançaram volume significativo através da expansão das empresas multinacionais. Esse movimento se deu, inicialmente, nos países industrializados e, posteriormente, envolveu os países em desenvolvimento. As diversas teorias que tentam explicar o IED e seus determinantes surgiram com o próprio crescimento dos fluxos internacionais de capital.

A literatura disponível acerca do Investimento Externo Direto é extensa e multifacetada, uma vez que pode se relacionar com outras diversas áreas de estudo, como, por exemplo, com o comércio internacional, com a política industrial, com concorrência e competitividade internacionais, com a inovação de produtos e processos, bem como com a análise da decisão das empresas multinacionais.

Os modelos tradicionais de IED tiveram como base o pressuposto neoclássico, segundo o qual a firma toma decisões relacionadas à produção de acordo com um objetivo de maximização de lucros. Logo, a maximização dos lucros em cada período assegura a maximização de lucros no longo prazo.

De acordo com Servén e Solimano¹⁷, a teoria keynesiana foi a primeira a tratar as decisões de investimento como independentes na economia, considerando essa variável como tipicamente endógena – que responde às mudanças em outras variáveis. No entanto, a teoria por ele formulada não distinguia o investimento no mercado doméstico do investimento estrangeiro. Desse modo, o modelo de Keynes¹⁸, que era discípulo de Marshall e, portanto, tinha formação neoclássica¹⁹, não tratava, em separado, dos efeitos do IED sobre a economia. Para Keynes, o principal determinante do investimento era a análise comparativa entre a eficiência marginal do capital – que seria a taxa de retorno esperada do investimento – e a taxa de juros de curto prazo.

¹⁷ SCHMIDT-HEBBEL, K.; SERVÉN, L. e SOLIMANO, A. (1993a). **Private investment and macroeconomic adjustment**: a survey. In: SERVÉN, L. e SOLIMANO, A. (eds.) *Striving for growth after adjustment*. The World Bank.

¹⁸ Desenvolvido em seu trabalho “Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda”, de 1936.

¹⁹ Apesar de apresentar, em seu modelo, vários pontos divergentes da teoria neoclássica, como, por exemplo, quando afirmava que o papel do Estado era cada vez mais relevante na organização dos investimentos, já que, ao dominar a política econômica, estava em condições de poder calcular a eficiência marginal dos bens de capital a longo prazo. Além disso, Keynes apresentou o investimento como criador da poupança, e não resultante dela, como afirmavam os neoclássicos.

Em Keynes, qualquer decisão de investimento partia da percepção da evolução futura do investimento pelo capitalista e, uma vez que ele tinha uma visão incerta do mercado, existia, no modelo keynesiano, grande importância atribuída às expectativas. Sob essa perspectiva, a decisão de realizar o investimento seria tomada sob condições de incerteza, o que exigia suposições sobre os retornos futuros e sobre os custos do capital, fazendo do investimento um movimento intrinsecamente volátil.

Depois de Keynes, a evolução da teoria do investimento foi atrelada a simples modelos de crescimento. Na década de 50, foi desenvolvido o modelo do acelerador dos investimentos, que afirmava que o investimento era uma proporção linear das mudanças no produto, ou seja, dado um aumento na relação capital/produto, o investimento necessário estaria associado a um dado nível de crescimento do produto, de forma que a relação fosse mantida constante. Havia, nesse caso, uma forte relação entre a taxa de investimento e as alterações na produção agregada.

As idéias de Keynes foram pioneiras e, mais tarde, incorporadas nos modelos de outros autores que tentaram explicar o IED de forma mais completa e, como se verá, separando-o das outras formas de investimento.

1.1.1 As Teorias do Capital

As teorias de capital tinham como principal foco de análise os motivos que levavam as empresas a produzir no exterior. Ou seja, por que as empresas preferiam estabelecer-se e gerar atividades em outros países, ao invés de realizar parcerias com empresas nacionais daqueles países de destino do investimento?

Na década de 50, após tentativas de testar estatisticamente a hipótese de que o IED era direcionado a países onde a taxa de retorno do capital era maior, os pesquisadores perceberam que, mesmo com taxas de lucro crescentes no mercado dos EUA, muitas empresas americanas continuavam investindo no exterior. Percebeu-se, após investigação empírica, que a decisão de investir no exterior estava atrelada não apenas à tentativa de maximização dos lucros, mas também às estratégias rentáveis em termos de posicionamento de mercado, como a criação de barreiras a novos entrantes e ampliação de mercado, apesar de levarem a um retorno menor no curto prazo.

No caso dos investimentos de portfólio, Harry Markowitz²⁰, levando em consideração outros fatores relevantes, estabeleceu que as decisões relacionadas à realização do investimento deveriam ser tomadas com base na relação risco-retorno. O modelo assumia que os investidores eram avessos ao risco, o que significava que dados dois ativos que ofereciam o mesmo retorno esperado, aquele de menor risco seria preferível ao outro. Assim, um investidor suportaria um aumento de risco apenas se tal risco fosse compensado pelo aumento do rendimento esperado. Inversamente, um investidor que desejava obter rentabilidades superiores deveria aceitar mais risco. A medida exata desse *trade-off* era diferente para cada investidor, com base nas características individuais de aversão ao risco.

Apesar de o conceito da escolha do investimento de menor risco poder ser usado para explicar o IED – tendo em mente que as incertezas quanto ao prazo de retorno e a rentabilidade do capital fazem do IED um investimento de risco elevado –, Dunning²¹ afirmava que a parceria retorno-risco só explicava parcialmente os investimentos externos diretos. Segundo ele, essa teoria desconsiderava aspectos da transmissão de fatores de input ou capital monetário, espírito empreendedor, tecnologia e conhecimento gerencial, que eram próprios do IED, além, claro, da mudança na estrutura de propriedade da empresa.

As idéias de Markowitz foram e ainda são largamente usadas no mercado financeiro, no caso dos investimentos de portfólio, ao demonstrar que os riscos individuais podem ser diluídos quando considerados em conjunto com outros ativos²².

1.1.2 As Teorias Modernas do Investimento Externo Direto

Até o final da década de 50, as atividades de negócios internacionais eram amplamente ignoradas pela teoria econômica. As empresas multinacionais (EMNs) eram ainda pouco

²⁰ Economista norte-americano, nascido em 1927, compartilhou o Prêmio Nobel de Economia de 1990 com Merton Miller e com William Sharpe, também economistas norte-americanos, por ter apresentado uma teoria inovadora sobre a formação dos preços dos ativos financeiros. O Modelo Markowitz apresentou método segundo o qual seria possível reduzir o risco de uma carteira de investimentos por meio da diversificação de seus ativos. Segundo ele, havia um “ponto ótimo” (ou uma “fronteira de eficiência”) no qual a adição de mais um ativo à carteira não poderia reduzir ainda mais seu risco. Nesse caso, o investidor havia encontrado o mix perfeito de ativos.

²¹ DUNNING, John Harry. **The determinants of international production**. Oxford Economic Papers, 25 Nov. 1973.

²² A Teoria Moderna de Portfólio teve por base a teoria de seleção de carteiras através do modelo da média-variância, desenvolvida por Markowitz. Para mais detalhes, ver: CASSETTARI, Ailton. **Uma forma alternativa para alocação ótima de capital em carteiras de risco**. Revista de Administração, São Paulo v.36, n.3, p.70-85, Set. 2001.

expressivas, já que havia restrições à mobilidade de capital e as políticas nacionalistas do período pós Segunda Guerra. Foi só nos anos 60, período de reestruturação da economia global, que as empresas multinacionais surgiram como agentes ativos das mudanças tecnológicas e dos processos de integração dos mercados²³, evidenciando a necessidade da existência de teorias que explicassem o investimento num contexto internacional.

Apareceram então as chamadas teorias modernas do IED, que representaram uma mudança de paradigma com relação às abordagens trazidas pelas teorias do capital. Essas últimas tinham como foco central de análise os motivos que levavam as empresas a produzirem no exterior, enquanto que as teorias modernas buscaram explicar as condições sob as quais determinados mercados eram atendidos por filiais estrangeiras de produção, ao invés de serem supridos pelas empresas locais (ou nacionais) ou por meio de importação²⁴.

Como se viu, o IED era predominantemente explicado dentro da teoria internacional de movimentos de capital até o final dos anos 50. Assim como outras formas de investimento internacional, o IDE era considerado como uma resposta às diferenças nas taxas de retorno sobre o capital entre os diferentes países, de acordo com o modelo neoclássico de investimento. O período que se inicia em meados dos anos sessenta representou uma referência fundamental para entender o papel das EMNs como agentes de realização do IED e os motivos pelos quais essas empresas decidiam estender suas atividades de agregação de valor para fora de seus países de origem.

1.1.2.1 A Teoria do Ciclo do Produto

Em 1966, Raymond Vernon publicou sua teoria, a qual afirmava que as inovações tecnológicas eram o fator determinante da realização do comércio internacional e da decisão de internacionalização de uma empresa. Ou seja, para ele, a liderança tecnológica das empresas multinacionais era a chave para explicar a dinâmica do investimento de grandes empresas no exterior (alocação da produção em diferentes países).

A Teoria do Ciclo do Produto de Vernon considerou o IED como uma das duas estratégias possíveis para atender os mercados externos, sendo a outra, a exportação. Segundo Vernon, todo produto possuía um ciclo de vida com três estágios: inovação, maturidade e obsolescência. No estágio na inovação no mercado doméstico (a fase inicial), o produto seria

²³ AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. **Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina**: uma perspectiva institucional. Revista Economia, p. 231 – 247. Ago. 2007.

²⁴ Idem.

exportado a outros países, uma vez que a tecnologia era restrita a uma ou poucas empresas. Nesse caso, era um bem de luxo, produzido em pequenos lotes, com a utilização de trabalho qualificado. A vantagem competitiva se baseava na novidade, na escassez e na detenção de tecnologia, tornando os altos custos de produção menos importantes²⁵. Esses fatores combinados traziam maior rentabilidade e retorno expressivo no valor das exportações.

Na fase de maturidade do produto, por outro lado, a inovação se difundia e os produtos de alta tecnologia se convertiam em bens tradicionais; eram mais dependentes de mão-de-obra menos qualificada e, dessa forma, podiam ser produzidos em massa. Nesse estágio, os países importadores começavam a erguer tarifas e outras barreiras para encorajar as empresas locais a iniciarem a produção dos itens. Ao invés de vender barato o conhecimento que produziram – a inovação – por meio de licenças, as empresas consideravam os altos custos da exportação, por causa das barreiras impostas por outros países, e decidiam iniciar a produção no exterior. A situação persistia, até que o produto se tornava obsoleto.

No modelo de Vernon, caberia aos países desenvolvidos a criação de novos produtos de alta tecnologia, uma vez que o aumento do grau de maturidade deslocaria a produção para países em desenvolvimento. A esses últimos, nesse caso, caberia a continuidade da produção dos bens já padronizados, ou seja, na fase de maturidade. Vernon tentou explicar o que se passava à época da publicação de sua teoria: o fluxo de IED partia de países desenvolvidos para países em desenvolvimento. Segundo ele, os fluxos originários de países em desenvolvimento também fluíam para países no mesmo estágio de desenvolvimento. No entanto, vê-se hoje que empresas de países emergentes vêm instalando subsidiárias em países desenvolvidos e em desenvolvimento.

É inegável a importância do trabalho de Vernon, por ter definido as condições pelas quais a produção no exterior substituíria a exportação. No entanto, o modelo não permitia explicar os critérios que determinavam o tipo de relacionamento que se estabelecia entre a matriz da multinacional e suas filiais estrangeiras. Ou seja, não permitia explicar por que uma EMN decidia montar uma filial de produção, ao invés de explorar as atividades através de contratos de licenciamento ou de outras modalidades de contrato. Mesmo assim, a Teoria do

²⁵ MORAES, Walter F.; OLIVEIRA, Brigitte Renata; KOVACS, Erica. **Teorias de Internacionalização e aplicação em países emergentes: uma análise crítica.** INTERNEXT - Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 203-220, jul./dez. 2006.

Ciclo do Produto desenvolveu conceitos fundamentais para os modelos que surgiram posteriormente.

1.1.2.2 A Teoria das Imperfeições de Mercado

A teoria baseada nas imperfeições de mercado começou a ser desenvolvida por Stephen Hymer²⁶ no início dos anos 60. De fato, ele é tido como o “pai” da teoria econômica das empresas multinacionais, já que dedicou seus trabalhos acadêmicos a estudar a atividade dessas empresas. Além disso, a base de seu modelo continuou a ser usada e reafirmada por vários autores que surgiram em anos subseqüentes.

Hymer, em suas análises sobre a natureza e as causas do investimento externo, fez uma clara distinção entre investimento de portfólio – trazido pelas diferenças de taxas de juros entre países –, e o IED, que não era necessariamente afetado por essas diferenças. Para ele, o investimento externo direto era um movimento de capitais associado às operações internacionais das empresas, de modo que a distribuição da atividade produtiva não era diferente de um país para outro. O objetivo do IED seria o de controlar a produção, sendo que tal controle visava à supressão da concorrência, ou ao recebimento de retornos advindos de vantagens da internacionalização da produção, como mão-de-obra qualificada, acesso a matérias-primas, economias de escala, propriedade da tecnologia, controle dos sistemas de distribuição e diferenciação de produtos.

Segundo Hymer, se existisse um cenário de concorrência perfeita entre os países, não haveria estímulo à internacionalização da produção, já que o mercado externo poderia ser acessado por meio de exportações. No entanto, o que se via eram mercados imperfeitos, que apresentavam barreiras à entrada de novas empresas. Nesse cenário de concorrência imperfeita, haveria internacionalização se houvesse vantagens claras advindas do início da produção no exterior (como aquelas já mencionadas acima). O IED seria, portanto, um meio de internalizar ou de superar as falhas ou imperfeições do mercado.

Ao considerar os modelos anteriores insuficientes para definir os motivos pelos quais uma empresa decidia expandir sua produção a terceiros países, Hymer e, em seguida,

²⁶ O foco do trabalho acadêmico de Hymer foi a atividade das empresas multinacionais. Sua dissertação de PhD, intitulada *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, foi apresentada em 1960, mas publicada apenas em 1976, dois anos após a sua morte.

Kindleberger²⁷, em 1969, afirmaram que as empresas que decidissem se internacionalizar deveriam perceber vantagens que mais que compensassem os custos ou as desvantagens ao longo do processo. Ou seja, se uma empresa estrangeira entrasse no Mercado, os custos adicionais de ser de outro país poderiam fazer com que essa empresa se retirasse desse mercado, depois de algum tempo, quando os preços do produto caíssem. Para permanecer em atividade, a empresa deveria ter algo que compensasse o fator “ser estrangeira”²⁸.

Além de analisar os motivos que levavam à internacionalização, Hymer também estudou por que as empresas escolhiam realizar IED, ao invés de outras formas de internacionalização e atendimento a mercados externos, como a exportação ou o licenciamento. O autor afirmou que o IDE seria a estratégia de internacionalização mais eficiente, especialmente quando a vantagem da empresa investidora era baseada na tecnologia, principalmente a de patentes, ou em algum ativo intangível.

Posteriormente, Kindleberger e Caves²⁹ reafirmaram os argumentos de Hymer, de forma que a Teoria das Multinacionais também é conhecida como Teoria Hymer-Kindleberger-Caves³⁰. No entanto, Kindleberger e Caves exploraram uma visão mais abrangente do IED, cuja explicação está mais ligada à teoria da organização industrial do que ao movimento internacional de capitais, aliado ao controle da firma. Segundo essa teoria, o modelo de competição perfeita seria irrelevante, dado que as empresas multinacionais eram sempre monopolistas ou oligopolistas, já que apenas empresas grandes (como as oligopolistas) poderiam compensar os custos de serem estrangeiras com suas fortes vantagens competitivas.

1.1.2.3 O Paradigma Eclético de Dunning

Nas décadas de 70 e 80, surgiram pesquisas acadêmicas mais robustas sobre as atividades de negócios internacionais, de acordo com a necessidade de se estruturar uma abordagem mais integrada para explicar os motivos que levavam as empresas a se

²⁷ Charles Kindleberger foi o orientador de Hymer em seu trabalho de dissertação e, em 1969, publicou uma série de artigos e desenvolveu palestras sobre o trabalho de seu orientando, assumindo papel fundamental na divulgação dos trabalhos de Hymer após a sua morte.

²⁸ STRAKER, Heledd. **Understanding the Global Firm**. Briefly review of the *macro-level* theory of foreign direct investment and the *micro-level* theory of the multinational enterprise. Essay.

²⁹ Richard E. Caves publicou o seu artigo “International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment” em 1971.

³⁰ Outros atores, como Nonnemberg e Mendonça (2005), sugerem que, dada a semelhança das análises de Hymer, Kindleberger e Caves, a hipótese de “investimentos diretos determinados por ativos específicos que suplantem os custos da empresas estrangeiras em comparação às firmas locais” passou a ser conhecida como “a Tradição HKC (de Hymer, Kindleberger e Caves).

internacionalizarem, a forma como escolhiam fazê-lo e o local para onde destinavam seus investimentos. Nesse cenário, floresceram as idéias de John Dunning, que elaborou uma análise ampla e consistente, unindo as teorias de produção internacional e os conceitos de comércio internacional para explicar as atividades das multinacionais no exterior.

O chamado Paradigma Eclético de Dunning, ou *OLI Paradigm (Ownership, Location and Internalization paradigm)*, foi uma tentativa de formular uma abordagem integrada entre os três fatores que, de acordo com Dunning, seriam os impulsionadores da internacionalização. Eram eles: a) *Ownership* ou “propriedade”, que traduzia as vantagens da propriedade privilegiada de alguns ativos tangíveis ou intangíveis, como as economias de escala, patentes, marcas, capacidades tecnológicas e gerenciais, e a diferenciação de produtos, que deveriam compensar o custo de montar e manter uma operação no exterior; b) *Location*, ou “localização”, que descrevia vantagens relacionadas ao lugar de destino dos investimentos, como abundância de recursos naturais, infraestrutura, tamanho do mercado interno, aos ambientes político, jurídico e institucional, e ao arcabouço legal; c) *Internalization*, ou “internalização”, que diz respeito às escolhas relacionadas ao modelo de entrada em novos mercados externos (internacionalização da firma). Segundo Dunning, quanto maiores eram os benefícios líquidos da internacionalização dos mercados de produtos intermediários, mais a empresa preferia realizar investimentos na produção em outros países, ao invés de celebrar contratos de licenciamentos e realizar exportações, isto é, a internacionalização era sempre escolhida nos casos em que o mercado era inexistente ou funcionava mal, de forma que os custos das transações baseadas no país-sede eram altos.

As vantagens da internalização contemplavam, segundo Manfio³¹:

[...] a habilidade da empresa transferir suas vantagens de propriedade para mercados externos por meio de subsidiárias, ao invés de realizar a venda direta. Para isso, considera as variáveis de localização e controle. Assim, a empresa passa a investir diretamente no mercado externo, produzindo e vendendo diretamente até o ponto em que os benefícios da internalização são excedidos pelo custo.

Ainda de acordo com Manfio³², Dunning deixou claro que o Investimento Externo Direto somente ocorria quando, num determinado momento, a empresa reunia simultaneamente os três tipos de vantagens vistas acima – *Ownership*, *Location* e

³¹ MANFIO, Fabiano. **Internacionalização dos Institutos de Pesquisas Tecnológicas**: uma abordagem de múltiplos casos. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Administração, área de concentração Estratégia e Organizações, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009, p.25.

³² Idem.

Internalization. Dessa forma, a configuração do modelo precisava da interação entre as três variáveis para ser concretizada efetivamente.

Amal e Seabra³³ notaram que as vantagens relativas à propriedade eram específicas da firma, enquanto que as vantagens de localização eram designadas como específicas do país receptor do investimento. Nesse caso, para Dunning, as estratégias de investimento das EMNs seriam “conseqüência de uma combinação das vantagens de propriedade, localização e habilidade de formar parcerias com empresas locais”³⁴.

De fato, dado que as diferentes estratégias das empresas e as políticas governamentais eram capazes de alterar a configuração dos fatores “OLI” e, conseqüentemente, de modificar o fluxo de investimentos ao longo do processo, a configuração correta desses fatores era, para Dunning, o maior desafio enfrentado pelos investidores e a resposta deles a essa configuração dependia de um cenário mais abrangente: vantagens específicas das empresas e vantagens específicas dos países envolvidos (características econômicas, políticas e culturais). Dunning, em seu modelo, ressaltou a importância da interação entre essas vantagens internas (inerentes à empresa) e externas (relacionadas ao país) na determinação da competitividade internacional.

John Dunning apresentou este conceito pela primeira vez em 1976, no *Nobel Symposium*, em Estocolmo. Todavia, suas idéias básicas já se formavam desde os anos 50, quando escreveu sua tese de doutorado, sobre o investimento de empresas americanas na indústria inglesa. Foi, sem dúvida, um trabalho pioneiro de grande valor para as pesquisas que se seguiram. No entanto, o próprio Dunning destacou que o modelo contribuía mais para analisar os determinantes da produção internacional, do que a existência de empresas multinacionais e padrões de internacionalização.

Já na década de 90, Brewer³⁵, tendo como base o trabalho de Dunning, propôs a classificação dos investimentos externos diretos em quatro principais tipos de projetos³⁶: a) Market-seeking Project, são aqueles investimentos orientados a atender o mercado interno

³³ AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. **Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina**: uma perspectiva institucional. Revista Economia, p. 231 – 247. Ago. 2007.

³⁴ Idem.

³⁵ Thomas L. Brewer publicou seu Artigo intitulado *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries* em 1993.

³⁶ Análise baseada no texto de Amal e Seabra: AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. **Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina**: uma perspectiva institucional. Revista Economia, p. 231 – 247. Ago. 2007.

do país que os recebeu. Esse tipo de investimento causa, de imediato, a substituição de importações do país receptor, mas pode gerar comércio, quando a subsidiária criada utiliza produtos intermediários enviados pela sede da empresas, no país de origem; b) *Efficiency-seeking Project*, são investimentos realizados de acordo com a busca de menores custos de produção. Buscam aproveitar as economias de escala e a gestão unificada das cadeias produtivas globais. Podem ser direcionados ao mercado doméstico do país receptor ou ao mercado internacional; c) *Resource-seeking Project*, são aqueles investimentos que buscam acesso a matérias-primas e mão-de-obra com custos baixos; e d) *Asset-seeking Project*, são investimentos que buscam a realização de sinergias com o conjunto de ativos estratégicos já existentes por meio de uma estrutura de propriedade comum, como acontece nas fusões e aquisições, e na realização de *joint-ventures*.

1.2. Acordos Para Evitar a Dupla Tributação e a atração de investimentos

Não são muitos os estudos que tentaram comprovar a relação positiva entre os acordos para evitar a dupla tributação e o ingresso de investimento externo no país signatário do acordo. Como se verá, dependendo do tamanho da amostra de dados, dos países envolvidos e até do período estudado, esses estudos não são conclusivos, restando ainda muitas dúvidas quanto à eficácia dos ADTs como instrumento de promoção de investimentos externos.

Alguns desses estudos vão ainda mais longe, ao concluir que os acordos para evitar a dupla tributação não são necessários nem para que o país signatário alcance o objetivo maior para o qual são criados: o alívio da dupla tributação. Dagan³⁷, por exemplo, afirmou que esse objetivo é um “mito”, já que os ADTs serviriam muito mais para reduzir inconvenientes burocráticos e promover a harmonização de termos tributários entre países signatários. Dagan enfatiza, ademais, que o alívio da dupla tributação poderia ser conseguido facilmente por meio de medidas unilaterais dos países, com a diferença de que essas medidas permitiriam ao país de destino do investimento se beneficiar com as receitas advindas da arrecadação de tributos, enquanto que os acordos para evitar a dupla tributação tenderiam a direcionar as receitas da tributação ao país de residência do investidor. Ou seja, um ADT causaria, em última análise, a transferência de renda de um país pobre, ou em desenvolvimento, para um país desenvolvido.

³⁷ DAGAN, Tsilly. **The Tax Treaties Myth**. New York University, Journal of International Law and Politics, 32, 2000, 939–996.

Coupé, Orlova e Skiba³⁸, por sua vez, afirmaram que, teoricamente, os acordos para evitar a dupla tributação internacional podem tanto promover quanto reduzir o investimento externo direto. Se, por um lado, os ADTs promovem investimentos ao reduzirem incertezas sobre o cenário tributário externo, tais acordos podem, por outro lado, reduzir incentivos à realização desses investimentos, ao limitarem o uso dos mecanismos de preços de transferência ou utilizarem meios para proibir a evasão fiscal.

Os autores iniciam seu estudo mencionando o Consenso de Monterrey³⁹, adotado em 2002, quando os países desenvolvidos se comprometeram a adotar medidas para aumentar os fluxos de investimento e outros recursos para países em desenvolvimento e em transição, de forma a que tais países pudessem mais rapidamente atingir graus satisfatórios de desenvolvimento econômico e humano. Dentre as medidas consideradas prioritárias pelo Consenso para alcançar seus objetivos, estavam o desenvolvimento dos recursos humanos nos países receptores de IED, o alívio da dupla tributação internacional e a assinatura de acordos de proteção e promoção de investimentos (APPIS).

Coupé, Orlova e Skiba, dessa forma, usaram o argumento do Consenso como base do trabalho de pesquisa que desenvolveram, o qual analisou os efeitos dos acordos internacionais, mais precisamente dos acordos de proteção e promoção de investimentos e dos acordos para evitar a dupla tributação, nos fluxos de investimento externo direto. Perceberam que os estudos existentes levavam em consideração apenas um desses acordos de cada vez, mas nunca ADTs e APPIS juntos. O estudo foi baseado em um modelo gravitacional e teve foco em nove países em transição – Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Polônia, República Tcheca, Romênia, Rússia e Ucrânia –, analisando os acordos assinados por tais países, sempre em pares (*dyadic approach*). Os autores incluíram, simultaneamente, duas dummies: uma para APPIS e outra para ADTs. No caso dos ADTs, foram considerados, em

³⁸ COUPÉ, Tom; ORLOVA, Irina; SKIBA, Alexandre. **The effects of tax and investment treaties on bilateral FDI flows to transition countries**. Working Paper.

³⁹ O Consenso de Monterrey foi o resultado da Conferência Mundial sobre Financiamento para o Desenvolvimento, realizada na cidade mexicana de Monterrey, em março de 2002. No encontro, reconheceu-se que as fontes financeiras externas não seriam suficientes para atingir os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio e que seria necessário desenvolver novas estratégias para mobilizar recursos internos, bem como para atrair investimentos privados e utilizar adequadamente os recursos recebidos. Foram então discutidas as políticas nacionais para uma supervisão e regulamentação mais rígidas dos fluxos de capital, serviços bancários domésticos e empréstimos às corporações bem como supervisão dos bancos centrais.

separado, três tipos de acordos dessa natureza⁴⁰: a) ADTs sobre renda e capital; b) ADTs sobre renda; e c) ADTs sobre previdência. As variáveis utilizadas na pesquisa foram:

→ Variável dependente: fluxo anual bilateral de IED, convertido em dólares (ano-base 2000);

→ As variáveis explicativas foram quatro *dummies* para acordos bilaterais: 1) *dummy* para APPIs, que capturou os efeitos dos acordos de proteção e promoção de investimentos assinados; 2) *dummy* para os acordos de dupla tributação da renda e do capital assinados; 3) *dummy* para os acordos de dupla tributação da renda assinados; e 4) *dummy* para os acordos de dupla tributação versando apenas sobre temas de previdência. Os autores explicaram que, uma vez que os ADTs sobre renda e sobre renda e capital eram naturalmente excludentes (um país assinaria apenas um deles com o mesmo parceiro), seriam apenas duas as combinações possíveis: 1) ADT sobre previdência + ADT sobre renda; e 2) ADT sobre previdência + ADT sobre renda e capital. As *dummies* assumiram o valor de 1 a partir dos anos de ratificação dos acordos. No entanto, para dar mais robustez aos resultados, houve uma espécie de “checagem” utilizando uma *dummy* a partir do ano de assinatura, uma vez que o investidor pode responder positivamente e começar a investir já antes da ratificação, ao saber que o acordo foi assinado.

→ As variáveis de controle foram aquelas convencionalmente consideradas como determinantes para o investimento externo direto em um modelo gravitacional: o PIB do país receptor do capital, que é indicador do tamanho do mercado; PIB do país de origem do capital, que mostra a capacidade de investimento desse país; PIB *per capita* do país receptor, utilizado como *proxy* para os custos de produção, apesar de reconhecer que o impacto do PIB *per capita* na análise é ambíguo: a variável pode refletir tanto o nível de desenvolvimento do país, encorajando o investimento, quanto o nível de salários, que pode desencorajar o investimento, se não compensados pela produtividade.

→ A variável “distância” foi calculada como a distância entre as principais cidades dos países analisados. Foi incluída, ademais, uma *dummy* para a existência de fronteira comum, bem como outra *dummy* para língua comum. As três variáveis funcionaram como *proxy* para capturar os custos de transação num processo de investimento no exterior.

⁴⁰ Segundo os autores, diferentes tipos de acordos para evitar a dupla tributação acarretariam diferentes níveis de integração entre os países signatários e, dessa forma, resultados diferentes advindos da análise de dados.

→ Segundo os autores, os países em transição já membros da Organização Mundial de Comércio (OMC), deveriam receber mais investimentos, uma vez que seria mais fácil de exportar bens de volta ao país de origem. Nesse caso, foi incluída uma *dummy* indicando se o país pertencia ou não à OMC.

→ Como *proxy* para as políticas do país e a qualidade de suas instituições, os autores incluíram no modelo um índice de transição econômica dos países estudados, publicados pelo Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento (EBRD, siga em inglês). O índice levou em consideração 9 indicadores, que assumem valor de 1 (sem progresso ou progresso pequeno) a 4,33 (economia de mercado avançada). Tais indicadores cobrem reformas tais como: privatizações, liberalização de comércio e de preços, governança, concorrência, infraestrutura e instituições financeiras.

Os resultados do estudo estão descritos abaixo:

Os autores encontraram correlação positiva entre IED e o PIB dos países: quanto maior é o PIB dos países de origem e de destino do capital, maior é o fluxo de investimento. O fluxo de capital também foi maior para aqueles países com menor PIB *per capita*, o que faz sentido se essa variável for considerada *proxy* para os custos de produção.

A variável distância apresentou resultados negativos: quanto maior a distância entre os países de origem e de destino do capital, menor é o fluxo de investimento entre eles. Por outro lado, tem uma língua em comum favorece o investimento. A *dummy* para a fronteira comum entre os países apresentou-se insignificante para os resultados, o que pode ter sido resposta para o fato de o estudo considerar pouquíssimos países vizinhos.

A variável “índice de transição”, que traduz, em última análise, a qualidade das instituições do país, tem efeito significativo positivo. A interação dessa variável com a *dummy* para os acordos de promoção e proteção de investimentos mostrou que tais acordos têm uma forte influência nos fluxos de investimentos em países com instituições fracas. Pode-se afirmar que, para esse grupo de países, os APPIs funcionaram como substitutos para certas condições que deveriam ser garantidas pelos governos ao investidor estrangeiro.

Ao final, os autores concluem, afirmando que os países em transição estudados que assinaram APPIs com países desenvolvidos receberam mais IED advindos desses últimos. Tal efeito foi significativo para as várias especificações do modelo rodado.

Por outro lado, os ADTs não revelaram nenhum efeito positivo robusto nos fluxos de investimento: tanto considerando apenas uma única *dummy*, com valor de 1 para qualquer ADT assinado e 0 se não houver acordo; quanto considerando a categorização dos acordos em três tipos, como visto anteriormente, os autores obtiveram o mesmo resultado – nenhum efeito significativo no IED foi encontrado. Ainda de acordo com o estudo, o resultado pode ser explicado por dois efeitos que se anulam, advindos da assinatura de um acordo para evitar a dupla tributação: o primeiro é a redução da dupla tributação *per se*, que encoraja o investimento; o segundo, a prevenção da evasão fiscal por meio de limites ao uso dos preços de transferência pelas empresas multinacionais, que pode desencorajar o investimento.

Blonigen e Davies⁴¹ estudaram o impacto dos acordos para evitar a dupla tributação no fluxo de investimentos americanos para outros países (*outbound FDI*), bem como no investimento externo direto recebido pelos Estados Unidos (*inbound FDI*), no período de 1966 a 1992, e concluíram que, apesar de ser consenso o fato de empresas multinacionais responderem, de alguma maneira, às diferentes políticas tributárias dos países, a assinatura de acordos recentes não causou aumento de IED nos países envolvidos.

De acordo com os autores, os ADTs teriam quatro funções principais: a) a padronização de termos tributários como, por exemplo, a definição de “Estabelecimento Permanente”, importante, como se verá, para entender como se dá a tributação de alguns rendimentos; b) a promoção da troca de informações tributárias, o que fortaleceria a habilidade de um país de cobrar cumprimento das obrigações tributárias devidas por lei⁴²; c) a redução ou desaparecimento do uso da prática de *treaty Shopping*⁴³; d) os ADTs afetam a tributação das multinacionais, devido às mudanças no imposto retido na fonte no momento da repatriação⁴⁴. Os acordos reduzem o patamar máximo do imposto retido na fonte de três tipos de rendimentos: royalties, juros e dividendos.

⁴¹ BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **The effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity**. NBER Working Paper Series. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, October 2000.

⁴² Há, ainda, a figura do “Tax Information Exchange Agreement”, que são assinados pelos EUA com países com os quais não têm ADT.

⁴³ O termo *Treaty Shopping* designa a prática da utilização por uma empresa, de um determinado ADT, por meio do desvio de rendimentos a um país signatário desse ADT apenas para receber os benefícios do mesmo. Cabe ressaltar que a empresa que usa esse artifício não é originária de nenhum dos dois países signatários do acordo. O principal dispositivo utilizado pelos EUA em seus acordos para evitar o *treaty shopping* é aquele que estabelece que os benefícios do tratado são reduzidos (ou não se aplicam se 50% do capital da empresa pertencem a um terceiro, não residente em nenhum dos países signatários do acordo).

⁴⁴ Os EUA utilizam o modelo OCDE para definir os critérios de redução do imposto retido na fonte: todo país deve oferecer crédito equivalente ao tributo pago no exterior; ou deve isentar da tributação interna os lucros auferidos no país parceiro do acordo.

Os “ganhos” acima seriam acompanhados de uma redução nas receitas tributárias do país, o que seria visto como “custo”. Tal custo poderia ser mitigado por meio da redução da evasão fiscal, provocada pelos dispositivos de troca de informações tributárias. Além disso, um acordo para evitar a dupla tributação promoveria o investimento, reduzindo as incertezas sobre o ambiente tributário externo.

O modelo usado por Bloningen e Davies foi diferente do modelo gravitacional, largamente utilizado por autores que escreveram sobre o tema: eles recorreram ao, à época, recém elaborado modelo de Carr, Markusen e Maskus⁴⁵ e, posteriormente, Markusen e Maskus⁴⁶, ambos fortemente baseados na Teoria das Empresas Multinacionais⁴⁷.

Os autores usaram o Modelo empírico de Markusen e Maskus (ou Modelo M-M)⁴⁸ para testar o IED de i para j (sempre considerando apenas dois países), que pode ser descrito pela fórmula seguinte:

$$FDI_{ij} = f(\text{SUMGDP}_{ij}, \text{GDPDIFSQ}_{ij}, \text{D2SKDGDGP}_{ij}, \text{D2SKDSUMG}_{ij}, \text{D1SKDSUMG}_{ij}, \text{DIST}_{ij}, Z_{ij})$$

Onde:

- **SUMGDP_{ij}** é a soma dos PIBs reais dos dois países.
- **GDPDIFSQ_{ij}** é a diferença, ao quadrado, entre os dois PIBs reais.
- **D2SKDGDGP_{ij}** é uma interação entre três termos:
 - **D2** - variável dummy que assume o valor de “1” se o país parceiro para a atividade da multinacional é relativamente abundante em trabalho especializado (skilled-labor abundant);
 - **SKD** – diferença de abundância de trabalho especializado entre os dois países;
 - **GDPD** – diferença entre os PIBs reais entre os dois países.
- **D2SKDSUMG_{ij}** é a interação mais importante do modelo, relacionando D2 e SKD (definidas acima) com SUMGDP (também já definida).

⁴⁵ CARR, David; MARKUSEN, James; MASKUS, Keith. **Testing the knowledge capital model of the multinational enterprise**. American Economic Review.

⁴⁶ MARKUSEN, James; MASKUS, Keith. **Multinational Firms: reconciling theory and evidence**. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, nº 7163, 1999a.

⁴⁷ Os autores afirmaram que o modelo gravitacional não guardava conexão com a teoria formal das multinacionais.

⁴⁸ No entanto, os autores afirmam que conseguiram resultados qualitativos semelhantes (aos obtidos com o Modelo M-M) ao aplicarem um modelo gravitacional.

- **D1SKDSUMG_{ij}** é uma interação entre os três termos abaixo:
 - **D1** – variável dummy que assume o valor de “-1” quando o país parceiro é relativamente escasso em trabalho especializado (skilled-labor scarce);
 - **SKD**, já definida;
 - **SUMGDP**, também já definida.
- **DIST_{ij}** representa “distância” e é uma variável de controle usada como aproximação para os custos de transporte e outros custos de comércio que afetam a decisão da empresa de tornar-se ou não uma multinacional.
- **Z_{ij}** representa a abertura para o comércio de ambos os países.

Assumindo que as multinacionais horizontalizadas eram responsáveis pela maior parte da atividade de investimento, seria esperada uma correlação positiva entre a variável SUMGDP e a atividade de investimento. Por outro lado, uma correlação negativa seria esperada entre GDPDIFSQ e a atividade de investimento.

A interação D2SKDGDPD teria sinal negativo (correlação negativa) se as multinacionais adotassem o *Knowledge capital model*⁴⁹ em suas atividades; e seria insignificante para a equação, caso outros modelos de produção utilizados pelas multinacionais, como os modelos vertical e horizontal⁵⁰, estivessem sendo utilizados.

A interação seguinte, D2SKDSUMG, seria o termo mais importante da equação para distinguir os diferentes modelos de produção de empresas multinacionais. A variável teria

⁴⁹ O knowledge-capital model combina o modelo horizontal para realização de IED – o desejo de deslocar a produção para o centro consumidor, evitando custos de comércio –, com características do modelo vertical – o desejo de deslocar atividades intensivas em mão-de-obra (geralmente não especializada) para locais onde há abundância desse tipo de trabalhador. No modelo, nesse caso, há uma clara separação entre atividades intelectuais, ou de conhecimento, e as atividades de produção da empresa, gerando, dessa forma, diferentes políticas empresariais.

⁵⁰ Verticalização da produção é a estratégia que prevê que a empresa produzirá internamente tudo o que puder, ou pelo menos tentará produzir. Foi predominante no início do século, quando as grandes empresas praticamente produziam tudo o que usavam nos produtos finais. A verticalização era decorrente da preocupação em manter o controle sobre as tecnologias de processo, de produtos e negócios (segredos industriais), entre outras. Porém, o elevado número de atividades realizado internamente acarretou problemas gerenciais devido ao aumento do porte da empresa, e atividades não ligadas diretamente ao negócio principal, com conseqüências para a perda da eficiência e o aumento do custo de produção. A Horizontalização consiste na estratégia de comprar de terceiros o máximo possível dos itens que compõem o produto final ou os serviços de que necessita. É tão grande a preferência da empresa moderna por esse modelo que, hoje em dia, um dos setores de maior expansão é o de terceirização e parcerias. De um modo geral não se terceiriza os processos fundamentais por questões de detenção tecnológica, qualidade do produto e responsabilidade final sobre ele. Pode ser definida como uma estratégia em que a empresa “faz bem algumas coisas”.

interação positiva com o investimento, nos casos dos modelos vertical e *Knowledge capital model*; e teria interação negativa, caso o modelo horizontal melhor traduzisse a atividade das multinacionais. A intuição por trás dessas afirmativas é a de que grandes diferenças de habilidades (*skill differences*) gerariam maior atividade das multinacionais no modelo vertical. Por outro lado, diferenças de habilidades teriam impacto negativo na formação de multinacionais horizontalizadas, já que o custo da mão-de-obra especializada aumenta no país onde predomina esse tipo de trabalhador, tornando mais difícil a competição com empresas nacionais no país onde há escassez de mão-de-obra qualificada.

D2SKDSUMG tem, simetricamente, efeitos contrários aos descritos acima.

Por fim, o modelo M-M também incluiu variáveis adicionais de controle. DIST, por exemplo, foi utilizada como uma *proxy* para transporte e outros custos de comércio que afetariam a decisão da empresa de se tornar multinacional. A variável Z foi usada como uma medida de abertura para o comércio nos dois países (de origem e receptor do investimento): maior a abertura para o comércio no país receptor do investimento deveria reduzir a atividade de investimento, uma vez que os problemas advindos do comércio se reduziriam, fazendo da exportação um negócio mais atraente. Por outro lado, maior abertura para o comércio no país de origem do investimento aumentaria a atividade de investimento, dado que seria mais fácil enviar bens de volta ao país de origem do capital. Por fim, foi utilizada uma *proxy* para medir os custos de estabelecimento de uma MNE (com maior abertura para o comércio aumentando o investimento).

Os resultados do estudo foram bastante diversos, no caso dos investimentos recebidos (inbound FDI activity) e realizados (outbound FDI activity) dos Estados Unidos: no geral, os efeitos dos acordos de dupla tributação nos investimentos recebidos pelos EUA foram insignificantes. No entanto, resultados mostram que a assinatura de um acordo dessa natureza leva a um aumento de cerca de US\$ 8,2 bilhões de investimentos americanos no país parceiro. Os autores mencionaram que esse número parecia ser demasiadamente alto e que explicação para ele seria que o resultado estava sendo dominado pelos países parceiros de antigos acordos, essencialmente, aqueles da Europa ocidental, Canadá, Japão, Austrália e Nova Zelândia.

Ao perceber tal resultado, os autores separaram as análises para “antigos acordos” e “novos acordos”. Uma vez que os acordos antigos foram celebrados antes de a amostra do estudo começar (1966), eles concluíram que o trabalho só poderia estimar, com credibilidade,

o impacto dos acordos em vigor nos anos 70s e 80s. Foram esses os chamados novos acordos. Para essa série, Blonigen e Davies encontraram efeitos insignificantes ou, até mesmo, negativos dos acordos na atividade de investimento dos Estados Unidos, especialmente quando relacionado ao investimento realizado pelos EUA no país parceiro.

O resultado do trabalho foi consistente com a hipótese de que os acordos para evitar a dupla tributação são mais úteis para se alcançar o objetivo de redução da evasão fiscal, ao invés de promoverem novos investimentos. Essa idéia sugere que um país que se engaja numa negociação dessa natureza, deve esperar uma redução na atividade de investimento, uma vez que o acordo “expulsa”, desse país, as empresas que estão realizando investimentos apenas por motivos tributários.

A maioria dos textos dos acordos para evitar a dupla tributação traz patamares máximos permitidos para a aplicação de tributos na fonte, na remessa de três principais rendimentos: dividendos, juros e *royalties*. Muitos pesquisadores estudaram os efeitos das mudanças na tributação na fonte no fluxo de investimento. Altshuler e Newlon⁵¹, bem como Himes⁵², afirmaram que as empresas respondem a essas mudanças, alterando o período do investimento e o método de repatriação dos rendimentos à matriz. No entanto, os autores concluem que, reduzindo a tributação na fonte, os ADTs contribuem para a rentabilidade do investimento no exterior, mas não implicam, necessariamente, a realização de novos investimentos.

Por fim, Neumayer⁵³, estudou os estoques de capital dos Estados Unidos em países em desenvolvimento com os quais possuíam acordos, no período de 1970 a 2001, e encontrou evidências de que aqueles países passaram a receber mais investimento externo direto dos EUA. No entanto, essa relação só foi observada para os países que possuem renda média, não sendo verdadeira para os países mais pobres, de baixa renda.

⁵¹ ALTSHULER, Rosanne; NEWLON, Scott. The effects of U.S. tax policy on the income repatriation patterns of U.S. multinational corporations. NBER Discussion Paper nº 571, 1991. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

⁵² HINES, James. Taxation and U.S. multinational investment. Tax Policy and Economy, 2º ed. Lawrence Summers, MIT Press, p. 33-61. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

⁵³ NEUMAYER, Eric. **Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries?** London School of Economics and Political Science: Journal of Development Studies, 43 (8), p. 1501-1519.

2. MODELOS DE ACORDOS INTERNACIONALMENTE ACEITOS

2.1. O modelo da Organização das Nações Unidas

Em 1919, a Câmara de Comércio Internacional reconheceu e enfatizou a necessidade da elaboração de uma convenção multilateral para evitar a cobrança de um tributo da mesma pessoa, sobre o mesmo rendimento e em países diferentes. Em 1921, a Liga das Nações iniciou estudos sobre temas tributários e, com tais trabalhos, assumiu papel de liderança na promoção da cooperação internacional acerca da matéria.

Como resultado desses esforços, a Liga publicou, em 1925, um relatório pioneiro sobre as pesquisas⁵⁴ e, em 1928, lançou o primeiro modelo internacionalmente reconhecido de Convenção para eliminar a dupla tributação, cujo texto tinha dois objetivos: oferecer soluções para a dupla tributação internacional *per se* e prevenir ou eliminar a evasão fiscal. Havia não só a preocupação de que, em transações internacionais, uma renda fosse tributada apenas uma vez, por um único Estado, mas também o cuidado de que, utilizando-se das regras trazidas pela Convenção, a renda em questão acabasse por não sofrer tributação em nenhum dos Estados envolvidos.

O Modelo de 1928 surgiu de discussões realizadas em três diferentes reuniões dos técnicos da Liga – duas em Genebra e, a última, em Londres. Segundo Francisco Dornelles⁵⁵, uma das mais polêmicas questões relacionou-se com o próprio objetivo do grupo de especialistas: se deveria realmente elaborar um projeto de convenção multilateral, ou se deveria propor um modelo de acordo bilateral. Ao final, o texto de 1928 foi apresentado como anexo ao relatório da reunião geral de especialistas em dupla tributação e evasão fiscal⁵⁶, o qual reconhecia, segundo Heleno Torres⁵⁷:

[...] a impossibilidade de estipular projetos para convenções multilaterais, uma vez que tal tentativa só poderia ser alcançada mediante a elaboração de um projeto muito

⁵⁴ Liga das Nações. Double imposition et évasion fiscale: rapport et résolutions présentés par les experts techniques au Comité Financier. Genève, 1925. Relatório produzido, para a Liga das Nações, por técnicos de França, Inglaterra, Suíça, Bélgica, Itália, Holanda e Tchecoslováquia, que sugeria que os impostos cedulares sobre rendimentos imobiliários, bem como os da exploração de estabelecimentos agrícolas, comerciais e industriais, deveriam ser cobrados no país de origem dos rendimentos; já o imposto geral deveria ser da competência do país de domicílio. Tal relatório teve como base o estudo de 1923 elaborado pelos economistas Josiah Stamp (Reino Unido), Luigi Einaudi (Itália), Professor Bruins (Holanda) e Professor Seligman (Estados Unidos). Para maiores detalhes, ver: DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 28.

⁵⁵DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 30.

⁵⁶Double Taxation and Tax evasion Report, Liga das Nações, Genebra, 1928.

⁵⁷TÓRRES, Heleno. **Pluritributação Internacional sobre as Rendias de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 495.

genérico, tomando em conta a extrema disparidade dos sistemas tributários em vigor, o que significaria a perda de todo e qualquer valor prático à empreitada.

Atentos a tal impossibilidade, o grupo de peritos da Liga das Nações, no relatório de 1928, propôs três soluções para a tributação da renda em atividades transnacionais. Ou seja, seu anexo apresentava três diferentes modelos de convenção, que se diferenciavam entre si na questão da tributação do capital móvel: o primeiro modelo⁵⁸ reservava o direito de tributar ao Estado onde estivesse o devedor do tributo (Estado da fonte dos rendimentos); o segundo⁵⁹, tinha como regra geral a tributação no Estado de residência permanente do recebedor dos rendimentos; por fim, o terceiro modelo⁶⁰ também defendia a tributação no Estado de residência, mas, caso o outro Estado recolhesse um determinado tributo por retenção na fonte, o Estado de residência deveria renunciar ao próprio imposto ou deduzir o que havia sido pago no Estado da fonte.

Apesar dessas diferenças, os três textos traziam o conceito de “Estabelecimento Permanente”, por meio do qual um estabelecimento industrial, comercial ou agrícola seria tributado apenas no país em que estivesse situado⁶¹. Tal regra, no entanto, apresentava um problema prático: qual seria o método utilizado para precisar a renda tributável relacionada a um estabelecimento permanente? Os peritos que desenharam o modelo, em caso de conflitos como esse, eram favoráveis à atribuição do direito de tributar ao país da residência⁶², mas mais estudos eram necessários.

Foi apenas em 1933 que o Comitê Fiscal da Liga das Nações⁶³ resolveu a questão: o texto do recém escrito Modelo multilateral de Convenção sobre repartição de lucros tratava o estabelecimento permanente como uma empresa separada da matriz e determinava seus rendimentos por meio de um princípio chamado de *arms length*. Segundo esse princípio, os rendimentos de um estabelecimento permanente deveriam ser definidos apenas com base nos

⁵⁸Draft Convention 1A.

⁵⁹Draft Convention 1B.

⁶⁰Draft Convention 1C.

⁶¹ Importante ressaltar que a noção de “estabelecimento permanente” é a base para todos os modelos de convenção já produzidos até os dias de hoje.

⁶² Muito interessante notar que o grupo de peritos que iniciou os trabalhos que resultaram no lançamento do Modelo de 1928 era formado por nacionais de países europeus: Bélgica, Tchecoslováquia, França, Grã Bretanha, Itália, Holanda e Suíça.

⁶³ O Comitê Fiscal da Liga das Nações foi criado em 1929 para continuar e aprofundar o trabalho do antigo Grupo de Peritos.

livros contábeis desse estabelecimento permanente, sem referência alguma aos livros da empresa no país de origem⁶⁴.

O trabalho da Liga das Nações continuou e, em 1943, o Comitê Fiscal se reuniu na Cidade do México para discutir uma revisão do Modelo de 1928. Como resultado do encontro, produziu-se um novo texto – a Convenção Modelo do México⁶⁵. Alguns países em desenvolvimento como Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela, além do próprio México, participaram das discussões que resultaram no novo texto. Não se sabe se por influência direta da participação de países latino-americanos, uma das mudanças trazidas pelo Modelo do México foi a defesa da posição de que a prioridade na competência de tributar deveria ser concedida ao Estado da fonte dos rendimentos⁶⁶, o que favorecia os países em desenvolvimento, receptores de capital.

Em 1946, o Comitê Fiscal da Liga das Nações se reuniu em Londres, para revisar o Modelo do México. A partir das discussões, surgiu o Modelo de Londres⁶⁷, que era muito similar ao texto produzido no México, mas revertia o tratamento benéfico concedido por esse último aos países em desenvolvimento. O Modelo de Londres impôs limitações significativas à tributação de investimentos no país da fonte dos rendimentos, favorecendo o pagamento de tributos sobre rendas de capitais mobiliários no Estado de residência, como regra geral, conforme ensina Francisco Dornelles⁶⁸:

[...] No Modelo aprovado em Londres, as anuidades, pensões, ganhos de capital de propriedade mobiliária, dividendos, juros e *royalties* pagos pela exploração de patentes de invenção, fórmulas ou marcas de comércio, bem como pela concessão do uso de um direito de autor sobre obra artística, literária ou científica, são tributados com exclusividade no país de domicílio do beneficiário.

O trabalho desenvolvido pela Liga das Nações foi fundamental para a posterior evolução do tema. Os Modelos do México e de Londres enfatizaram, pela primeira vez, a divergência de posições entre países importadores e aqueles exportadores de capital. A Organização das Nações Unidas (ONU) nasceu em 1945 e, em 1946, criou sua Comissão

⁶⁴MCINTYRE, Michael J. **Developing Countries and International Cooperation on Income Tax Matters**: an historical review. Disponível em:

<http://www.michielse.com/files/mcintyre_intl_cooperation.pdf>. Acesso em: 13 de set 2011.

⁶⁵Model Bilateral Convention for the Prevention of the Double Taxation of Income, Liga das Nações, México, 1943. Em inglês, o Modelo é conhecido como Mexico Draft.

⁶⁶Por exemplo, segundo o Modelo do México, a renda advinda de capital mobiliário deveria ser tributada no Estado recebedor de tais investimentos.

⁶⁷Model Bilateral Convention for the Prevention Of the Double Taxation of Income and Property, Liga das Nações, Londres, 1946. Em inglês, o texto é mais conhecido como London Draft.

⁶⁸DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 33.

Fiscal. No entanto, contrariando as expectativas dos especialistas do Comitê Fiscal da Liga das Nações e daqueles que faziam parte da nova Comissão, os estudos sobre a eliminação da dupla tributação não foram prestigiados, notadamente aqueles sobre as discrepâncias no relacionamento entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Em 1967, reconhecendo que apenas um pequeno número de convenções entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento havia sido assinado⁶⁹, o Conselho Econômico e Social da ONU determinou, numa Resolução, a criação de um grupo de especialistas em temas tributários, os quais seriam indicados pelos governos dos países membros da ONU. De fato, em 1968, foi criado o Grupo Ad hoc de Peritos em Tratados Internacionais entre Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento, que tinha como objetivo:

[...] exploring, in consultation with interested international agencies, ways and means for facilitating the conclusion of tax treaties between developed and developing countries, including the formulation, as appropriate, of possible guidelines and techniques for use in such tax treaties which would be acceptable to both groups of countries and would fully safeguard their respective revenue interests.⁷⁰

O Grupo de Peritos realizou sete encontros entre 1968 e 1977, dos quais participaram especialistas brasileiros⁷¹, e, como resultado desse trabalho, foi publicado, em 1980, um novo Modelo de Convenção das Nações Unidas acompanhado de comentários. O chamado Modelo da ONU⁷² surgiu da necessidade de salvaguardar direitos arrecadatários dos países em desenvolvimento, privilegiando, segundo Heleno Tôrres⁷³, a tributação de base territorial, típica do Estado da fonte dos rendimentos. Como será apresentado a seguir⁷⁴, o Modelo de Convenção da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) de 1963 e posteriores revisões favoreciam países exportadores de capital, tendo, como regra geral, a tributação no país de residência da empresa ou de seu estabelecimento permanente.

Na verdade, os trabalhos do Grupo *Ad hoc* de Peritos em Convenções fiscais da ONU iniciaram-se em resposta às críticas dos países em desenvolvimento no sentido de que o

⁶⁹Fato também denunciado pelo Comitê Fiscal da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD). Para mais detalhes, ver: Organisation for Economic Co-operation and Development, Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries: Report of the OECD Fiscal Committee, Paris, 1965, parágrafo. 164.

⁷⁰ UN Model 2001, Introduction, p. viii.

⁷¹O Brasil não havia participado dos trabalhos da antiga Liga da Nações.

⁷²*United Nations Model Taxation Convention Between Developed and Developing Countries*, Organização das Nações Unidas, Nova Iorque, 1980.

⁷³TÔRRES, Heleno. **Pluriritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 498.

⁷⁴Ver item 1.2 deste capítulo.

Modelo da OCDE não se ajustava às necessidades advindas das desigualdades de nível de progresso econômico entre o mundo industrializado e aqueles países menos desenvolvidos⁷⁵. O Modelo, segundo Francisco Dornelles, é apropriado para reger acordo entre Estados que se encontrem no mesmo estágio de desenvolvimento, situação que permite a existência de um fluxo recíproco de investimentos⁷⁶

Importante mencionar que o Modelo da ONU de 1980 teve como texto de referência a Convenção-Modelo da OCDE de 1963, dado que o Grupo de Peritos, responsável pelo texto de 80, formado também por nacionais de países desenvolvidos, não podia desconsiderar o trabalho aprofundado realizado pelos especialistas daquela Organização. Porém, o texto da ONU trouxe modificações destinadas a ampliar o direito de tributar do país em desenvolvimento – importador de capital –; por exemplo, alargou-se o conceito de Estabelecimento Permanente, de forma a permitir tributação adicional no país da fonte, além de conceder maior flexibilidade quanto às alíquotas aplicáveis pelo Estado da fonte e na ampliação dos poderes tributários deste último em matéria de lucros de empresas de navegação, de serviços independentes e de ganhos de capital⁷⁷.

Apesar do interesse da ONU em continuar os esforços da Liga das Nações para combater a dupla tributação internacional, a liderança no aprofundamento dos estudos sobre o tema parece ter sido assumida pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Uma das críticas à atuação das Nações Unidas no tema é o fato de que seus esforços estão voltados apenas à atualização de seu Modelo, não discutindo, por exemplo, temas como preços de transferência, assistência mútua, tributação do comércio eletrônico, dentre outros. O Modelo da ONU foi atualizado em 2001 e, em 2010, iniciou-se uma nova atualização, ainda não concluída.

⁷⁵ XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil: tributação das operações internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 1998, p. 94

⁷⁶ DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda**. Rio de Janeiro, FGV, 1979, p. 50.

⁷⁷ XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil: tributação das operações internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 1998, p. 94

2.2. O modelo da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)

O aumento das relações econômico-comerciais e de cooperação entre os países membros da então Organização Européia de Cooperação Econômica (OECE)⁷⁸, num cenário pós II Guerra Mundial, despertou o interesse daqueles países para a elaboração e a aplicação de soluções comuns a problemas econômicos, como a dupla tributação internacional.

Como já mencionado no item anterior, a preocupação em criar um modelo de acordo para evitar a dupla tributação internacional foi demonstrada já no início da década de 20, com os trabalhos desenvolvidos pelo Comitê Fiscal da Liga das Nações. As discussões sobre o tema no âmbito da OECE, de certa, forma, deram continuidade à produção da Liga, mas, uma vez que a Organização tratava de interesses de países exclusivamente europeus, os primeiros relatórios e recomendações refletiam essa realidade.

Em 1955, os membros da OECE adotaram a primeira recomendação em matéria de dupla tributação, o que levou a Organização a formalizar a criação de seu Comitê Fiscal⁷⁹, em 1956. No período de 1958 a 1961, tendo um mandato explícito para elaborar um projeto de Convenção para eliminar a dupla tributação, o Comitê preparou quatro relatórios preliminares para, em 1963, já no âmbito da recém criada Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)⁸⁰, submeter um relatório final intitulado “Proposta de Convenção para Eliminar a Dupla Tributação da Renda e do Capital”⁸¹, junto com os comentários ao texto.

O Conselho da OCDE, ao adotar o primeiro modelo de convenção, conclamou os membros da Organização a proporem adaptações aos textos de seus acordos dessa natureza já assinados, de forma a cumprirem as recomendações contidas no novo modelo. O texto de 1963 teve grande parte de seu conteúdo retirado do Modelo de Londres, produzido pela Liga

⁷⁸Organisation Européenne de Coopération Economique. Com sede em Paris, França, a OECE foi criada em 1948, no contexto do Plano Marshall, como uma tentativa de reerguer economicamente o continente europeu, palco da II Guerra Mundial. O principal objetivo da OECE era o de gerir a ajuda financeira norte-americana, promovendo a cooperação entre os seus membros e distribuindo os fundos destinados à Organização. Os países fundadores da OECE foram: Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Suécia, Suíça e Turquia. A OECE recebeu adesões da Alemanha, em 1955, e da Espanha, em 1959.

⁷⁹TÓRRES, Heleno. **Pluritributação Internacional sobre as Rendias de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 498.

⁸⁰Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). A OCDE nasceu oficialmente em 3 de Setembro de 1961 com as adesões de Estados Unidos e Canadá. Dessa forma, a OECE, agora OCDE, deixou de ser uma organização essencialmente européia e passou a ser vista como mundial. Atualmente, a OCDE conta com 34 membros. São eles: Alemanha, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos da América, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suécia, Suíça e Turquia.

⁸¹Draft Double Taxation Convention on Income and Capital, OECD, Paris, 1963.

das Nações em 1946, mas incluiu dispositivos adicionais que favoreciam ainda mais os países exportadores de capital e possibilitou estratégias de redução de impostos para empresas multinacionais. Além disso, o Modelo de 1963 foi o primeiro a incluir um artigo sobre troca de informações tributárias entre as partes, princípio visto, ainda hoje, com estranheza pelo Congresso Nacional.

Como regra geral, o Modelo de 1963 estabelecia que os lucros de uma empresa deveriam ser tributados exclusivamente pelo Estado onde estivesse domiciliada. No entanto, caso a empresa tivesse atividade em outro Estado por meio de um estabelecimento permanente, esse outro Estado poderia tributar os lucros auferidos pela empresa, mas apenas na medida em que fossem atribuíveis ao estabelecimento permanente. Os lucros advindos do estabelecimento permanente seriam aqueles obtidos caso fosse uma empresa distinta e separada, exercendo atividades idênticas ou similares de forma independente da empresa no Estado de origem.

Como se vê, a análise da tributação do lucro de uma empresa, no Modelo OCDE, estava diretamente vinculada ao conceito de estabelecimento permanente. A determinação desse conceito, nesse caso, tinha grande importância para o reconhecimento do direito de tributar e, de fato, esse foi um dos pontos mais polêmicos do Modelo. O artigo 5 do texto excluiu do conceito de estabelecimento permanente algumas instalações fixas⁸² que uma empresa domiciliada em um Estado possuísse em outro. Tal exclusão limitava o poder tributário do Estado onde se situavam essas bases fixas e, por outro lado, ampliava o poder tributário do Estado de domicílio da empresa. Do mesmo modo, construções, projetos de instalação e bases de exploração de recursos naturais só são considerados como estabelecimento permanente se suas atividades permanecerem no país em questão por pelo menos 12 meses. O Modelo da ONU exige permanência mínima de apenas 6 meses.

No momento em que o relatório final foi apresentado, em 1963, o Comitê Fiscal da OCDE admitiu que o texto deveria sofrer revisões futuras, após estudos do próprio órgão. Nesse caso, a partir de 1971, o mesmo Comitê iniciou uma revisão da proposta apresentada

⁸² Como é o caso de estoques de mercadorias mantidos com a finalidade de armazenagem, exposição, entrega ou processamento por outra empresa. Também foi excluído o estabelecimento utilizado meramente para a compra de bens ou coleta de informações para a empresa no país de origem.

oito anos antes, o que resultou num novo Modelo de Convenção ⁸³, apresentado e recomendado pela OCDE, em 11 de abril de 1977⁸⁴.

Conforme enfatiza Heleno Tôrres⁸⁵, não houve alterações substanciais entre as versões de 63 e de 77. A revisão realizada pelo Comitê Fiscal atingiu, principalmente, os comentários ao texto, que tiveram seu conteúdo ampliado e aprimorado para refletir a experiência acumulada pelos membros da OCDE na negociação com outros países, bem como a experiência da própria Organização no auxílio a seus membros. Alguns dispositivos do Acordo também foram modificados, de forma a favorecer a tributação no país de domicílio do beneficiário dos rendimentos, como foi o caso do artigo 19, que regulava a forma de tributar as remunerações e as pensões pagas por um Estado.

Após a revisão de 1977, a OCDE, reconhecendo que a influência do Modelo de Convenção havia ultrapassado as fronteiras da Organização e para tornar a discussão mais proveitosa e abrangente, decidiu tornar o processo de revisão aberto a não-membros, outros organismos internacionais e órgãos interessados no tema. Tal processo levou à publicação do Modelo de Convenção de 1992, com um formato de “folhas soltas”, o que permitia uma constante atualização.

A atualização permanente do modelo era necessária, por causa do crescente dinamismo nas relações fiscais internacionais, das constantes mudanças nos sistemas tributários dos países-membros, do desenvolvimento de novos setores da atividade industrial e do aparecimento de novas e mais complexas formas de organização da atividade de internacionalização de empresas.

Seguindo a orientação de manter o texto atualizado de maneira a tratar de questões atuais e de novas formas de realizar negócios, é importante mencionar os comentários ao Artigo 5 do Modelo⁸⁶, no sentido de definir se as operações de comércio eletrônico que partem de um computador situado em um Estado signatário podem constituir um estabelecimento permanente para fins de aplicação do Acordo.

Pelas mesmas razões apontadas acima, o Modelo de Convenção continuou a ser atualizado, tendo a OCDE lançado novas versões em 1994, 1995, 1997, 2000, 2003, 2005 e

⁸³ Model Double Taxation Convention on Income and on Capital, OECD, Paris, 1977.

⁸⁴ LOPES, Fernando José da Hora. **Tratados Internacionais para evitar a bitributação no Direito Brasileiro**. DireitoNet. Disponível em: <<http://www.direitonet.com.br>>. Acesso em: 22 de ago 2011.

⁸⁵ TÔRRES, Heleno. **Pluritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 500.

⁸⁶ Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD, Paris, 2010. Comentários ao Artigo 5 relacionados à definição de Estabelecimento Permanente.

2008. A última atualização ocorreu em 2010⁸⁷ e incorporou os seguintes resultados de discussões realizadas no âmbito do Comitê Fiscal:

- a garantia da extensão dos benefícios do Acordo para os chamados veículos de investimento coletivo⁸⁸, nos casos em que tais veículos, observando o Artigo 1 do Modelo– Pessoas cobertas –, são considerados pessoas residentes dos Estados em que estão estabelecidos e, por causa disso, estão sujeitos à tributação nesse Estado.
- a aplicação dos benefícios do Acordo a entidades estatais, como os Fundos Soberanos, no caso de prévia negociação entre os Estados signatários desse Acordo.
- o Artigo 7 – Lucro das Empresas – foi reescrito, da mesma forma que seus comentários, para melhor compreensão do “lucro tributável dos estabelecimentos permanentes”. Ademais, os comentários ao Artigo têm como base um relatório, sobre o mesmo tema, lançado pelo Comitê em 2010⁸⁹, o qual trata do lucro tributável de bancos, de estabelecimentos permanentes que operam no mercado de seguros, e, por fim, de estabelecimentos dessa natureza que atuam como *traders* globais. Tais temas não constavam nos modelos anteriores de Acordo. Apesar de não ter havido mudanças substanciais no Artigo, esta parece ser a atualização mais importante da versão do Modelo de 2010, já que os comentários ampliam o escopo de aplicação do texto e ajudam a dirimir dúvidas recorrentes derivadas dessa aplicação.
- tratamento, no Modelo, de temas relacionados a transações no setor de telecomunicações, como pagamentos a operadores de satélites, pagamento de serviços de *roaming*, pagamento de serviços de cabeamento submarino, pagamento de licenças de radiofrequência⁹⁰.
- aplicação do Artigo 15 – Rendimentos do Trabalho⁹¹ – a empregados residentes de um Estado Signatário que trabalham no outro Estado Signatário por um período

⁸⁷ Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD, Paris, 2010.

⁸⁸ A definição de veículo coletivo de investimento, para a OCDE, limita-se a fundos que possuem um portfólio diversificado de valores mobiliários (ações, debêntures e quotas de fundos de investimentos, dentre outros) e que estão sujeitos à regulamentação de proteção ao investidor nos países em que estão estabelecidos. Alguns destes veículos são: fundos de investimentos em cotas (unit investment trusts), os fundos protegidos (hedge funds), os fundos privados de cotas de participação (private equity funds), e os fundos que investem em outros fundos (funds-of-funds).

⁸⁹ Attribution of Profits to Permanent Establishments, OECD, Paris, 2010.

⁹⁰ Discussion Draft on Tax Treaty Issues Related to Common Telecommunication Transactions, OECD, Paris, 2009. Disponível em: < <http://www.oecd.org/dataoecd/59/62/44148625.pdf> >.

⁹¹ *Income from Employment*. Antes de 2000, o mesmo Artigo 15 se chamava *Dependent Personal Services*, em contraste ao título do Artigo 14 – *Independent Personal Services*. Após a eliminação, em 2000, do Artigo 14, o

curto (183 dias, no máximo). Nesse caso, tais empregados serão taxados no seu estado de origem.

A Convenção Modelo da OCDE gerou uma importante harmonização no que diz respeito a conceitos utilizados nas negociações de convenções bilaterais celebradas no mundo inteiro. Ademais, possibilitou tratamento homogêneo de rendas transnacionais e conseguiu descrever soluções a uma vasta gama de fenômenos passíveis de tributação em mais de um país, a partir dos exemplos colhidos com os próprios países-membros no exercício de negociação ou aplicação de seus tratados.

Helena Tôrres⁹² ensina que o Modelo OCDE foi criado para ser uma espécie de “guia” para as negociações de Convenções para evitar a Dupla Tributação, sem, além dessa função, implicar qualquer vinculação para os Estados Contratantes. Por tal razão, os Estados membros da OCDE, em negociações com terceiros países, não estão de forma alguma obrigados a utilizar na íntegra o conteúdo do Modelo. No entanto, apesar dessa ressalva, vê-se que, na prática, os países da OCDE seguem o Modelo de maneira muito próxima, fazendo apenas poucas alterações ao texto⁹³.

2.3. Influência internacional dos Modelos da ONU e da OCDE

É inegável a influência atual dos Modelos de Convenção elaborados pela Liga das Nações e, posteriormente, pela ONU, bem como daquele produzido pela OCDE. Os Modelos da Liga das Nações introduziram conceitos básicos que, num segundo momento, foram aprimorados pelas duas Organizações, como é o caso do termo “estabelecimento permanente”. Além disso, a Liga desenvolveu o princípio *arms length* para a determinação do lucro de um estabelecimento permanente. Tal princípio é utilizado até hoje pelos membros da OCDE, principalmente, como parâmetro para valorar os preços das transações entre empresas vinculadas. Ainda, a Liga das Nações deu início ao debate sobre as diferenças entre países desenvolvidos – investidores – e países em desenvolvimento – importadores de capital –, o qual teve continuidade anos depois, já no âmbito das Nações Unidas.

título do Artigo 15 mudou e adotou o termo *Employment*, aqui traduzido para “trabalho”, de forma a melhor descrever as atividades representadas pelo Artigo.

⁹²TÔRRES, Helena. **Pluritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 503.

⁹³Alguns países, como é o caso dos Estados Unidos, desenvolveram modelos próprios, derivados do Modelo da OCDE.

Apesar de derivar do Modelo OCDE de 1963, é sabido que o Modelo da ONU de 1980 trouxe dispositivos que “protegem” o direito de tributar do país em desenvolvimento, o país da fonte dos rendimentos. Ao ser elaborado, os especialistas da Organização tinham como objetivo promover um fluxo de investimentos e tecnologia para países em desenvolvimento; bem como garantir que isenções fiscais concedidas por esses países para atrair investimentos não fossem anuladas pela legislação fiscal do país de domicílio do investidor.

O Modelo da ONU conseguiu influenciar parte do conteúdo dos acordos assinados entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, tendo sido aceito, por exemplo, o conceito alargado de estabelecimento permanente na maioria das vezes. No entanto, o texto da ONU também deixou brechas para que empresas multinacionais pudessem minimizar sua exposição à tributação no país da fonte, reduzindo assim a capacidade arrecadatória do país em desenvolvimento. Ademais, em negociações com países em desenvolvimento, alguns países desenvolvidos preferiram adotar o Modelo OCDE e, a partir dele, modificar os dispositivos necessários, de forma a adequar o texto às necessidades das administrações tributárias dos envolvidos. Como se verá no capítulo 4, os acordos assinados pelo Brasil tiveram como base o Modelo OCDE, mesmo não sendo o país um membro da Organização.

Desde 1963, o Modelo da OCDE tem tido repercussão ampla na negociação, na aplicação e na interpretação de Convenções para evitar a Dupla Tributação. O primeiro passo desse processo, naturalmente, foi a adequação de Convenções assinadas por países membros da Organização ao Modelo proposto. Tal adequação permitiu, conforme demonstrado, uma harmonização de conceitos e soluções a problemas comuns, o que trouxe, num segundo momento, maior facilidade nas negociações e maior segurança para as entidades fiscais dos países envolvidos.

No entanto, o impacto da Convenção Modelo de 1963 estendeu-se para além da Organização, sendo utilizada como referência em negociações entre estados signatários e não-signatários; entre Estados não-signatários entre si; e, no trabalho de outras organizações internacionais de nível regional ou mundial. Como já mencionado, um exemplo dessa influência foi o fato de que o modelo OCDE serviu de base para a versão original e para as revisões posteriores da Convenção Modelo das Nações Unidas.

Reconhecendo a influência do Modelo para além de suas fronteiras, a OCDE, em 1997, decidiu incorporar ao texto as posições de vários países em desenvolvimento, apontadas

no curso das negociações de suas Convenções dessa natureza⁹⁴. Essa decisão foi fundamental para que, alguns anos depois e até hoje, o Modelo da OCDE e seus comentários se firmassem como uma espécie de guia internacionalmente aceito para a interpretação de Convenções já existentes.

Enquanto as autoridades fiscais de países em todo o mundo reconhecem a importância do trabalho realizado pela OCDE em matéria de bitributação e a influência de seu Modelo fora da Organização, o mesmo não é observado em relação ao Modelo das Nações Unidas. Os esforços da ONU na questão da bitributação, atualmente, são voltados apenas à atualização de seu Modelo de Convenção, deixando as discussões relevantes ao tema para os especialistas da OCDE. A ONU, apesar de ser uma Organização mais representativa no que diz respeito ao número de países-membros, não conseguiu se confirmar como um centro de governança ou um *think-tank* sobre as questões de tributação internacional.

Reconhecendo um cenário no qual tributação e desenvolvimento estão intimamente ligados, a Organização das Nações Unidas deveria ser a “voz” dos países em desenvolvimento em fóruns internacionais e outras iniciativas que se propõem a discutir temas tributários. O que se vê, ao contrário, é a perda de espaço dessa Organização em discussões relevantes e, conseqüentemente, a perda da influência e de eficácia de seu Modelo em negociações reais de Convenções.

2.4. O Modelo dos Estados Unidos da América

A primeira versão do Modelo dos Estados Unidos de Convenção sobre tributação da renda⁹⁵ foi produzida em 1996 e teve como textos de referência o Modelo de Convenção publicado pelo Departamento do Tesouro americano, em junho de 1981; o Modelo OCDE de 1963, seus comentários e posteriores revisões; experiência ganha durante negociações das Convenções assinadas pelos EUA e os acordos existentes.

Como o Modelo OCDE, o Modelo americano também foi criado em formato que permitisse atualizações permanentes, não apenas em seu texto, mas também em seus

⁹⁴ Na versão de 2010 do Modelo, foram incorporados posições e comentários de Indonésia, Emirados Árabes Unidos e Hong Kong. Com os três citados, o Modelo da OCDE já recebeu comentários de 31 países não-membros da Organização. O número segue em ascendência.

⁹⁵ United States Model Income Convention of September 20, 1996. United States Internal Revenue Services. Disponível em: <<http://www.irs.gov/pub/irs-trty/usmodel.pdf>>. Acesso em 22 de set de 2011.

comentários. Em 2006, o documento foi publicado novamente, com as modificações e modernização de acordo com a experiência adquirida das negociações.

Conforme reconhece o próprio governo americano, o objetivo do documento é facilitar as negociações dos Acordos em que os Estados Unidos são parte envolvida e não, como se pode pensar, servir de “fórmula imutável” de Acordo. De fato, as explicações técnicas do Modelo afirmam que “é improvável que os Estados Unidos assinem, algum dia, uma Convenção com outro país que seja idêntica ao Modelo americano”.

O Modelo americano, muito similar ao Modelo OCDE, também é favorável aos países exportadores de capital, já que privilegia a tributação no país de residência no caso dos dividendos, *royalties* e juros, por exemplo. O texto, como o da OCDE, adota um conceito menos abrangente de Estabelecimento Permanente para a tributação dos lucros das empresas, considerando o período de 12 meses para que projetos de instalação e bases de exploração de recursos naturais sejam considerados como tal.

O Modelo americano exclui de seu texto e, conseqüentemente, dos benefícios da Convenção, outros territórios os quais são possessões americanas, como Porto Rico, Ilhas Virgens e Guam, por exemplo.

Os Estados Unidos assinaram 67 acordos dessa natureza, sendo um deles com a já extinta União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Dos chamados BRICs – Brasil, Rússia, Índia e China – apenas o Brasil não firmou Convenção para Evitar a Dupla Tributação com os americanos. A China negociou a sua em 1984; a Índia, em 1989; e a Rússia, em 1992.

3. CONCEITOS GERAIS UTILIZADOS NOS ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO

3.1. Critérios definidores da soberania fiscal, métodos internacionais para eliminar a dupla tributação e as cláusulas de *Tax Sparing* e *Matching Credit*

Antes de iniciar o estudo sobre os acordos que se prestam a reduzir ou eliminar a dupla tributação assinados pelo Brasil, faz-se necessário conhecer alguns conceitos gerais utilizados nas convenções dessa natureza. Tal conhecimento facilitará a compreensão dos dispositivos contidos nos acordos e da relação desses com a incidência de tributos, definida por leis internas no Brasil.

Como se sabe, três são os critérios usados para definir a soberania fiscal no que tange ao imposto de renda: nacionalidade, residência ou domicílio, e fonte. Conforme ensina Borges⁹⁶:

O critério da nacionalidade significa que as pessoas que detêm a nacionalidade do Estado serão por este tributadas, sem que se considere o local da sua residência, a fonte das suas rendas e a situação dos seus bens. O critério da residência consiste em submeter à tributação as pessoas que residem no território do Estado, pela totalidade das suas rendas e de seus bens, independentemente da nacionalidade dessas pessoas, da origem de suas rendas e da localização dos seus bens. Por último, de acordo com o critério da fonte, o Estado tributa todas as rendas cuja fonte se encontra no seu território, assim como todos os bens nele situados, sem considerar a residência ou a nacionalidade das pessoas que auferem tais rendas ou dispõem de tais bens.

No entanto, muito raramente um Estado se orienta exclusivamente por apenas um dos critérios para delimitar sua competência tributária internacional. É frequente que se inspirem nos três critérios cumulativamente, ou em dois deles, dando sempre prioridade a um critério específico, em conformidade com seus interesses e segundo seu estágio de desenvolvimento. Os Estados exportadores de capital, como já visto, adotam o critério da residência, mas consideram em alguns casos o critério da fonte. A nacionalidade, por sua vez, é um critério adotado por poucos países, sempre combinado com os outros dois. É o caso de Estados Unidos, Reino Unido, México e Filipinas, cujos sistemas tributários ainda se utilizam da residência e da fonte como norteadores de suas atividades tributárias internacionais. Por fim, o critério da fonte é o mais adotado entre países em desenvolvimento – importadores de capital

⁹⁶ BORGES, Antônio de Moura. **Considerações Sobre a Dupla Tributação Internacional**. Jus Navigandi, Teresina, ano 6, n. 51, 1 out. 2001. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/2088>>. Acesso em: 5 nov. 2011.

–, os quais combinam esse com o critério da residência. Argentina, Panamá, República Dominicana e Venezuela adotam o critério da fonte com exclusividade.

A dupla tributação internacional acontece quando a renda envolvida deve ser tributada por países que adotam critérios diferentes, ou, ainda, quando adotam um mesmo critério, mas conferem diferentes interpretações aos conceitos que o envolvem, como esclarece Borges⁹⁷:

Em se tratando do critério da residência, uma pessoa física pode ser considerada residente de um Estado, porque nele mantém a sua residência habitual; de outro, porque nele se encontra o centro de suas atividades econômicas; de outro ainda, porque o visita periodicamente, dispondo, para isso, de um apartamento no seu território. De forma similar, uma pessoa jurídica pode ser considerada residente de um Estado pelo fato de haver nele sido constituída, e de outro, por encontrar-se no território desse o centro de direção e controle.

Quanto ao critério da fonte, por último, em seu nome pode também uma mesma pessoa ser cumulativamente tributada por dois Estados, se o conceituarem de modo diferente. É o que acontece, se uma pessoa presta serviços no território de Estado que conceitua a fonte como o local onde a atividade econômica se desenvolve, sendo, porém, paga por tais serviços por residente de outro Estado, que considera a fonte como o local onde é obtida a disponibilidade econômica ou jurídica da renda.

Para sanar os problemas apontados acima e, em última análise, para prevenir e eliminar todos os demais casos de dupla tributação da renda, os países devem optar, em seus acordos bilaterais, por diferentes métodos de ação. No que tange às medidas internacionais utilizadas para esse fim, tem-se os métodos de isenção e de imputação ou crédito. O método da isenção consiste na renúncia, por um dos Estados, ao direito que lhe compete de tributar certos rendimentos e reconhecer ao outro Estado contratante o poder de tributá-los exclusivamente. Sendo assim, a duplicidade na cobrança do imposto sequer chegará a acontecer. Por outro lado, o método da imputação (ou do crédito) se traduz na possibilidade de a pessoa, física ou jurídica, deduzir os impostos pagos no exterior dos impostos que serão pagos internamente⁹⁸.

No âmbito do método da imputação, existem ainda as cláusulas ou institutos do *Matching Credit*, também chamado de crédito presumido, e do *Tax Sparing*, ou crédito fictício. O instituto do *Matching Credit*, ou crédito presumido, consiste em o Estado da

⁹⁷ BORGES, Antônio de Moura. **Considerações Sobre a Dupla Tributação Internacional**. Jus Navigandi, Teresina, ano 6, n. 51, 1 out. 2001. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/2088>>. Acesso em: 5 nov. 2011.

⁹⁸ A fórmula utilizada para calcular o crédito do imposto é: $q = I \times r / R$. Onde: I é o imposto bruto calculado pelo país da residência; r é a renda da pessoa realizada no país da fonte; R é a renda global imponible formada pela pessoa residente; e q é a quota do imposto correspondente aos rendimentos externos que pode ser abatida – o crédito do imposto. Para mais detalhes, ver: TÔRRES, Heleno. **Pluritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 443.

residência conceder um crédito superior ao imposto estabelecido pela legislação internado Estado da fonte. Segundo Schoueri⁹⁹:

O Estado da fonte compromete-se a não tributar determinados rendimentos além de um teto e o Estado da residência, ao aplicar o método do crédito, considera pago no Estado da fonte montante superior àquele teto, de modo que se garante efetivo benefício ao investidor.

Por sua vez, as cláusulas de *Tax Sparing* asseguram, ao investidor do país de residência, o direito de creditar-se do montante do imposto de renda que teria sido devido no país onde efetuou seu investimento, mas que deixou de ser pago por força de incentivos fiscais de isenção ou de redução¹⁰⁰. De acordo com Zanetti¹⁰¹, tais cláusulas visam e evitar a “transferência de renda dos países subdesenvolvidos para os desenvolvidos, bem como objetiva garantir a eficácia do fomento fiscal” concedido pelo país da fonte dos rendimentos.

O instituto do *Tax Sparing* é tido como um dos mais polêmicos temas no âmbito dos acordos de dupla tributação já analisados. Países em desenvolvimento advogam em seu favor, uma vez que se configura em fator de atração de investimentos para o país da fonte, pois o investidor poderá remeter rendimentos ao país de origem, creditando-se do imposto que deixou de pagar no Estado onde investiu seu capital.

Na convenção-Modelo da OCDE de 1963, não havia previsão específica relativa à cláusula de *Tax Sparing*. Entretanto, nas notas explicativas ao capítulo 23 do Modelo, constava a indicação de que um signatário poderia considerar oferecer mecanismos de isenção ou alívio fiscal ao residente que investisse em outro Estado contratante cuja política fiscal refletisse suplementação estatal de falhas de mercado, em setores determinados.

Na revisão do Modelo, em 1977, a Organização reconheceu a necessidade de limitar o escopo da cláusula, até que, em 1998, o Comitê de Assuntos Fiscais da OCDE modificou seu entendimento e, produzindo um relatório sobre o tema¹⁰², concluiu que o *Tax Sparing* é um instrumento ineficiente tanto de política fiscal quanto de política de desenvolvimento, na medida em que encoraja de forma mais significativa a repatriação dos lucros, com vistas à

⁹⁹ SCHOUERI, Luís Eduardo. **Acordos de Bitributação e Incentivos Fiscais**: o papel das cláusulas de *Tax Sparing & Matching Credit*. Revista Esmafe: Escola de Magistratura Federal da 5ª Região, n. 10, dez. 2006, p. 218. Disponível em: <http://bdjur.stj.gov.br>. Acesso em 15 nov. 2011.

¹⁰⁰ TAVOLARO, Agostinho Toffoli; ABREU E SILVA, Antonio Carlos F. CEO Forum. **Tavolaro e Tavolaro Advogados**, Capinas, 2009, p. 29.

¹⁰¹ ZANETTI, Adriana Freisleben. **Cláusulas de Tax Sparing em Tratados Internacionais Contra a Bitributação**: Vale a Pena Insistir? Instituto dos Advogados Brasileiros – IAB. Disponível em: http://www.iabnacional.org.br/article.php3?id_article=947. Acesso em 15 nov. 2011.

¹⁰² *Tax Sparing: a reconsideration*, OECD, Paris, 1998.

fruição do incentivo, do que o reinvestimento no país onde a riqueza foi gerada. O mesmo relatório resultou no entendimento de que o instituto fere a neutralidade dos sistemas tributários, influenciando as decisões de investimento, razão pela qual desaconselhou a inclusão de cláusulas de *Tax Sparing* nos acordos assinados pelos membros da Organização.

De fato, reconhecendo a duvidosa efetividade do *Tax Sparing* como instrumento de auxílio externo para promover o desenvolvimento econômico de um país, os países europeus, a partir de 2000, fizeram a clara opção pela exclusão dessa cláusula, via renegociação dos acordos em vigor e pela rejeição da mesma nos textos em negociação.

O Brasil, além de adotar principalmente o critério da tributação na fonte, combinado com o critério da residência, adotou nos acordos para evitar a dupla tributação que assinou os métodos de isenção e imputação combinados. Ainda, o País adota tanto o *Tax Sparing* quanto o *Matching Credit* em seus acordos. Tais cláusulas se distinguem entre si em função de a primeira representar um crédito igual à alíquota máxima do imposto reduzido no Brasil – 25% -, já a segunda, consiste num crédito de 20% não relacionado diretamente com o efetivo percentual reduzido.

A posição brasileira com relação ao *Tax Sparing* tem sido defendida, desde a negociação das primeiras convenções nas quais o Brasil é parte, pelo Senador Francisco Dornelles, conforme discurso proferido por ele na Câmara dos Deputados, em 2003, o qual versou sobre o Acordo Brasil-Ucrânia para Evitar a Dupla Tributação da Renda:

A inclusão das cláusulas de isenção e *Tax Sparing* nas convenções fiscais internacionais celebradas pelo Brasil reveste-se de fundamental importância, já que são esses os mecanismos garantidores de que qualquer incentivo, subsídio, isenção ou redução do imposto brasileiro significará efetivo benefício para o investidor e **não uma mera transferência de recursos do Tesouro brasileiro para o do outro país** (grifos do autor)¹⁰³.

O discurso do Senador Dornelles se referia à não inclusão das cláusulas de *Tax Sparing* no acordo firmado com a Ucrânia. Segundo ele, caso o Brasil assinasse um acordo com aquele país, o qual desse tratamento menos favorecido àquele contido nos acordos com Japão, Canadá e países europeus, que possuíam cláusulas de *Tax Sparing*, tais países poderiam solicitar a revogação desses acordos, o que afetaria enormemente o fluxo de investimentos externos para o Brasil.

¹⁰³ DORNELLES, Francisco Neves. Discurso proferido na Sessão da Câmara dos Deputados de 27 de novembro de 2003. Disponível em: <http://www.dornelles.com.br/inicio/index.php?option=com_content&task=view&id=290&Itemid=85>. Acesso em 4 de Nov 2011.

A cláusula é, realmente, controversa, mas a orientação dos negociadores brasileiros parece não ter sido alterada com os anos, apesar de o País ter recebido diversos pedidos de renegociação dos acordos ora vigentes. De acordo com Lytha Spíndola¹⁰⁴, a Secretaria da Receita Federal do Brasil opta pela manutenção dos acordos atuais, já que a maioria deles possui cláusulas de Nação Mais Favorecida, a qual permitiria a um país solicitar as mesmas condições mais favoráveis concedidas pelo Brasil a qualquer outro, por meio de convenção para evitar a dupla tributação. Nesse caso, seria mais vantajoso ao Brasil garantir o máximo de tempo de vigência aos acordos já assinados, do que concluir um novo acordo com um país diferente. Provavelmente, um acordo novo não conteria tais cláusulas favoráveis ao Brasil, as quais são vistas nos textos assinados anteriormente, e isso causaria uma “onda” de pedidos de renegociação dos textos.

Por outro lado, a defesa pelo Brasil dos institutos do *Tax Sparing* e do *Matching Credit* leva a crer que o País deve também conceder tais benefícios, no caso de acordos firmados com países menos desenvolvidos. Essa premissa foi, de fato, confirmada por meio de cláusula genérica, que chancelou o crédito de modo amplo, mas apenas para países integrantes do MERCOSUL com os quais o Brasil venha a assinar acordos. Instrução da Secretaria da Receita Federal¹⁰⁵ determina que:

Nas Convenções destinadas a evitar a dupla tributação da renda, a serem firmadas pelo Brasil com países integrantes do Mercado Comum do Sul (Mercosul), será incluída cláusula prevendo a concessão de crédito do imposto de renda sobre lucros e dividendos recebidos por pessoa jurídica domiciliada no Brasil que deveria ser pago no outro país signatário, mas que não haja sido em decorrência de lei de vigência temporária de incentivo ao desenvolvimento econômico, nacional, regional ou setorial.

Parágrafo único. O crédito referido no caput, observadas as demais condições gerais de concessão e outras que vierem a ser estabelecidas em legislação específica, somente será admitido quando os lucros ou dividendos distribuídos provierem, diretamente, de atividade desenvolvida no país estrangeiro signatário, relativa aos setores:

- I - industrial, exceto da indústria de cigarro e bebidas em geral, inclusive os concentrados destas;
- II - agrícola, de florestamento ou pesqueira.

Além da cláusula geral acima, que autorizou a inclusão do instituto do *Tax Sparing* em acordos com países do MERCOSUL, o Brasil concordou em incluir cláusula de *Matching Credit* para a tributação de juros e *royalties* nos acordos que assinou com Coréia do Sul,

¹⁰⁴ SPÍNDOLA, Lytha. Brasília: 11 de Nov 2011. Entrevista concedida a Marcela Carvalho.

¹⁰⁵ Instrução Normativa - SRF nº 244, de 2002, artigo 2º.

Equador, Espanha, Filipinas e Índia, por reconhecer o grau intermediário do estágio de desenvolvimento econômico desses países.

O instituto do *Tax Sparing* representa um dos entraves à assinatura do acordo para evitar a dupla tributação da renda entre Brasil e Estados Unidos, já que as posições dos dois países são diametralmente opostas: Brasil não pode assinar acordos sem a cláusula, sob pena de os países com os quais tem convenções assinadas solicitarem a renegociação dos textos. Os Estados Unidos, por outro lado, não podem incluir a cláusula nos acordos que assina pelo mesmo motivo.

3.2. Medidas unilaterais para evitar a dupla tributação internacional

A fim de eliminarem ou prevenirem a dupla tributação internacional, os Estados podem adotar, além da celebração de acordos bilaterais, medidas unilaterais – por meio de normas internas. De fato, as restrições ou reduções da tributação na fonte podem ser oferecidas por um país aos demais, sem esperar reciprocidade. Tais reduções visam, em geral, a atração de investimentos para o país da fonte, por permitirem desoneração dos rendimentos que retornam ao país de origem do investidor.

O Brasil tem adotado, ao longo dos anos, medidas que permitem um convívio fiscal internacional mais tranquilo, independente da existência ou não de acordos para evitar a dupla tributação. Podem ser citados inúmeros casos, a título de exemplos:

- a) Desde 1º de janeiro de 1996, o Brasil não tributa lucros e dividendos remetidos à pessoa domiciliada no exterior¹⁰⁶;
- b) As pessoas jurídicas poderão compensar o imposto de renda pago no exterior sobre os lucros, rendimentos e ganhos de capital, computados no lucro real e na base de cálculo da CSLL, até o limite do imposto de renda incidente no Brasil sobre os referidos lucros, rendimentos, ganhos de capital e receitas de prestação de serviços¹⁰⁷.
- c) Reconhecimento de reciprocidade de tratamento fiscal de pessoas físicas, por meio de Atos Declaratórios específicos da Secretaria da Receita Federal, a

¹⁰⁶RIR/99, artigo 692 – Lei nº 9.249, de 1995, artigo 10.

¹⁰⁷RIR/99, art. 395 - Lei nº 9.249, de 1995, artigo 26; e IN SRF nº213, de 2002, art. 14.

exemplo dos casos de Estados Unidos¹⁰⁸, da Alemanha¹⁰⁹, e do Reino Unido¹¹⁰. Para esses países, e para aqueles com os quais o Brasil tenha firmado acordos internacionais prevendo a compensação, o imposto de renda pago por pessoa física poderá ser considerado como redução do imposto devido no Brasil, desde que não seja compensado ou restituído no exterior¹¹¹.

Apesar de ser cada vez maior o número de países que adotam medidas unilaterais para dirimir problemas de dupla tributação internacional e simplificar seus regimes tributários, tendência que abrange, inclusive, países que adotam o critério da fonte, na prática tais medidas se mostram inadequadas e insuficientes para alcançar o fim pretendido. Borges¹¹² ensina que fatores tais como o sacrifício unilateral para o país que as adotam; o caráter limitado, por abrangerem apenas um ou poucos impostos; e a complexidade atual dos sistemas tributários e suas divergências; demonstram a impropriedade e a insuficiência das medidas unilaterais para eliminar a dupla tributação internacional. Conclui o autor que, por essa razão, os acordos bilaterais são extremamente necessários para o cumprimento desse objetivo.

¹⁰⁸ Ato Declaratório SRF nº 28, de 2000.

¹⁰⁹ Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 16, de 2005.

¹¹⁰ Ato Declaratório SRF nº 048, de 2000.

¹¹¹ Instrução Normativa SRF nº 73/1998, art. 16, § 1º.

¹¹² BORGES, Antônio de Moura. **Considerações Sobre a Dupla Tributação Internacional**. Jus Navigandi, Teresina, ano 6, n. 51, 1 out. 2001. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/2088>>. Acesso em 5 Nov. 2011.

4. CONSIDERAÇÕES SOBRE A TRIBUTAÇÃO BRASILEIRA NA FONTE DOS RENDIMENTOS PAGOS AO EXTERIOR E SOBRE OS RENDIMENTOS AUFERIDOS NO EXTERIOR E AS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO ASSINADAS PELO BRASIL

4.1. Considerações sobre a tributação na fonte incidente sobre rendimentos pagos ao exterior

Após tratar de conceitos básicos, trazidos pelos acordos para evitar a dupla tributação, para que se tenha melhor compreensão dos dispositivos dos acordos assinados pelo País, faz-se necessário discorrer sobre o regime brasileiro de tributação na fonte sobre rendimentos pagos ao exterior e os princípios que o norteiam, essencialmente no que concerne à remessa ao exterior de dividendos, lucros, juros, *royalties*, pagamento por serviços e outros eventuais rendimentos.

De acordo com o artigo 682 do Regulamento do Imposto de Renda¹¹³, estão sujeitos ao imposto na fonte a renda e os proventos de qualquer natureza provenientes de fontes situadas no País, quando percebidos: a) pelas pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior; b) pelos residentes no País que estiverem ausentes no exterior por mais de doze meses; c) pela pessoa física proveniente do exterior, com visto temporário¹¹⁴.

O regime geral de tributação define que os rendimentos, ganhos de capital e demais proventos pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos, por fonte situada no País, a pessoa física ou jurídica residente no exterior, estão sujeitos à incidência na fonte à alíquota de 15% ou 25%, conforme abaixo:

I - À alíquota de quinze por cento quando não houver tributação específica neste Capítulo, inclusive:

- a) os ganhos de capital relativos a investimentos em moeda estrangeira;
- b) os ganhos de capital auferidos na alienação de bens ou direitos;
- c) as pensões alimentícias e os pecúlios;
- d) os prêmios conquistados em concursos ou competições.

II - à alíquota de vinte e cinco por cento:

- a) os rendimentos do trabalho, com ou sem vínculo empregatício, e os da prestação de serviços;
- b) ressalvadas as hipóteses a que se referem os incisos V, VIII, IX, X e XI do art. 691, os rendimentos decorrentes de qualquer operação, em que o beneficiário

¹¹³ RIR/99 - Decreto nº 3.000, de 1999.

¹¹⁴ BRASIL. Decreto-Lei nº 5.844, de 1943, art. 97. Dispõe sobre a cobrança e fiscalização do imposto de renda. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del5844.htm> . Acesso em 5 Nov. 2011.

seja residente ou domiciliado em país que não tribute a renda ou que a tribute à alíquota máxima inferior a vinte por cento, a que se refere o art. 245.¹¹⁵

De acordo com o regime de tributação específica, enquadram-se lucros, dividendos, juros, rendimentos de imóveis, *royalties*, e os serviços de assistência técnica e administrativa, categorias de rendimentos extremamente importantes para o estudo dos acordos bilaterais para evitar a dupla tributação. Segue análise resumida de cada uma delas:

4.1.1. Lucros e Dividendos, a partir de 1º de janeiro de 1996

O Imposto de Renda não incide sobre lucros e dividendos pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos pela pessoa jurídica a seus sócios ou acionistas domiciliados no exterior¹¹⁶. No entanto, são tributados no Brasil os lucros, rendimentos e ganhos de capital auferidos no exterior, por contribuintes sediados no Brasil, sejam esses rendimentos remetidos à matriz, no Brasil, ou não.

4.1.2. Juros e Comissões em geral

Importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas ao exterior, por fonte no Brasil, a título de juros e comissões são tributadas às alíquotas de: a) 15% sobre o valor bruto de juros e comissões, inclusive no caso de compra de bens a prazo; b) 25% sobre o valor bruto dos juros e comissões remetidos ao exterior em decorrência da prestação de serviços¹¹⁷.

4.1.3. Juros sobre Capital Próprio

São tributados na fonte, à alíquota de 15%, os juros pagos ou creditados individualmente a titular, sócios ou acionistas, residentes ou domiciliados no exterior, a título de remuneração do capital próprio, calculados sobre as contas do patrimônio líquido da pessoa jurídica e limitados à variação da Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP¹¹⁸.

¹¹⁵ RIR/99, artigo 685 - Decreto-Lei nº 5.844, de 1943, art. 100; Lei nº 3.470, de 1958, art. 77; Lei nº 9.249, de 1995, art. 23; e Lei nº 9.779, de 1999, arts. 7º e 8º.

¹¹⁶ RIR/99, artigo 692; Lei nº 9.249, de 1995, artigo 10.

¹¹⁷ RIR/99, artigos 702 e 703.

¹¹⁸ RIR/99, artigo 682, I.

4.1.4. Ganhos de Capital

A alienação de bens e direitos situados no Brasil, realizada por residente no exterior, está sujeita à tributação definitiva sob a forma de ganho de capital, segundo as normas aplicáveis às pessoas físicas residentes no País. Os ganhos de capital, que são determinados pela diferença entre o valor de alienação e o custo de aquisição do bem ou direito, inclusive os obtidos em investimentos em moeda estrangeira, sujeitam-se ao recolhimento do imposto à alíquota de 15%¹¹⁹.

4.1.5. Rendimentos de Imóveis

Estão sujeitas à incidência do imposto na fonte, à alíquota de 15%, as importâncias pagas, remetidas, creditadas, empregadas ou entregues a residente ou domiciliado no exterior, provenientes da locação ou do arrendamento de bens imóveis situados no Brasil, bem como da contraprestação de arrendamento mercantil de bens de capital, celebrados com entidades mercantis de bens de capital¹²⁰.

4.1.6. Rendimentos do trabalho

Rendimentos provenientes do trabalho, incluindo aqueles advindos de pensões e aposentadorias, pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos a residentes ou domiciliados no exterior são sujeitos à incidência de imposto de renda na fonte à alíquota de 25%¹²¹.

4.1.7. Royalties e pagamento de Assistência Técnica

Estão sujeitas à incidência na fonte, à alíquota de 15%, as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas para o exterior, por fonte localizada no Brasil, a título de:

- a) pagamento de *royalties* para exploração de patentes de invenção, modelos, desenhos industriais, uso demarcas ou propagandas;
- b) remuneração de serviços técnicos, de assistência técnica, de assistência administrativa e semelhantes;

¹¹⁹ Instrução Normativa SRF nº 073, de 1998, artigos 26 e 27.

¹²⁰ RIR/99, artigos 682 e 705; Lei nº 9.959, de 2000, artigo 1º.

¹²¹ RIR/99, artigos 682; Instrução Normativa SRF 208, de 2002, artigo 2º.

- c) direitos autorais, inclusive no caso de aquisição de programas de computador para distribuição e comercialização no Brasil ou para uso próprio, sob a modalidade de cópia única, exceto películas cinematográficas¹²².

Interessante notar que, em 2000, a Lei 10.168 instituiu a contribuição de intervenção de domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação – a chamada CIDE *Royalties* –, a qual passou a ser devida, à alíquota de 10%, pela pessoa jurídica detentora de licença de uso ou adquirente de conhecimentos tecnológicos, bem como aquela signatária de contratos que impliquem transferência de tecnologia, firmados com residentes ou domiciliados no exterior¹²³. Esclarecem, ainda, os parágrafos 1º e 2º da mesma Lei:

§1º Consideram-se, para fins desta Lei, contratos de transferência de tecnologia os relativos à exploração de patentes ou de uso de marcas e os de fornecimento de tecnologia e prestação de assistência técnica.

§2º A partir de 1º de janeiro de 2002, a contribuição de que trata o caput deste artigo passa a ser devida também pelas pessoas jurídicas signatárias de contratos que tenham por objeto serviços técnicos e de assistência administrativa e semelhantes a serem prestados por residentes ou domiciliados no exterior, bem assim pelas pessoas jurídicas que pagarem, creditarem, entregarem, empregarem ou remeterem royalties, a qualquer título, a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior.

Anteriormente à Lei nº 10.168/00, a Medida Provisória nº 2.062-60 já havia previsto a criação da CIDE *royalties* como condição para a redução da alíquota, de 25% para 15%, do imposto de renda na fonte incidente sobre as importâncias remetidas para o exterior a título de *royalties*, de prestação de serviços técnicos e de assistência técnica. Nesse caso, após a publicação da Lei em questão, o imposto de renda na fonte teve alíquota reduzida para 15%.

Apesar de a CIDE *royalties*, no geral, incidir sobre a mesma base de cálculo do imposto de renda, a contribuição só é devida no país onde o rendimento é produzido. Nesse caso, e por não ter natureza de imposto, a CIDE *royalties* não pode ser considerada no rol dos benefícios dos acordos para evitar a dupla tributação.

4.1.8. Países com Tributação Favorecida

Importante enfatizar que os rendimentos e os ganhos de capital decorrentes de qualquer operação em que o beneficiário seja residente ou domiciliado em países ou

¹²²RIR/99, artigos 708 e 710; MP nº 2.159-70, de 2001, artigo 3º; Portaria MF nº 181, de 1989.

¹²³BRASIL. Lei 10.168, de 2000, artigo 2º. Institui contribuição de intervenção de domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L10168.htm>. Acesso em 14 Nov. 2011.

dependências de tributação favorecida¹²⁴ sujeitam-se à incidência do imposto de renda na fonte à alíquota de 25%, excetuando-se as remessas de lucros e dividendos ao exterior que, como já se viu, não são mais tributadas desde 1996. De acordo com a Instrução Normativa da Secretaria da Receita federal nº 1.037, de 4 de junho de 2010, países com tributação favorecida ou “paraísos fiscais” são países ou dependências que não tributam a renda ou que a tributam à alíquota inferior a 20% ou, ainda, cuja legislação interna não permita acesso a informações relativas à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade.

4.2. O modelo brasileiro de tributação dos rendimentos auferidos no exterior¹²⁵

Toda a renda auferida no exterior, originada ou não de países de tributação favorecida, é tributada pelo Brasil em bases correntes. Ou seja, o Brasil adota, no caso das rendas auferidas no exterior, o modelo ou regime de tributação em bases universais. Segundo tal modelo não há distinção quanto à origem da renda par fins de tributação: tanto a renda doméstica quanto a renda gerada no exterior são incluídas na base impositiva do país. Para evitar a bitributação da renda auferida no exterior, é permitida a compensação com o imposto doméstico do imposto pago no exterior, até o limite da incidência da alíquota doméstica.

A principal consequência desse modelo de tributação é a perda de competitividade das empresas brasileiras em suas operações no exterior.

O Brasil é um dos poucos países que tributam o lucro reinvestido no exterior. Caso uma subsidiária de empresa brasileira esteja localizada num país cuja alíquota do imposto de renda seja inferior à brasileira, o lucro reinvestido (ou seja, não remetido ao Brasil) será

¹²⁴ BRASIL. Lei nº 9.779, de 1999, artigo 8º; Lei nº 10.833, de 2003, artigo 47. Os seguintes países estão enquadrados nessa categoria: Andorra; Anguilla; Antígua e Barbuda; Antilhas Holandesas; Aruba; Ilhas Ascensão; Comunidade das Bahamas; Bahrein; Barbados; Belize; Ilhas Bermudas; Brunei; Campione D'Italia; Ilhas do Canal (Alderney, Guernsey, Jersey e Sark); Ilhas Cayman; Chipre; Cingapura; Ilhas Cook; República da Costa Rica; Djibouti; Dominica; Emirados Árabes Unidos; Gibraltar; Granada; Hong Kong; Kiribati; Lebuau; Líbano; Libéria; Liechtenstein; Macau; Ilha da Madeira; Maldivas; Ilha de Man; Ilhas Marshall; Ilhas Maurício; Mônaco; Ilhas Montserrat; Nauru; Ilha Niue; Ilha Norfolk; Panamá; Ilha Pitcairn; Polinésia Francesa; Ilha Qeshm; Samoa Americana; Samoa Ocidental; San Marino; Ilhas de Santa Helena; Santa Lúcia; Federação de São Cristóvão e Nevis; Ilha de São Pedro e Miguelão; São Vicente e Granadinas; Seychelles; Ilhas Solomon; St. Kitts e Nevis; Suazilândia; Suíça; (os efeitos da inclusão da Suíça na lista estão suspensos, tendo em vista o pedido de revisão apresentado pelo governo suíço); Sultanato de Omã; Tonga; Tristão da Cunha; Ilhas Turcas e Caicos; Vanuatu; Ilhas Virgens Americanas; Ilhas Virgens Britânicas.

¹²⁵ Com base em: APPY, Bernard; ROSS, Marcos; e MESSIAS, Lorreine. **Impactos do modelo brasileiro de tributação do lucro de subsidiárias estrangeiras sobre a competitividade das empresas brasileiras**. Revista Brasileira de Comércio Exterior. Ano XXVI, nº 113, out/dez 2012, p. 14 a 25.

tributado no Brasil em percentual correspondente à diferença entre a alíquota brasileira (34%) e a alíquota do país de destino dos investimentos.

Se, por exemplo¹²⁶, o imposto do país da subsidiária for de 25%, como no caso de Japão, Reino Unido e China, para um lucro bruto de 100 que deve ser reinvestido, o lucro líquido da subsidiária brasileira será de 66 (incidência de 25% + 9% sobre o lucro de 100), inferior (em 12%) à rentabilidade líquida de 75 (25% de 100), auferida por uma empresa do país da subsidiária (ou por empresas de origem de outras nacionalidades, fora o Brasil, que lá instalam suas filiais). Fica clara, com o exemplo, a perda de competitividade da empresa brasileira que atua no exterior. Em situações como essa, o regime brasileiro de tributação causa anulação de benefícios previstos nos ADTs assinados.

A prática acima é adotada por quase todos os sistemas jurídicos modernos, mas somente em casos específicos, notadamente em casos de abuso, cujo exemplo notório é o de empresas constituídas em paraísos fiscais. Ou seja, o legislador brasileiro tomou a exceção pela regra e desconsiderou o fato de que, nem sempre uma subsidiária brasileira está ou será constituída em paraíso fiscal. Essa parece ser uma prática adequada à realidade de outra época, antiquada, e que deveria ser atualizada, de forma a refletir o novo cenário visto no Brasil, um país que se tornou investidor no exterior.

Por fim, outro grande problema e fator de perda de competitividade das empresas brasileiras que atuam no exterior é o modelo brasileiro de compensação de prejuízos registrados no exterior, que é extremamente restritivo, permitindo apenas a compensação de prejuízos de uma subsidiária com lucros futuros dessa mesma subsidiária. Essa característica do sistema brasileiro de compensação tende a onerar demasiadamente o investimento, especialmente no caso de atividades de maior risco econômico, pois é comum que, nessas atividades, os lucros obtidos em alguns investimentos compensem os prejuízos realizados em outros.

¹²⁶ Exemplo dado pelos autores acima.

4.3. Características gerais dos Acordos assinados pelo Brasil

O Brasil assinou 30 convenções para evitar a dupla tributação da renda, as quais abrangem 31 países¹²⁷. Tais convenções, como já mencionado, seguem o Modelo de Convenção da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) – apesar de o Brasil não ser membro da organização –, e foram firmadas no período entre 1967 (Japão) e 2006 (Peru), sendo as datas de assinatura assim distribuídas no tempo: um acordo na década de 60; nove acordos na década de 70; nove acordos também na década de 80; três textos na década de 90; e, por fim, oito acordos entre 2000 e 2006.

Com 30 textos assinados, o País estabeleceu a maior rede da América Latina de convenções para evitar a dupla tributação: o México¹²⁸ e a Argentina¹²⁹, por exemplo, assinaram 27 e 19 Acordos, respectivamente. No entanto, o Brasil ainda está distante em números de países como a Índia¹³⁰, que tem 73 Convenções assinadas; a África do Sul¹³¹, que possui 72; e a Rússia¹³², com 78.

Dos 30 acordos bilaterais que o Brasil possui, 28 estão em vigor, já que o acordo com o Paraguai não chegou a ser promulgado¹³³ e, em abril de 2005, a Alemanha denunciou o texto assinado em 1975 com o País. O real motivo da denúncia não foi esclarecido pelo

¹²⁷ A Convenção com a antiga República Socialista da Tchecoslováquia foi assinada em 1986. Após a divisão do país em República Tcheca e República Eslovaca, em 31 de dezembro de 1992, o mesmo texto passou a vigorar para os dois Estados separadamente.

¹²⁸ BRASIL. Decreto nº 6.000, de 26 de dezembro de 2006. Promulga a Convenção entre os Governos da República Federativa do Brasil e dos Estados Unidos Mexicanos Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Relação aos Impostos sobre a Renda, celebrada na Cidade do México, em 25 de setembro de 2003. Disponível em:

<http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/legislacion/52_3558.html>. Acesso em: 4 de Nov 2011.

¹²⁹ BRASIL. Decreto nº 87.976, de 22 de Dezembro de 1982. Promulga a Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria do Imposto sobre a Renda. Disponível em:

<http://biblioteca.afip.gob.ar/gateway.dll/Otras%20Publicaciones/Cuadroslegs/doble_imposicion/convenios_doble_imposicion.htm>. Acesso em 4 de Nov 2011. Dos 19 Acordos assinados pela Argentina, 15 versam sobre a renda e o patrimônio. Nos casos de Austrália, Brasil, México e Suécia, os dispositivos dos acordos só se relacionam com a tributação da renda.

¹³⁰ Disponível em: <<http://www.tpweek.com/Article/1937935/Double-tax-treaties-and-transfer-pricing-in-India.html>>. Acesso em 4 de Nov 2011.

¹³¹ Disponível em: <<http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=3919>>. Acesso em 4 de Nov 2011.

¹³² Disponível em: <http://www.worldwide-tax.com/russia/rus_double.asp>. Acesso em 4 de Nov 2011.

¹³³ O texto do Acordo para Evitar a Dupla Tributação com o Paraguai fazia parte de um “pacote” de três Acordos. Os outros dois versavam sobre a) cooperação aduaneira e; b) a incidência de IPI na indústria de cigarro. Aparentemente, o lado paraguaio apontou problemas na assinatura dos outros dois textos e decidiram retirar todo o pacote do Congresso. No Brasil, o Acordo para evitar a dupla tributação com o Paraguai já havia sido aprovado pelo Congresso, por meio do Decreto Legislativo 972/03, mas não chegou a ser promulgado pelo Presidência.

governo alemão, porém acredita-se que as tentativas frustradas dos alemães de submeter a convenção a uma revisão podem ter causado a decisão¹³⁴.

Algumas outras possíveis causas da denúncia podem ser apontadas: a elevada carga tributária brasileira que onera as contribuições sociais, as quais não eram abrangidas pela Convenção¹³⁵; o bom desempenho econômico brasileiro, que não mais justificava a concessão de benefícios unilaterais feitos pela Alemanha por meio da Convenção; e a interpretação divergente sobre a tributação de serviços. A Receita Federal brasileira, no entanto, alega que a mudança na orientação dos negociadores alemães, no sentido de tributar exclusivamente na residência, levou à denúncia do Acordo¹³⁶.

A lista de países com os quais o Brasil firmou acordos dessa natureza contempla¹³⁷ 16 nações desenvolvidas – Alemanha, Áustria, Bélgica, Canadá, Coreia do Sul, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Noruega, Portugal e Suécia –; 11 nações em desenvolvimento – África do Sul, Argentina, Chile, China, Equador, Filipinas, Índia, México, Peru, Israel e Paraguai –; e 4 economias em transição – Hungria, República Tcheca, República Eslovaca¹³⁸, e Ucrânia.

Segundo Schoueri¹³⁹, os acordos para evitar a dupla tributação ganham especial relevância quando se constata que o Brasil deixa, gradualmente, de ser apenas alvo de investimentos estrangeiros para se tornar sede de multinacionais que investem no exterior. No entanto, apesar de o País participar, cada vez mais, do “cenário” mundial de investimentos, seja como receptor ou como país de origem do capital, Schoueri¹⁴⁰ afirma que os ADTs já assinados pelo Brasil são pouco ambiciosos:

¹³⁴ FAVARO, Luciano Monti. Dupla Tributação Internacional: a recente extinção do acordo internacional destinado a evitar a dupla tributação, firmado entre a República Federativa do Brasil e a República Federal da Alemanha. **Revista do Mestrado em Direito da Universidade Católica de Brasília**, Brasília, Volume 2, nº 2, p. 89-128, 2008. Disponível em

<<http://portalrevistas.ucb.br/index.php/rvmd/article/view/2586/1577>>. Acesso em 4 de Nov 2011. Salienta ainda o autor que, em fevereiro de 2005, em Berlim, houve uma tentativa de negociação para revisão do Acordo. No entanto, segundo a Embaixada da Alemanha em Brasília, essa tentativa fracassou.

¹³⁵ A análise das convenções assinadas pelo Brasil mostra que versam apenas sobre o Imposto Federal sobre a Renda, estando de fora do escopo do texto, por exemplo, a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido – CSLL.

¹³⁶ Por exemplo, os alemães queriam tributar Ganhos de Capital na residência do beneficiário dos rendimentos, e não no país da fonte, como acontece em todos os acordos que o Brasil assinou.

¹³⁷ De acordo com a classificação de países utilizada pela Organização das Nações Unidas.

¹³⁸ Conforme nota anterior, nos casos de República Tcheca e de República Eslovaca, o Brasil assinou um acordo apenas, o qual vigora para os dois países.

¹³⁹ SCHOUERI, Luís Eduardo. **Globalização, investimentos e tributação**: desafios da concorrência internacional ao sistema tributário brasileiro. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Ano XXVI n 113, out/dez 2012, p. 11.

¹⁴⁰ Idem.

Longe de serem instrumentos de renúncia fiscal, os tratados reconhecem haver mais de uma legítima pretensão tributária sobre um fato, disciplinando seus efeitos e encorajando as trocas internacionais ao conferir mínima segurança e estabilidade aos investimentos.

Todos os acordos assinados pelo Brasil versam apenas sobre o “Imposto Federal sobre a Renda” e se aplicam aos “residentes” dos países contratantes em questão. Como pode haver dúvidas acerca do país de residência de uma pessoa física específica, os acordos trazem critérios definidores, sendo que o primeiro deles é sempre o domicílio fiscal desse contribuinte; ou seja, qualquer pessoa que, em virtude da legislação de um Estado, esteja aí sujeita a imposto. Tal critério também é aplicado às pessoas jurídicas em geral.

As convenções firmadas pelo Brasil, ademais, recepcionaram o conceito de “Estabelecimento Permanente” para a tributação de lucros. Esses rendimentos são tributados no país da fonte, porém, caso a empresa exerça suas atividades no outro país contratante por meio de um Estabelecimento Permanente, os lucros podem ser tributados nesse outro estado, mas apenas na medida em que forem atribuídos a esse Estabelecimento. Ensina Xavier:¹⁴¹

O direito do país de residência não prevalece, porém, quando o beneficiário dos dividendos tiver no outro Estado contratante, de que é residente a sociedade pagadora, um estabelecimento permanente a que estiver ligada a participação geradora dos dividendos, pois neste caso serão aplicáveis as regras que disciplinam a tributação dos lucros das empresas (Modelo OCDE, art. 7º).

De acordo com essa regra, por exemplo, os dividendos recebidos pela filial brasileira de uma sociedade residente no Canadá não são tributados naquele país como dividendos do sócio ou do acionista canadense. Tais dividendos serão tributados no Brasil, como lucros do Estabelecimento Permanente.

Importante ressaltar que o conceito de Estabelecimento Permanente, também uma provisão do acordo, é, na verdade, um fator determinante conhecer a quem cabe o direito de tributar. A grande maioria dos textos assinados pelo País adota o conceito da Organização das Nações Unidas, o qual define que os Canteiros de obras, os projeto de construção, montagem ou instalação podem ser considerados estabelecimentos permanentes e, conseqüentemente, sujeitos à tributação no Estado em que se encontram, caso aí permaneçam por mais de 6 meses. No Modelo OCDE, esse período é de 12 meses¹⁴².

¹⁴¹ XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil**: tributação das operações internacionais. 5 ed., atualizada. Rio de Janeiro: Forense, 1998, p. 595.

¹⁴²Os textos celebrados pelo Brasil com Alemanha, Equador e Ucrânia são exceções à utilização do conceito da ONU de Estabelecimento Permanente.

As convenções assinadas pelo Brasil não atribuem à remuneração de prestação de serviços um tratamento isolado, como acontece com os *royalties*, os lucros, os dividendos e os juros, por exemplo, aos quais são dedicados artigos específicos das convenções. Os negociadores americanos, por exemplo, consideraram as receitas da prestação de serviços como integrantes do conceito de “lucro das empresas” ou enquadradas em “profissões independentes” e, como tal, sujeitos à tributação exclusiva no país de domicílio da empresa, excetuando-se quando forem atribuíveis a um Estabelecimento permanente localizado no país da fonte.

Esse é o entendimento da OCDE, que, nos comentários a seus modelos, esclarece a diferença entre o provimento de *Know-how* e a prestação de serviços, em termos gerais. Enquanto o primeiro tipo pode ser classificado, para fins da aplicação dos acordos, como *royalties*, artigo 12 na grande maioria dos textos assinados pelo Brasil; o segundo deve ser enquadrado no âmbito do artigo 7º, “lucros das empresas”, ou no âmbito do artigo 14, “profissões independentes”.

O Brasil classifica os pagamentos por serviços que não envolvem transferência de tecnologia como “Outros Rendimentos” – artigos 21 ou 22 dos acordos – e, por essa razão, impõe tributação a qual seria exclusiva do país da residência, caso tais serviços fossem enquadrados como “lucros das empresas”.

Como se verá, a tributação da prestação de serviços também é empecilho à assinatura de um acordo com os Estados Unidos. Uma vez tributada como “lucro das empresas” ou como “profissões independentes”, cabe ao país de residência exercer sua competência tributária. Caso o fluxo de dessas remessas entre os países signatários do acordo seja desigual, o país da fonte, aquele onde o serviço é prestado por um residente do outro país, é prejudicado.

Tratando-se de juros, *royalties* e dividendos, os acordos assinados pelo Brasil também receberam o disposto na convenção modelo da OCDE, que estabelece a competência cumulativa limitada ao Estado da fonte, como regra geral. O poder de tributar é concedido ao Estado da fonte dos rendimentos, mas se estabelecem limites quantitativos ao poder tributário desse Estado, por meio de “alíquotas não excedentes a certo valor percentual¹⁴³”.

¹⁴³ XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil**: tributação das operações internacionais. 5 ed., atualizada. Rio de Janeiro: Forense, 1998, p. 581.

A título de exemplo, o acordo entre Brasil e Itália¹⁴⁴ determina que os *royalties* são tributados no Estado de residência de quem os recebe (critério da residência). No entanto, poderão também ser tributados no Estado Contratante de que provêm (Estado da fonte), mas se a pessoa que os receber for o beneficiário efetivo dos *royalties*, o imposto exigido não poderá exceder: a) 25% do montante bruto dos *royalties* provenientes do uso ou da concessão do uso de marcas de indústria ou de comércio; b) 15% do montante bruto dos *royalties* nos demais casos.

Ainda, como se viu, a maioria das convenções assinadas pelo País tem como parceiros países desenvolvidos, fato que corrobora com os objetivos que nortearam as negociações desde a década de 60, quais sejam: a) incrementar o fluxo de investimentos estrangeiros para o Brasil; b) facilitar a operação de empresas brasileiras no exterior; c) criar um clima de segurança para o investidor estrangeiro, estabelecendo níveis máximos de tributação que, durante certo período devem incidir sobre os rendimentos de seu capital investido no Brasil¹⁴⁵.

Para a consecução desses objetivos, convencionou-se inserir nos acordos celebrados pelo Brasil cláusulas que estabelecem:

- a) que os rendimentos provenientes do Brasil sejam isentos de imposto no país investidor, ou, no caso de serem tributados, que esse país conceda ao investidor nele residente um crédito correspondente ao imposto pago no Brasil;
- b) a redução do imposto incidente sobre o lucro de empresas brasileiras no país onde operam;
- c) a redução ou a eliminação de impostos no exterior sobre os rendimentos que as filiais de empresas brasileiras transferem para o Brasil;

¹⁴⁴ BRASIL. Decreto nº 85.985, de 6 de maio de 1981. Promulga a Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda, celebrada entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República italiana. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Italia/Dec8598581.htm>>. Acesso em 4 Nov. 2011.

¹⁴⁵ DORNELLES, Francisco Neves. Discurso na Câmara dos Deputados, 19/11/1977. Disponível em: <http://www.dornelles.com.br/inicio/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=85>. Acesso em 4 de Nov 2011. Ainda, Francisco Dornelles cita em seu discurso outro objetivo visado pelos acordos assinados pelo Brasil: permitir ao governo brasileiro utilizar o seu sistema tributário, particularmente a legislação do imposto de renda como um instrumento de política econômica, evitando que os incentivos fiscais de caráter regional e setorial sejam anulados pela legislação tributária de terceiros países. Esse é, na verdade, seu argumento em defesa da inclusão das chamadas “cláusulas de *Tax Sparing*” e de “*Matching Credit*” nos acordos que o Brasil celebra.

- d) os institutos do *Tax Sparing* e do *Matching Credit*, de forma a garantir que qualquer redução ou eliminação do imposto brasileiro constitua uma verdadeira vantagem ao investidor, e não signifique apenas uma transferência de competência fiscal do Brasil para o país onde estiver domiciliado.

De fato, nos acordos firmados pelo Brasil com os países exportadores de capital – Canadá, Japão e países europeus (com exceção das economias em transição) – todos esses concordaram em isentar do imposto os lucros e dividendos que suas empresas recebem dos investimentos realizados no Brasil. Ainda, tais países tributam os demais rendimentos – juros, *royalties* e assistência técnica e serviços técnicos –, mas concedem um crédito geralmente superior ao imposto pago no País¹⁴⁶.

Claramente, nos acordos assinados, ao Brasil foram garantidos benefícios que, hoje, dificilmente seriam concedidos, no caso da negociação de textos novos. Isso explica a não inclinação dos negociadores brasileiros em reabrir negociação de acordos já assinados, conforme pedido por alguns países, como a Alemanha que, como se viu, denunciou o texto assinado com o Brasil em 2005.

Exemplos desses benefícios podem ser encontrados nas cláusulas de *Tax Sparing* e *Matching Credit*, inseridas na maioria dos acordos assinados pelo Brasil, notadamente naqueles firmados com países exportadores de capital. O texto da Convenção celebrada com a Bélgica¹⁴⁷, por exemplo, determina que:

Todavia, no que concerne aos referidos rendimentos que se beneficiam de uma imputação na Bélgica em conformidade com a alínea precedente e que são pagos em razão de investimentos que estejam diretamente ligados a projetos de desenvolvimento industrial, comercial, turístico ou agrícola no Brasil, **essa imputação será calculada como se o imposto brasileiro tivesse sido pago a uma alíquota de 5% mais elevada que a alíquota efetivamente aplicada. Esta disposição aplicar-se-á igualmente quando o Brasil renunciar, em virtude de sua legislação interna, a tributar os rendimentos em questão.** A imputação cessará de ser calculada como se o imposto brasileiro tivesse sido pago a uma alíquota de 5 % mais elevada no que concerne aos impostos belgas devidos sobre rendimentos de períodos tributáveis que comecem a partir de 1º de janeiro de 2012. A presente alínea não será aplicável aos "royalties" indicados no artigo 12, parágrafo 2, b). **(grifos nossos)**

¹⁴⁶ Tal prática corresponde ao instituto do *Matching Credit*, conforme já analisado neste capítulo.

¹⁴⁷ BRASIL. Decreto nº 6.332, de 28 de dezembro de 2007, artigo VIII. Promulga a Convenção Adicional Alterando a Convenção entre a República Federativa do Brasil e o Reino da Bélgica para Evitar a Dupla Tributação e Regular Outras Questões em Matéria de Impostos sobre a Renda e o Protocolo Final, assinados em Brasília em 23 de junho de 1972, celebrada em Brasília, em 20 de novembro de 2002. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Belgica/Dec63322007.htm>>. Acesso em 15 Out. 2011.

Trata-se, como se pode perceber, das cláusulas de *Matching Credit* e de *Tax Sparing*. Por meio da primeira, a Bélgica concorda em creditar seu residente a uma alíquota 5% maior do que aquela efetivamente aplicada no Brasil. A segunda cláusula concede um crédito fictício também de cinco pontos percentuais, adicionais à alíquota do imposto que teria sido pago no Brasil, mas que não o foi, devido a um incentivo fiscal concedido no País.

O texto assinado com o Japão¹⁴⁸ também traz cláusula de *Tax Sparing*:

(ii) Para fins do crédito referido no sub-parágrafo (a) acima, **o imposto brasileiro deverá incluir o montante do imposto brasileiro que deveria ter sido pago se não houvesse a isenção ou redução do imposto brasileiro de acordo com as medidas especiais de incentivo visando a promover o desenvolvimento econômico do Brasil**, vigentes em 23 de março de 1976, ou que possam ser introduzidas posteriormente na legislação tributária brasileira, modificando ou ampliando as medidas existentes, desde que a extensão do benefício concedido ao contribuinte por tais medidas seja acordado pelos Governos de ambos os Estados Contratantes. **(grifos nossos)**

Por sua vez, o texto assinado com a Áustria¹⁴⁹ traz o seguinte dispositivo de *Matching Credit* no §5º do artigo 23:

Na aplicação do §4º [dedução do imposto pago na Áustria o imposto pago no Brasil por residente austríaco] o imposto pago sobre dividendos, juros e royalties recebidos do Brasil será considerado como tendo sido pago à alíquota de 25% do montante bruto do rendimento.

Considerando o imposto brasileiro como tendo sido pago à alíquota de 25%, o fisco austríaco concede um crédito real ao seu residente, que porventura tenha investido no Brasil, já que, via de regra, os impostos nacionais sobre juros e *royalties* têm alíquota de 15%. Como se viu, os dividendos remetidos a uma pessoa domiciliada no exterior não são tributados na fonte.

O estudo dos aspectos gerais contidos neste capítulo facilitará o entendimento das dificuldades enfrentadas pelos negociadores brasileiros e americanos na elaboração de um texto de acordo aceitável aos dois países, como se verá no item 5 deste estudo.

¹⁴⁸ BRASIL. Decreto nº 81.194, de 9 de janeiro de 1978, artigo 4º. Promulga o Protocolo que Modifica e Complementa a Convenção entre os Estados Unidos do Brasil, atualmente República Federativa do Brasil, e o Japão, Destinada a Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre Rendimentos. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Japao/Dec8119478.htm>>. Acesso em 15 Out. 2011.

¹⁴⁹ BRASIL. Decreto nº 78.107, de 22 de julho de 1976. Promulga a Convenção para Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre a Renda e o Capital Brasil-Austria. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Austria/Dec781071976.htm>>. Acesso em 15 Out. 2011.

5. O IMPACTO DA ASSINATURA DOS ACORDOS NO FLUXO DE INVESTIMENTOS BILATERAIS

A competição por Investimento Externo Direto (IED), via alívio de tributos, é uma realidade no atual ambiente global. Os governos têm grande interesse em atrair tais investimentos para seus países, uma vez que podem gerar novos empregos, incorporar novas tecnologias aos produtos e processos internos, e, numa análise mais ampla, promover crescimento. O resultado do aumento do Produto Interno Bruto de um país, sob a ótica fiscal, pode ser descrito como uma maior arrecadação de tributos sobre os salários, sobre o capital e sobre os lucros de empresas estrangeiras.

De acordo com Gonçalves *et al*¹⁵⁰, o fluxo internacional de capitais tem diversas funções e, dentre elas, estão o ajuste das contas externas, a estabilização dos ciclos econômicos e o financiamento do crescimento da economia de um país. Ainda segundo os autores, tais fluxos de investimentos são determinantes para a escolha das diretrizes de política econômica.

Sabe-se que a tributação é um instrumento importante para que governos persigam políticas sociais redistributivas, além de servir como meio de promoção do crescimento econômico estável. Tal afirmativa se torna ainda mais importante no caso dos países mais pobres: para esses, a arrecadação de tributos é diretamente relacionada à agenda de desenvolvimento e, como resultado dessa percepção, esses países dependem, em grande medida, dos impostos cobrados das empresas multinacionais para financiar seu próprio crescimento¹⁵¹.

Nos países menos desenvolvidos, com baixos níveis de desenvolvimento do capital físico e humano, um aumento da tributação pode acarretar aceleração do crescimento econômico, se os gastos públicos, financiados por essa tributação adicional, forem de qualidade, aumentando a produtividade dos capitais físico e humano, e resultarem em redução da pobreza e melhoria da condição social de sua população.

Por outro lado, investidores de todo o mundo, para tomar a decisão sobre onde investir, comparam as cargas tributárias de diferentes Estados e procuram aqueles onde seu capital será menos onerado. No entanto, a mensuração do real impacto sobre a atração de

¹⁵⁰ GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional**: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p. 114.

¹⁵¹ ROONEY, David. Taxation and Development. *OECD Observer*. Disponível em: <<http://www.oecdobserver.org>>. Acesso em: 29 de ago 2011.

investimentos da redução ou do aumento de tributos por um país é extremamente complexa e inexacta, além de variar de país para país.

Estudos recentes realizados pela OCDE concluíram que os fluxos de IED têm se tornado cada vez mais sensíveis à tributação, o que reflete, por sua vez, a mobilidade do capital quando outras barreiras ao investimento, além dos tributos, são removidas. Tais estudos tentaram estabelecer números que definissem a relação entre carga tributária e investimentos:

Studies examining cross-border flows suggest that on average, FDI decreases by 3.7% following a 1 percentage point increase in the tax rate on FDI. But there is a wide range of estimates, with most studies finding decreases in the range of 0% to 5%. This variation partly reflects differences between the industries and countries being examined, or the time periods concerned¹⁵².

A teoria do investimento externo direto, ao tentar explicar o que determina a internacionalização da produção, afirma que os fluxos de investimentos migram conforme as expectativas de rentabilidade do capital, de acordo com as diferenças na dotação dos fatores entre países, bem como nos fatores específicos à propriedade (atributos das empresas)¹⁵³. Em uma economia globalizada, com poucas restrições à mobilidade do capital e com empresas multinacionais operando em diferentes mercados, alterações de rentabilidade resultam na realocação da produção para aqueles países mais competitivos. Como visto, para definir a rentabilidade do capital investido são considerados fatores relativos à empresa específica, mas também relativos ao país receptor. Pode-se afirmar, desse modo, que a tributação compõe esses fatores.

Apesar de importante fator a ser considerado nas decisões sobre onde investir, a carga tributária de um país não é vista como o principal deles. Também são estudados o tamanho e o acesso ao mercado e as possibilidades reais de lucro; um sistema legal e regulatório previsível e estável; a estabilidade macroeconômica; a capacitação da mão-de-obra disponível; e infraestrutura e ambiente institucional bem desenvolvidos. Por exemplo, quando um país possui tributação relativamente alta para as empresas, mas, ao mesmo tempo, tem outras características benéficas ao negócio, como aquelas apontadas acima, esse país pode ser mais atrativo ao recebimento de IED do que outro, que possua carga tributária reduzida.

¹⁵² OECD Observer. Policy Brief: Tax Effects on Foreign Direct Investments. Paris, 2008, p. 2. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>>. Acesso em 18 Nov. 2011.

¹⁵³ GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional**: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p. 132.

Gonçalves *et al* ensina que a escolha entre exportação e investimento externo direto e, em última análise, a escolha da localização da unidade de produção, depende de atributos que são próprios a cada espaço possível para a operação internacional. São os chamados fatores “locacionais”. Ainda segundo os autores:

Dentre os principais fatores locacionais específicos pode-se mencionar: dotação de fatores, tamanho do mercado, potencial de crescimento do mercado, “clima” de investimentos, custo de transporte, barreiras comerciais, disponibilidade de infraestrutura, economias de escala e aparato regulatório¹⁵⁴.

Pelas razões apontadas, não se pode afirmar que as variações nos fluxos de investimentos recebidos por um país são decorrentes do aumento ou da redução da carga tributária desse país, caso tenha havido. Do mesmo modo, pode não ser correto concluir que o IED recebido por um país cresceu devido à assinatura, por esse país, de acordos para evitar a dupla tributação internacional, os quais concedam benefícios reais ao investidor estrangeiro.

Deve-se, no entanto, considerar os componentes de segurança jurídica e previsibilidade ao investimento externo, trazidos pelos acordos de dupla tributação¹⁵⁵. De certa forma, o acordo assinado é a certeza de que as condições fiscais aplicadas ao capital investido não se alterarão por um período de tempo considerável.

Este capítulo tentará demonstrar a relação, caso existente, entre o IED recebido pelo Brasil e acordos assinados pelo País. Para tanto, será necessário, ademais, discorrer sobre os fluxos de Investimento Externo Direto recebidos pelo Brasil, desde a década de 70 até os dias atuais.

5.1. Análise histórica dos fluxos de investimentos recebidos pelo Brasil

Historicamente, o Brasil tem sido um importante receptor de IED dentre os países em desenvolvimento. No entanto, deve-se observar que a década de 1980, a “década perdida” foi marcada por elevadas taxas de inflação e pelo aumento do risco país associado à crise da dívida externa brasileira, que praticamente inviabilizou o recebimento de investimentos. Desse modo, os ingressos de IED no Brasil se reduziram significativamente em relação à

¹⁵⁴ GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p. 137.

¹⁵⁵ **OECD Observer. Policy Brief: Tax Effects on Foreign Direct Investments**. Paris, 2008, p. 7. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>>. Acesso em 18 Nov. 2011.

década de 1970, passando de US\$ 2,3 bilhões no período 1971-1981 para apenas US\$ 357 milhões entre 1982 e 1991.

Não obstante, no início da década de 1990, observou-se uma mudança nesse quadro. Nesse período, os fluxos de IED apresentaram um crescimento jamais visto pela maioria dos países. Esse aumento do fluxo de IED mundial a partir de 1993, principalmente, foi reflexo da globalização financeira e da atual fase de fusões e aquisições, incluindo o processo de privatizações. Apesar de os países desenvolvidos terem sido os maiores beneficiados com o aumento do fluxo mundial de investimentos, a participação desses países como maiores receptores de capital apresentou um declínio ao longo da década de 1990. Tal declínio pode ser explicado pelo aumento de atratividade dos países em desenvolvimento, especialmente as economias emergentes, as quais apresentavam altas taxas de crescimento econômico e um amplo mercado doméstico.

Também no início da década de 90, o governo brasileiro adotou um conjunto de medidas liberalizantes, de forma a promover a abertura comercial e a desregulamentação do mercado interno. Além de dar início à fase inicial de privatizações, notadamente nas áreas de energia, telecomunicações, infraestrutura de transporte, incluindo a portuária, o Brasil renegociou sua dívida externa.

Ainda visando a atrair investimentos, o governo modificou a legislação relativa à remessa de rendimentos para o exterior, possibilitando uma maior integração das filiais estabelecidas no Brasil com a estratégia das matrizes e eliminou impedimentos setoriais existentes à atuação do capital estrangeiro, como o término da vigência da Lei de Informática, em 1994.

Também em 1994, a implantação do Plano Real, que estabilizou a moeda e reduziu a inflação, o expressivo superávit de US\$ 13 bilhões na balança comercial, e os superávits primário e operacional, transmitiram ao investidor estrangeiro uma maior segurança de que as condições macroeconômicas no Brasil estavam mudando e um ambiente mais favorável ao investimento surgia.

Por fim, é importante mencionar a criação do MERCOSUL – Mercado comum do Sul – como promessa de aumento do mercado consumidor para as empresas instaladas em Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.

Em 1995, o Brasil tinha o 15º mais elevado estoque de investimento externo direto do mundo. Dentre os países em desenvolvimento, apenas China, México Cingapura e Indonésia

tinham presença de investimento internacional maior do que a do Brasil, em termos absolutos¹⁵⁶.

De fato, conforme se pode ver (Gráfico 1), a partir de 1995, o fluxo de IED ingressado no Brasil experimentou crescimento vertiginoso, culminando com um volume de US\$ 32,8 bilhões no ano de 2000. Ainda em 2000, o estoque total de investimentos diretos no País atingiu US\$ 103 bilhões, tendo sido os Estados Unidos, a Holanda e a Espanha os principais investidores no período de 1996 a 2000 (Gráfico 2).

Gráfico 1



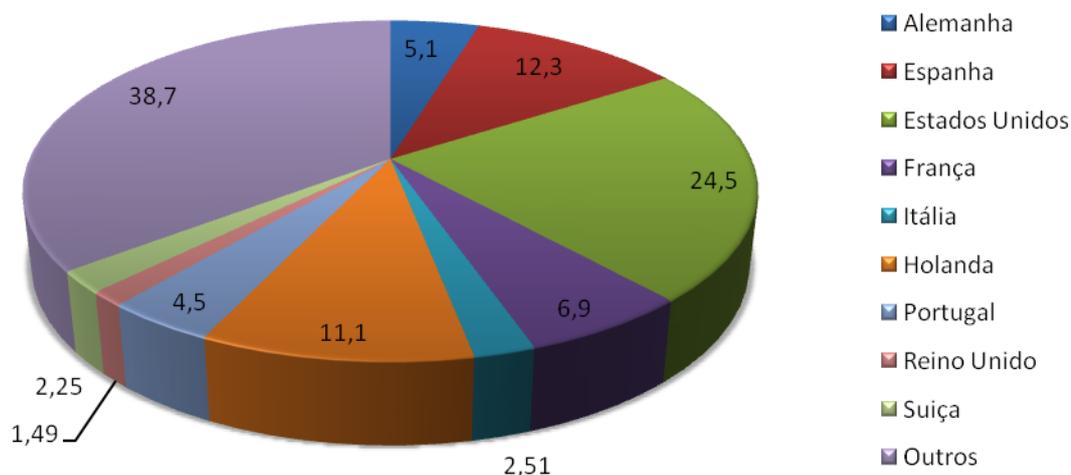
US\$ bilhões

Fonte: Banco Central do Brasil e RENAI/MDIC - Rede Nacional de Informações sobre o Investimento

¹⁵⁶ GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p. 167.

Gráfico 2

Estoque de Investimentos por país - 2000



US\$ bilhões

Fonte: Banco Central do Brasil

A recuperação do nível de demanda de bens de consumo e intermediários, devido à estabilização da economia, e o aumento do número de privatizações, fusões e aquisições, a partir de 1998, também contribuíram para que houvesse um aumento significativo de IED no Brasil. De acordo com Lacerda¹⁵⁷, no período 1991 a 2002, as privatizações realizadas nos âmbitos federal e estadual geraram um montante acumulado de receita de US\$ 87,2 bilhões, dentre os quais cerca de US\$ 42 bilhões representavam o capital estrangeiro.

No entanto, a partir de 2001, o fluxo de IED recebido pelo Brasil apresentou considerável queda, passando de US\$ 32,8 bilhões para US\$ 22,5 bilhões (Gráfico 1). Essa redução pode ser atribuída ao esgotamento do processo de privatizações no Brasil e ao novo direcionamento dos fluxos de investimento direto para outros países, notadamente para a China (e outros países asiáticos) e para o Leste Europeu. Além disso, o baixo dinamismo da economia brasileira e os baixos níveis de investimentos internos do governo também foram fundamentais para essa retração dos investimentos externos no País¹⁵⁸.

Apenas em 2004, o fluxo de investimento voltou a crescer não só no Brasil, mas em toda a região da América Latina. Segundo dados da Conferência das Nações Unidas para

¹⁵⁷ LACERDA, Antonio Correa de. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004, p. 86.

¹⁵⁸ United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD). **World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2004. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf>. Acesso em 26 Nov.2011.

Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD¹⁵⁹ –, os principais fatores para tal crescimento foram: o crescimento econômico da região, após cinco anos de estagnação, que gerou aumento da demanda interna na maioria dos países; a expansão econômica mundial; a grande demanda mundial por commodities.

Em 2009, após três anos consecutivos de crescimento, o IED no Brasil caiu 42%, somando US\$ 26 bilhões. Tal queda foi reflexo da crise financeira mundial, a qual causou redução na rentabilidade dos investimentos no País e, dessa forma, o reinvestimento dos lucros das empresas multinacionais também caiu¹⁶⁰.

Interessante notar que, durante toda década de 2000, Brasil e México ocuparam as primeiras posições dentre os países receptores de investimento externo na América Latina e Caribe¹⁶¹. Em 2010, a região recebeu US\$ 159 bilhões em IDE, dentre os quais US\$ 48,3 bilhões ou 30,4% vieram para o Brasil.

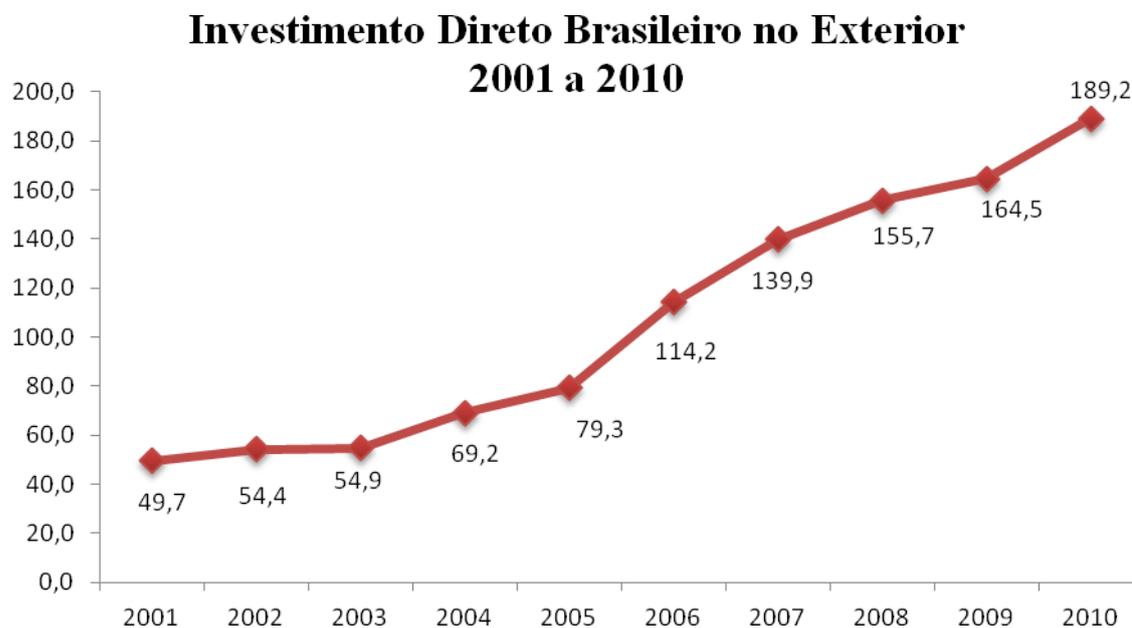
Ainda, a primeira década dos anos 2000 marcou mudanças no processo de internacionalização da economia do Brasil, que deixou de ser apenas um importador de capital, e passou a ser exportador de capital (Gráfico 3): cresceram os investimentos realizados por empresas brasileiras em terceiros países, principalmente em países da América do Sul e nos Estados Unidos.

¹⁵⁹ United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD).**World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2005. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>. Acesso em 26 Nov.2011.

¹⁶⁰ United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD).**World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2010. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf>. Acesso em 26 Nov.2011.

¹⁶¹ Segundo dados da UNCTAD, o Brasil ocupou a primeira posição nos anos de 2000, 2002, 2004, 2007, 2008, 2009 e 2010. O México foi o primeiro em ingresso de IED em 2001, 2003, 2005 e 2006.

Gráfico 3



US\$ bilhões

Fonte: Banco Central do Brasil

5.2. Análise dos fluxos bilaterais de investimento

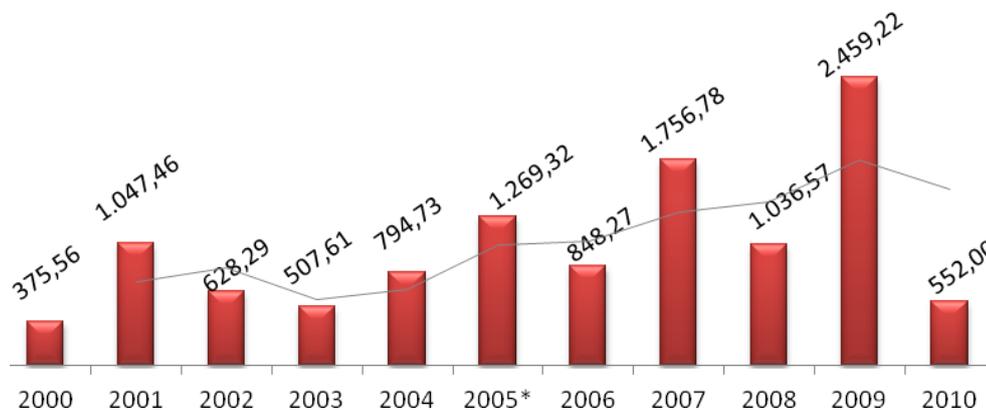
5.2.1. Alemanha

A Alemanha é um investidor tradicional no Brasil, tendo o capital alemão contribuído para o processo de industrialização brasileira a partir de meados da década de 50, após a instalação da indústria automobilística no País. Importante destacar que os investimentos alemães não ficaram concentrados apenas no ramo automobilístico, tendo sido fundamentais para outros setores com alta agregação de valor, como o de máquinas e equipamentos, de indústria química e farmacêutica e o metal-mecânico.

Conforme registros do Banco Central, os investimentos de capital alemão no Brasil, em 2009, atingiram US\$ 2,4 bilhões, posicionando a Alemanha como o 4º maior investidor no País, atrás apenas da Holanda, dos Estados Unidos e da Espanha. Em 2010, entretanto, houve um recuo na posição da Alemanha no ranking dos maiores investidores, tornando-se o 18º país investidor, com ingressos de apenas US\$ 552 milhões (Gráfico 4).

Gráfico 4

**Ingressos de Investimentos Diretos alemães no Brasil
2000 a 2010**



US\$ milhões

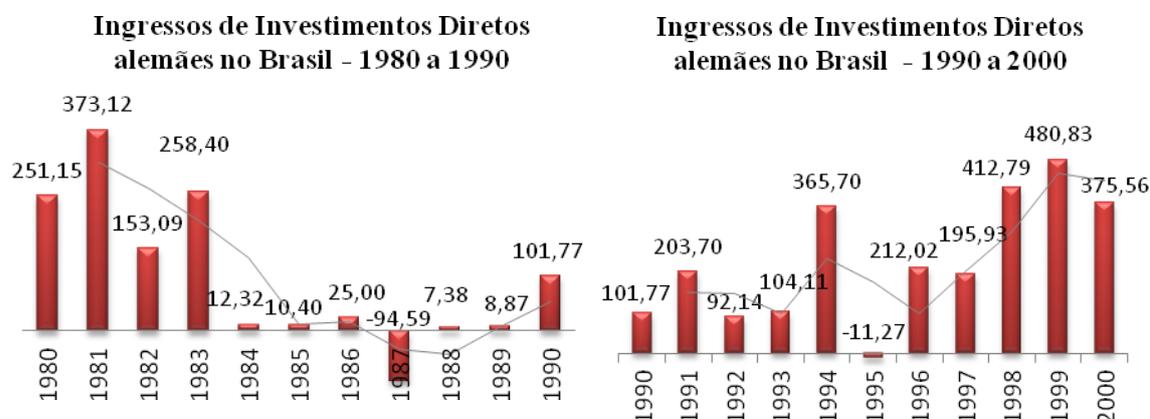
Fonte: Banco Central do Brasil

* Ano da denúncia do Acordo, que passou a não vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.

O Acordo para evitar a dupla tributação em matéria de impostos sobre a renda e o capital entre o Brasil e a República Federal da Alemanha foi promulgado, no Brasil, em 1976 e, conforme já estudado, perdeu seu efeito a partir de 2006. Em vigor por 30 anos, diz-se que o Acordo deu suporte institucional e segurança jurídica aos investimentos alemães no Brasil, além de trazer benefícios reais à fase de desenvolvimento industrial da economia brasileira. No entanto, como se pode observar no Gráfico 4, o ingresso de investimento alemão no Brasil teve uma leve queda, em 2006, mas logo cresceu novamente, em 2007, e atingiu a cifra recorde de US\$ 1,7 bilhão. Ainda, em 2009, o capital alemão no País bateu o novo recorde de US\$ 2,4 bilhões.

Observando-se os dados de ingresso de capitais alemães no Brasil, na década de 2000, não se pode afirmar que a denúncia do acordo desencorajou o investimento no País. Ao contrário, após a denúncia, em 2005, o ingresso de investimentos daquele país atingiu níveis nunca antes vistos. Da mesma forma, não se pode afirmar que a entrada em vigor do acordo em 1976, isoladamente, encorajou investidores alemães a enxergarem o Brasil como um mercado atraente para seu capital. Como se pode ver nos Gráficos 5 e 6, nas décadas de 80 e 90, o ingresso de investimento alemão era incipiente, tendo as médias anuais entre 1980-1990 e 1990-2000 atingido US\$ 100,6 milhões e US\$ 230,3 milhões, respectivamente.

Gráficos 5 e 6



US\$ milhões

Fonte: Banco Central do Brasil

5.2.2. Holanda (Países Baixos)

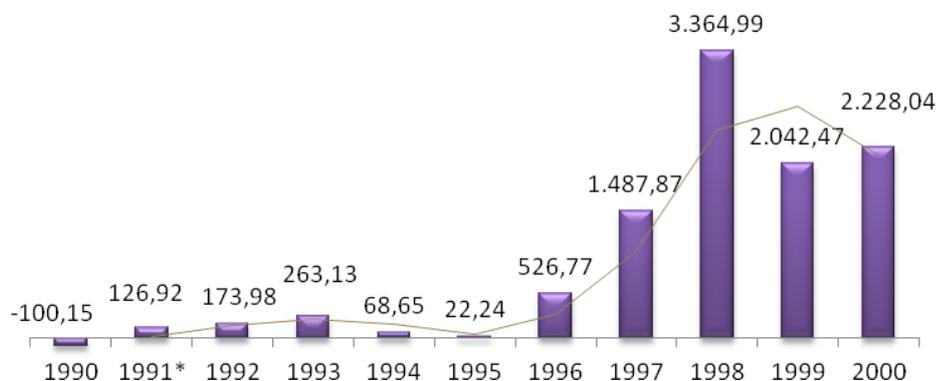
A Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Imposto sobre a Renda entre o Brasil e o Governo do Reino dos Países Baixos foi promulgada em 1991 e vigora até os dias atuais. A partir de 1996, o fluxo de investimentos neerlandeses no País iniciou série crescente, passando de US\$ 536,7 milhões para US\$ 3,3 bilhões em 1998, ano de maior ingresso de capital holandês na década de 90 (Gráfico 7). A Holanda, ou Países Baixos, é hoje um dos maiores investidores no Brasil, ocupando o primeiro lugar em 2009, quando o capital holandês ingressado no País atingiu US\$ 5,7 bilhões (Gráfico 8).

Como se verá nos gráficos 7 e 8, a tendência crescente do ingresso de investimento holandês no Brasil se iniciou cinco anos após a assinatura do acordo para evitar a dupla tributação Brasil-Países Baixos. No entanto, a vigência do acordo, isoladamente, não pode ser considerada como o motivo do aumento desse fluxo de capital para o Brasil. Pode, em conjunto com outros fatores, ser apontada como um estímulo aos investidores neerlandeses, já que, por exemplo, muitas dessas operações de investimentos são de empresas originárias de outros países, mas registradas a partir da Holanda¹⁶².

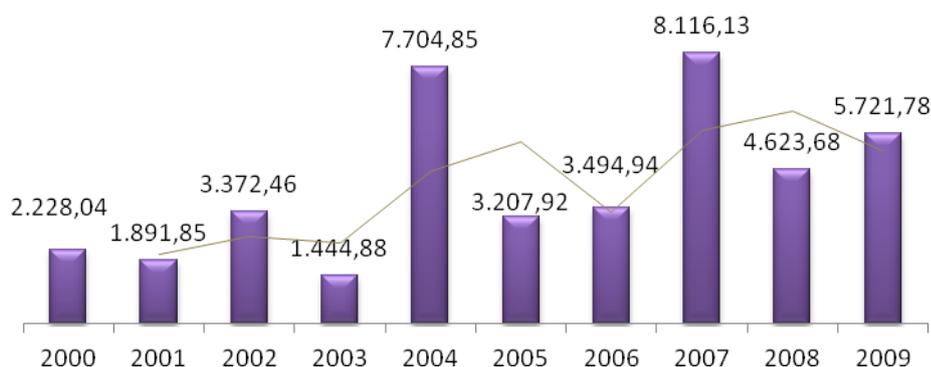
¹⁶² Como o caso da fusão da brasileira *Ambev* com a belga *Interbrew*, em 2005/2006.

Gráficos 7 e 8

Ingressos de Investimentos Diretos Neerlandeses no Brasil- 1990 a 2000



Ingressos de Investimentos Diretos Neerlandese no Brasil- 2000 a 2009



US\$ milhões

Fonte: Banco Central do Brasil

* Ano da assinatura do Acordo.

5.2.3. Portugal

Foi apenas a partir da segunda metade da década de 90 que Portugal deu mais vigor à estratégia de internacionalização de sua economia, escolhendo a América Latina e, mais especificamente, o Brasil para o destino de seus investimentos externos. Contrariando a lógica europeia de investimentos intrabloco, uma vez que não possuíam diferencial tecnológico para competir com as grandes empresas do continente, as empresas portuguesas concentraram a quase totalidade de seu capital externo no Brasil, em áreas de intervenção delimitadas, tais como comércio, infraestrutura urbana, serviços financeiros e telecomunicações. Cabe ressaltar

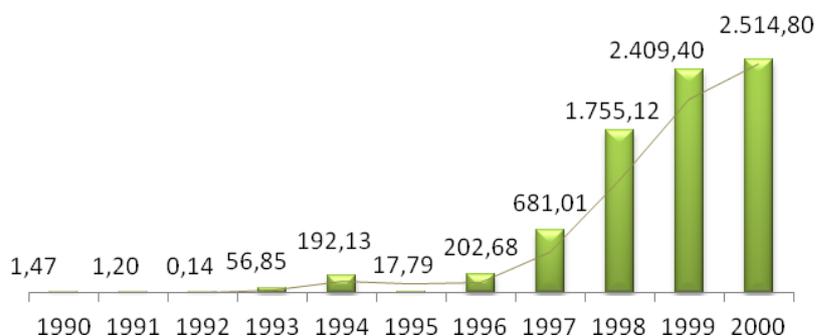
que grande parte dos investimentos portugueses foi atraída ao Brasil devido aos processos de privatização realizados no País na década de 90¹⁶³.

A Convenção assinada entre o Brasil e a República Portuguesa destinada a evitar a dupla tributação e a prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento entrou em vigor em 2001, ano em que o fluxo de investimento português no País atingiu quase US\$ 1,7 bilhão (Gráfico 10). No entanto, conforme mencionado, Portugal já investia no Brasil desde meados da década de 90, tendo a média anual do ingresso de capital português no Brasil somado, entre 1996 e 2000, US\$ 1,5 bilhão.

Curioso notar que, a partir de 2001, ano em que entrou em vigor o acordo bilateral Brasil-Portugal, o capital português investido no Brasil caiu até os US\$ 200 milhões, em 2003. Como se pode ver no Gráfico10, essa tendência de queda prevaleceu durante toda a década de 2000, com leve recuperação em 2008, quando o investimento português atingiu pouco mais de US\$ 1 bilhão.

Gráfico 9

Ingressos de Investimentos Diretos portugueses no Brasil - 1990 a 2000



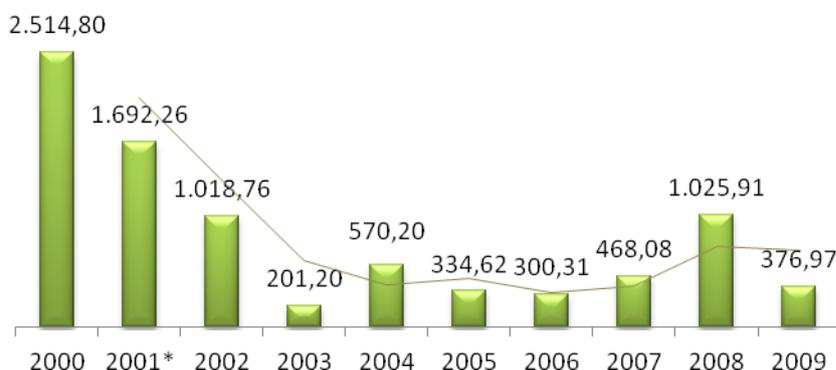
US\$ milhões

Fonte: Banco Central do Brasil

¹⁶³ Como exemplo, pode-se citar a compra da Telesp celular pela Portugal Telecom.

Gráfico 10

**Ingressos de Investimentos Diretos Portugueses no
Brasil - 2000 a 2009**



US\$ milhões

Fonte: Banco Central do Brasil

* Ano da assinatura do Acordo

5.2.4. França

Apesar de a Convenção entre o Brasil e a República Francesa para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento ter sido promulgada já em 1972, os investimentos franceses no Brasil, entre a década de 80 e meados da década de 90, foram irrisórios: as médias anuais entre 1980-1990 e entre 1990-1995 somaram apenas US\$ 70 milhões e US\$ 117,6 milhões, respectivamente.

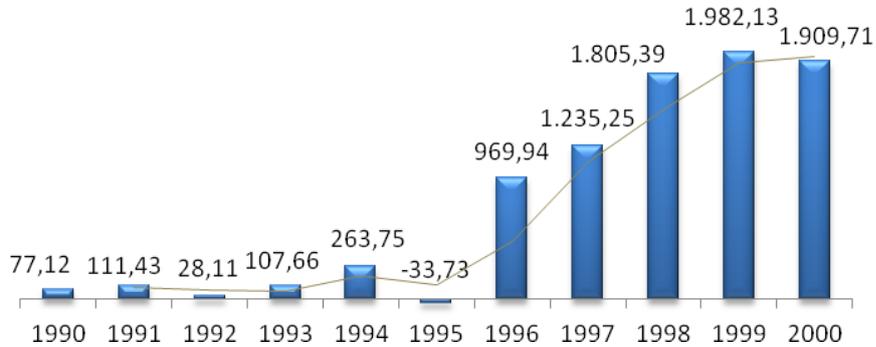
A partir de 1996, o capital francês no Brasil iniciou tendência de crescimento, atingindo quase US\$ 2 bilhões em 1999, maior valor da década (Gráfico 11). Em anos recentes, a França tem se consolidado como um dos maiores investidores no País, tendo ocupado a quinta posição dentre os países de origem do IED recebido pelo Brasil em 2009 e 2010, quando o IED francês chegou a US\$ 1,2 bilhão e 3,4 bilhões, respectivamente¹⁶⁴ (Gráfico 12).

Novamente, não se pode atribuir à assinatura do acordo Brasil-França para evitar a dupla tributação o aumento no fluxo de capital francês ao Brasil. Como se observou, o acordo em questão vigora desde 1972, mas o investimento francês no País só se tornou expressivo em 1996, período de abertura comercial no Brasil e de privatizações, conforme já mencionado.

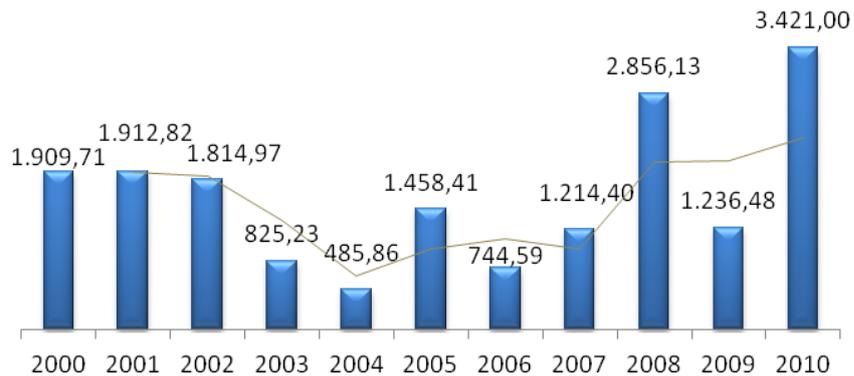
¹⁶⁴ Dados da Rede Nacional de Informações sobre o Investimento – RENAI. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Gráficos 11 e 12

**Ingressos de Investimentos Diretos franceses no Brasil
1990 a 2000**



**Ingressos de Investimentos Diretos franceses no Brasil
2000 a 2010**



US\$ milhões

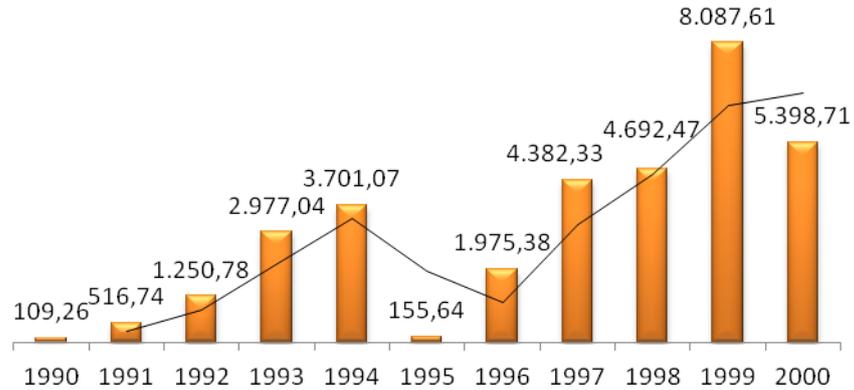
Fonte: Banco Central do Brasil e RENAI/MDIC - Rede Nacional de Informações sobre o Investimento

5.2.5. Estados Unidos

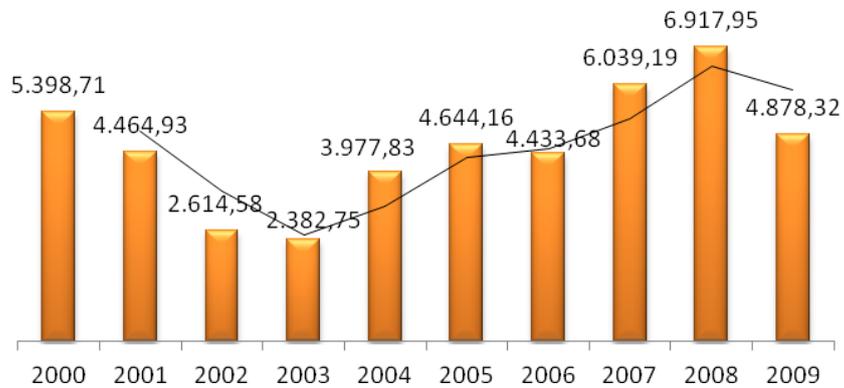
Apesar de Brasil e Estados Unidos não terem assinado um acordo para evitar a dupla tributação, os EUA são, historicamente, um dos maiores investidores no País. Em 1999, o fluxo de IED americano no Brasil atingiu US\$ 8 bilhões e, dez anos mais tarde, em 2009, ano de crise mundial, apesar de o ingresso de capital dos EUA ter caído para pouco mais de US\$ 4,8 bilhões, o país foi ainda o segundo maior investidor no Brasil (Gráficos 13 e 14). Entre 1996 e 2000, 26% do total de IED recebido pelo Brasil vieram dos Estados Unidos.

Gráficos 13 e 14

Ingressos de Investimentos Diretos americanos no Brasil - 1990 a 2000



Ingressos de Investimentos Diretos americanos no Brasil - 2000 a 2009



US\$ milhões

Fonte: Banco Central do Brasil

Já que os Estados Unidos têm ocupado posições de destaque dentre os países que mais investem no Brasil, conclui-se que a falta de um acordo bilateral para prevenir ou eliminar a dupla tributação internacional não é fator impeditivo para a realização de operações de investimentos entre os dois países. Vale ressaltar, ademais, que as empresas brasileiras também buscam o mercado norte-americano como destino primeiro em seu processo de internacionalização, novamente não sendo a ausência de um ADT uma condição impeditiva

para que empresários nacionais instalem subsidiárias nos EUA. Para ilustrar a afirmação, cabe informar que, em 2008, havia pouco mais de 60 empresas brasileiras com filiais nos EUA¹⁶⁵.

¹⁶⁵ Idem. As empresas são: Altus, Amil, Apex Brasil (Centro de Distribuição), Aracruz, Artefacto, Atech, Azaléia (Vulcabrás), Bluepex, Brasilata, Brasscan, Carlos Miéle, Ci&T, Citrosuco, Citrovita, Coteminas, COM, CPM Braxis, CSN, Cutrale, Datasul, Eccox, Eliane, Embraco, Embraer, EverSystems, Fogo de Chão, Forjas Taurus, Gang, Gerdau Ameristeel, Grendene, H.Stern, Heimer, IBF, Indústrias Romi, Itaotec, JBS (Friboi), Klabin, Lupatech, Marcopolo, Boticário, Odebrecht, Petrobrás, Politec, Porcão, Portobello, Rosa Chá, Sabó, SãoPaulo Alpargatas, Schulz Compressores, Showcolate, Stefanini IT Solutions, Suzano, Teka, Tigre, Tramontina, Topmind, Tupy Fundições, VALE, Vipal Rubber, Votorantim, WEG.

6. O MODELO EMPÍRICO

6.1. Aspectos Metodológicos

6.1.1. Método de pesquisa

O trabalho em questão poderia ser caracterizado como um estudo quantitativo, que é constantemente empregado em estudos descritivos, voltados a descobrir a relação entre diferentes variáveis, bem como a relação de causalidade entre fenômenos¹⁶⁶.

Com relação ao objetivo do trabalho, a pesquisa poderia ser classificada como exploratória, já que se realizou revisão teórica das teorias do Investimento Externo Direto, bem como acerca dos determinantes desse investimento. No entanto, durante a análise dos resultados, a pesquisa também poderia ser considerada conclusiva descritiva, já que serão descritas as características de cada variável e a relação entre elas e a atividade de investimento¹⁶⁷.

Após a revisão teórica, passar-se-ia à análise econométrica, que seria realizada para um conjunto de países com os quais o Brasil assinou acordos para evitar a dupla tributação e o IED, originário desses países, recebido pelo Brasil ao longo do tempo. Dessa forma, os dados compreendem uma amostra fixa para o período de estudo. O modelo utilizado na pesquisa poderia ser o gravitacional, com técnica de painel de dados.

Os países que compõem a pesquisa foram selecionados de acordo com o critério de possuírem ADT assinado com o Brasil. São eles: África do Sul, Alemanha, Argentina, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, China, Coréia do Sul, Dinamarca, Equador, Espanha, Filipinas, Finlândia, França, Holanda, Hungria, Índia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, México, Noruega, Paraguai, Peru, Portugal, Tchecoslováquia, Suécia e Ucrânia. A série temporal estudada é de 1980 a 2011, escolhido devido à disponibilidade de dados e ao período em que o Brasil assinou e promulgou seus acordos¹⁶⁸.

Como se pode perceber, a amostra é intencional, escolhida de acordo com as características apontadas acima. No entanto, o fator determinante da escolha foi a existência

¹⁶⁶ RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3 ed., rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1999. 334 p.

¹⁶⁷ Idem.

¹⁶⁸ Oito, do total de 30 ADTs foram firmados antes de 1980. São aqueles assinados com Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Japão e Suécia.

de um acordo para evitar a dupla tributação e não a relevância da nação em questão na realização de investimentos no Brasil: no âmbito dos países considerados, há aqueles que são tradicionais exportadores de capital ao Brasil, como a Alemanha e a França; mas há também aqueles cujos investimentos aqui realizados atingem valores irrelevantes. Por outro lado, países que compõem a lista dos dez maiores investidores no Brasil não aparecem na amostra, como é o caso de Estados Unidos, Reino Unido e Suíça.

6.1.2. O Modelo Gravitacional

O método de análise, como já se mencionou, poderia ser o modelo gravitacional com técnica de painel de dados¹⁶⁹. O modelo gravitacional é utilizado com frequência em análises empíricas de fluxos de comércio internacional. No entanto, sua aplicação a outros fluxos – notadamente de investimento – é crescente. A aplicação de tal modelo para o fluxo de investimento externo direto, bem como ao fluxo comercial, tem como fundamento a teoria gravitacional da Física, segundo a qual dois corpos se atraem com uma força que é proporcional à massa de cada um deles e se afastam, em proporção ao quadrado da distância que os separam¹⁷⁰.

No caso da análise dos fluxos de comércio, as forças de atração consistem nos tamanhos dos países – participação no comércio mundial – e as forças de repulsão, na distância geográfica entre eles, o que determina, em última análise, os custos de transporte das mercadorias¹⁷¹.

Utilizando-se dos mesmos princípios, os fluxos de IED seriam determinados pelo tamanho dos dois mercados (PIBs dos países em questão), pelo nível de renda (PIBs *per*

¹⁶⁹ A técnica de painel de dados é cada vez mais utilizada na pesquisa empírica. Para coletar dados em painel – também chamados de dados longitudinais –, acompanham-se as variáveis ao longo do tempo, de forma que se obtém um conjunto de dados, com dimensões tanto de corte transversal como de série temporal.

¹⁷⁰ Lei da Gravitação Universal, formulada por Isaac Newton e publicada em 1687 em sua obra *Philosophiae Naturalis Principia Mathematica*.

¹⁷¹ A idéia de que os fluxos bilaterais de comércio dependem positivamente da renda dos países e negativamente da distância entre eles é a base do modelo de comércio desenvolvido por Krugman (1980), sob competição monopolística entre dois países, com a introdução dos custos de transporte. O modelo foi usado para caracterizar o efeito “mercado doméstico”, pelo qual os países tendem a exportar aqueles bens para os quais dispõem de uma demanda doméstica relativamente grande. A base do argumento é a de que a existência de rendimentos crescentes e custos de transporte atuam como um incentivo para a concentração da produção perto de um grande mercado consumidor, de forma que se possam realizar economias de escala e minimizar custos de transporte. Para mais informações ver: PIANI, Guida; KUME, Honório. **Fluxos Bilaterais de Comércio e Blocos Regionais**: uma aplicação do modelo gravitacional. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA. Texto para discussão n° 749. Rio de Janeiro, Julho de 2000.

capita), pelos custos de transação associados à distância entre eles, pelos custos associados ao isolamento, por fatores culturais e históricos, como uma língua comum, a existência de fronteira e ocorrência de relações coloniais, além da existência de acordos regionais¹⁷².

6.1.3. Equação e variáveis

Estima-se uma equação para a atração de investimento do país de origem *i* (país com os quais o Brasil tem ADT) ao país de destino *j* (Brasil), conforme abaixo:

$$IED_{ij,t} = f(D1PIB_{j,t}, GDPDIFSQ_{ij,t}, Z_{ij,t}, IED_{i,t}, TJR_{j,t}, RP_{j,t}, D2DIST_{ij,t}, D3)$$

Onde:

- **IED_{ij,t}** é a variável dependente. Representa o fluxo de IED dos países selecionados na amostra para o Brasil.
- **D1PIB_{j,t}** é uma interação entre dois termos:
 - **PIB_{j,t}**: o PIB do Brasil em cada ano da análise (série de 1980 a 2011), que representa o tamanho do mercado brasileiro. Quanto maior o mercado doméstico, mais o país se torna atraente para investidores externos, que desejam mercado consumidor para seus produtos e serviços. A correlação, nesse caso, seria positiva.
 - **D1 (Dummy Mercosul)**: uma dummy que terá valor de 1 nos anos de existência do Mercosul e 0 nos os anos anteriores à criação do Bloco. Essa dummy tenta capturar a relação positiva da integração regional (e conseqüente aumento do mercado brasileiro) e o recebimento de investimento.

GDPDIFSQ_{ij,t} é a diferença, ao quadrado, entre os dois PIBs reais. Essa variável captura o crescimento da economia que recebe o IED (o Brasil) e daquela que faz o investimento. Dado que, se a economia do país de origem do capital cresce, os investidores nacionais podem optar por investir no mercado doméstico. Uma correlação negativa seria esperada entre GDPDIFSQ e a atividade de investimento.

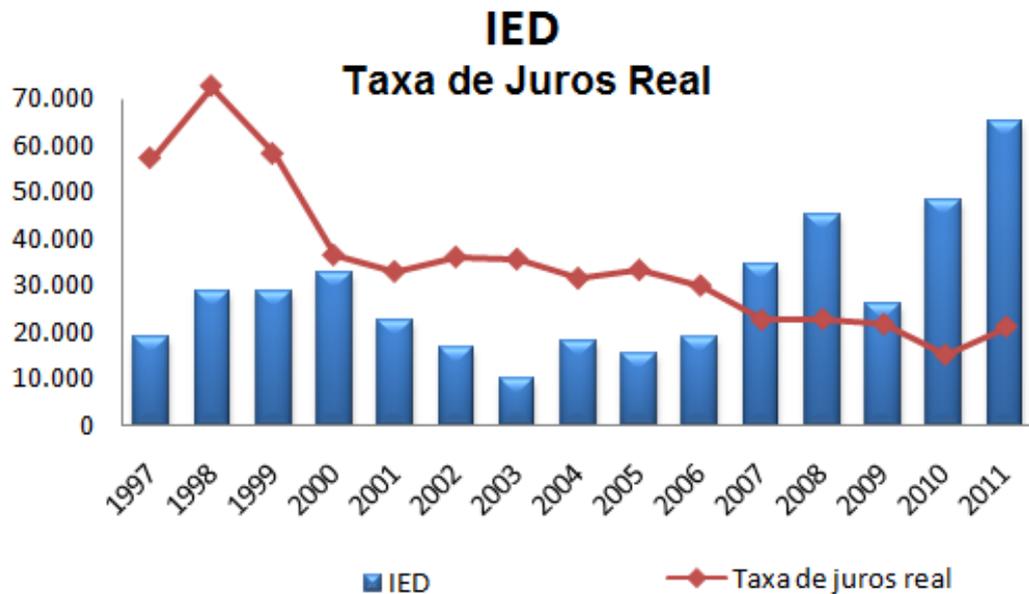
¹⁷² JORGE, Carolina; CASTILHO, Marta. **Impacto da Integração Regional sobre os Fluxos Mundiais de Investimento Direto Estrangeiro**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 20, n. 2 (42), p. 365 – 395, ago. 2011. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v20n2/a06v20n2.pdf>>. Acesso em 16 Março, 2013.

- $Z_{ij,t}$ é uma variável usada como uma medida de abertura para o comércio nos dois países (de origem e receptor do investimento): maior a abertura para o comércio no país receptor do investimento deveria diminuir a atividade de investimento, uma vez que os problemas advindos do comércio se reduziriam, fazendo da exportação um negócio mais atraente. Por outro lado, maior abertura para o comércio no país de origem do investimento aumentaria a atividade de investimento, dado que seria mais fácil enviar bens de volta ao país de origem do capital¹⁷³. A abertura para comércio poderia ser medida, de acordo com a UNCTAD¹⁷⁴, pela soma das exportações e importações (corrente de comércio) do país, em percentual do seu PIB.
- IED_i é o investimento global realizado pelo país i (de origem do capital) em cada ano. Essa variável captura capacidade de o país em questão investir em cada ano da série histórica. A correlação de IED_i com o recebimento de investimento no Brasil deveria ser positiva, dado que, se o país investidor se desenvolve e promove a internacionalização de suas empresas, o “bolo” do investimento cresce, devendo crescer também os volumes de capital enviados a cada um dos destinos do investimento.
- TJR_j é a Taxa de Juros Real do Brasil em cada ano da série histórica. Essa variável é mais relevante como determinante do investimento de portfólio, dado que o capital migra para onde o retorno é maior. No entanto, no caso do IED (investimento produtivo), altas taxas de juros podem significar que será mais caro para o investidor adquirir as máquinas e os equipamentos necessários no projeto, especialmente quando tais equipamentos são adquiridos por meio de financiamento (público ou privado). A tabela abaixo (IED x Taxa de juros real) mostra que o aumento do investimento no Brasil não é acompanhado por um aumento na taxa de juros e vice-versa. Nesse caso, a correlação entre taxa de juros e IED pode ser negativa.

¹⁷³ Em princípio e segundo as teorias, o investimento é substituto para o comércio. Nesse caso, quanto mais aberto o comércio, menor o investimento. No entanto, já há teorias que admitem que comércio e investimento são complementares (na verdade, é o que se observa atualmente) e, nesse caso, quanto mais comércio, mais investimentos. Os coeficientes serão positivos ou negativos, de acordo com essa relação.

¹⁷⁴ Goods and Services Trade Openness, Annual, 1980-2011, UNCTADstat.

Gráfico 15



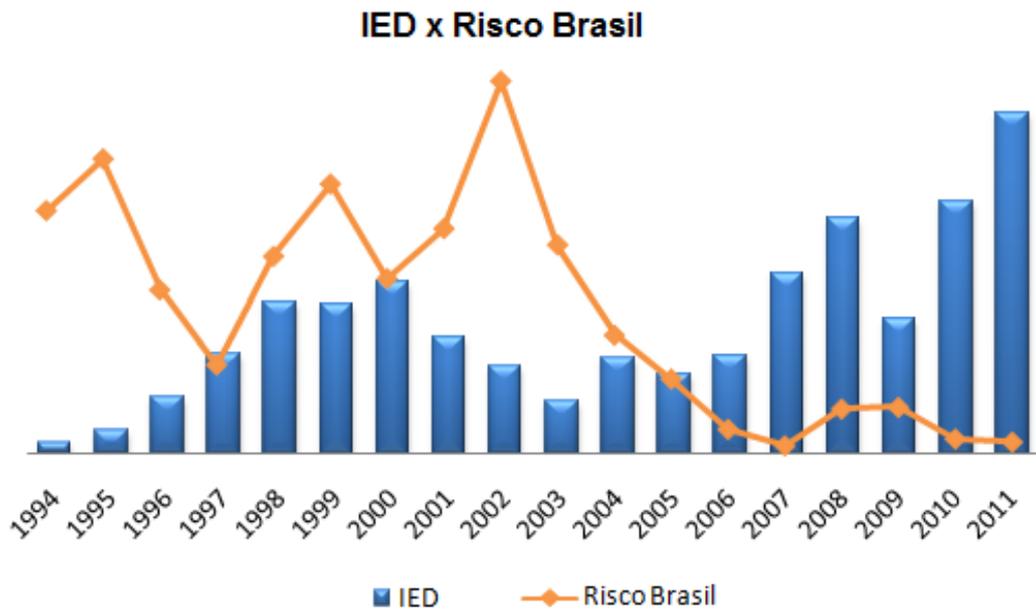
US\$ milhões

Fonte: elaboração própria, a partir de dados de taxa de juros real e IED do Banco Central do Brasil

- RP_j é o Risco Brasil¹⁷⁵. Essa variável pode ser uma medida da confiança do investidor no mercado brasileiro. Por essa razão, quanto maior é a medida do Risco Brasil, menor deveria ser o IED recebido pelo País no mesmo período. O gráfico 16 comprova essa intuição.

¹⁷⁵ O Risco Brasil começou a ser medido em 1994. Quanto maior o número, menor o grau de confiança do mercado (e, conseqüentemente, dos investidores) no mercado brasileiro. Para o gráfico, foi calculado como média anual. Dados do IPEA Data.

Gráfico 16



US\$ milhões

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados de IED do Banco Central do Brasil e de dados do Risco Brasil do IPEA Data.

- **D2DIST_{ij}** é a interação entre duas variáveis gravitacionais:
 - **D2:** Dummy que assume o valor de 1 quando o país parceiro tem uma fronteira comum com o Brasil. Funciona como uma Proxy para custos logísticos.
 - **DIST_{ij}:** distância entre a capital do país *i* (de origem do capital) e Brasília. Essa variável é uma proxy para os aspectos logísticos e culturais, que afetam a decisão da empresa de se tornar ou não multinacional.
- **D3** é uma variável Dummy, que assumiria o valor de 1 para os anos de vigência do acordo para evitar a dupla tributação com cada país; e 0 para os anos em que o acordo ainda não existia.

7. O ACORDO BRASIL–ESTADOS UNIDOS: HISTÓRICO DAS NEGOCIAÇÕES E DESAFIOS

7.1. Início das negociações: as posições brasileira e norte-americana sobre as cláusulas de *Tax Sparing* e de *Matching Credit*

Causa estranheza o fato de o Brasil não ter ainda assinado um acordo para evitar a dupla tributação com os Estados Unidos. Como se viu, os EUA tem 67 ADTs firmados, dentre os quais, os acordos com a China, a Índia, e a Rússia¹⁷⁶, que datam de 1984, 1989 e 1992 respectivamente. Da mesma forma importante país emergente, o México assinou acordo com os EUA em 1997.

As negociações com vistas à celebração de uma convenção para evitar a dupla tributação entre Brasil e Estados Unidos iniciaram-se na década de 1940 e, em 1967, a primeira versão do texto do acordo foi finalizada pelos negociadores e submetida aos congressos dos dois países. No entanto, o senado norte-americano recusou-se a ratificar o instrumento, uma vez que incluía uma cláusula de *Tax Sparing*¹⁷⁷ e, segundo os parlamentares, não seria apropriado encorajar investimentos americanos no exterior, dada a situação econômica instável do país à época.

Os Estados Unidos, historicamente, não admitem a concessão aos seus investidores de créditos artificiais, os quais não estão relacionados com imposto efetivamente pago na sua totalidade, pois argumentam que tal dispositivo implica violação à política de neutralidade fiscal, preconizada pelo país¹⁷⁸. Essa posição é reforçada pelo fato de que as regras existentes na Lei interna dos EUA, para limitação do uso dos créditos referentes aos impostos pagos no exterior, impediriam a absorção, na prática, do *Tax Sparing* ou do *Matching Credit*.

O Brasil, como já mencionado, defende a adoção em seus acordos de cláusula que garanta um crédito fictício igual à alíquota máxima do imposto reduzido no País, ou seja, 25%. Essa cláusula tem como objetivo, segundo as autoridades negociadoras brasileiras, garantir que eventual benefício fiscal concedido para fomentar a atração de investimentos

¹⁷⁶ Que formam, além do Brasil, o grupo de economias emergentes, denominado BRICs – Brasil, Rússia, Índia e China. Em abril de 2011, a África do Sul integrou o acrônimo, que se tornou BRICS (com “S” maiúsculo).

¹⁷⁷ Ver item 2.1 deste trabalho.

¹⁷⁸ A posição americana com relação ao uso da cláusula de *Tax Sparing* foi defendida inicialmente em 1957, quando o então Professor da Harvard Law School, Stanley Surrey, manifestou sua oposição ao crédito fictício em depoimento ao Comitê de Relações Exteriores do Senado. Posteriormente, em 1965, ao ocupar o cargo de Secretário Assistente para Política Tributária do Departamento do Tesouro norte-americano, Surrey reforçou essa posição, afirmando que tais cláusulas eram mecanismos irracionais de distorção da neutralidade na exportação de capitais.

para o Brasil não seja anulado pela política tributária do domicílio fiscal do investidor. Ainda, as autoridades brasileiras alegam que a assinatura de um acordo com os EUA sem cláusulas de *Tax Sparing* e de *Matching Credit* poderiam ocasionar pedidos de revisão dos textos assinados pelo Brasil com outros países¹⁷⁹.

A tabela 1 abaixo traz exemplo de uma empresa americana que possui subsidiária no Brasil, para a qual o governo brasileiro concedeu uma isenção temporária do imposto sobre a renda, para incentivo ao desenvolvimento regional¹⁸⁰:

Tabela 1¹⁸¹

Exemplo de Subsidiária americana no Brasil que recebeu benefício fiscal no País.

	ESTADOS UNIDOS EMPRESA “A”	BRASIL EMPRESA “B” (SUBSIDIÁRIA DE “A”)
ANO 1		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lucro de 100 ✓ IR Pessoa Jurídica no Brasil: 25% ✓ “B” não paga impostos por 5 anos, dado incentivo fiscal recebido pelo governo
ANO 2	<ul style="list-style-type: none"> ✓ “A” recebe 50 de “B” ✓ Tributo nos EUA: 35% 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ “B” remete 50 a “A” a título de dividendos ✓ Brasil não tributa remessa de dividendos a beneficiário no exterior
	<p>Situação de “A”, caso Brasil e EUA tenham acordo que contemple cláusula de <i>Tax Sparing</i>:</p> <p>Crédito concedido no Brasil: 25% Imposto nos EUA: 35% Imposto efetivamente pago: 10%</p> <p>Logo, “A” deve ao fisco americano a quantia de 5 (10% de 50)</p>	
	<p>Situação de “A”, sem acordo Brasil- EUA que contemple cláusula de <i>Tax Sparing</i>:</p> <p>Crédito concedido no Brasil: 25% Imposto nos EUA: 35% Imposto efetivamente pago: 35% (o crédito concedido no Brasil não é considerado)</p> <p>Logo, “A” deve ao fisco americano a quantia de 17,5 (35% de 50)</p>	

¹⁷⁹ Do lado americano, houve troca de notas diplomáticas entre os Estados Unidos e os governos de China, Índia e Tailândia, assegurando o direito desses países à cláusula de *Tax Sparing*, caso os EUA adotem o método em acordos com outros países.

¹⁸⁰ Exemplo semelhante foi dado por: TÔRRES, Heleno. **Pluriritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 465.

¹⁸¹ Alíquotas e valores hipotéticos para facilitar o entendimento.

A divergência de posições quanto ao uso das cláusulas de *Tax Sparing* e de *Matching Credit*, no artigo “Métodos para Eliminar a Dupla Tributação (23º)”, constitui, até hoje, entrave ao término das negociações do acordo Brasil-Estados Unidos para evitar a dupla tributação. No entanto, não é o único item polêmico das discussões entre os dois países. A seguir, apresentam-se os demais impasses à celebração desse acordo, surgidos após a retomada das negociações, no final da década de 2000.

7.2. A retomada das negociações e os obstáculos a serem superados

Em 31 de março de 2007, os então presidentes Luiz Inácio Lula da Silva e George W. Bush encontraram-se, em *Camp David*, para uma reunião de cúpula entre os dois países. O comunicado conjunto do encontro concedeu mandato político para que Brasil e Estados Unidos "redobrassem o trabalho conjunto para a conclusão de um acordo sobre dupla tributação". Pela terceira vez em cinco décadas, autoridades brasileiras e americanas foram instruídas a negociar o acordo.

Ainda no mesmo encontro, os Presidentes expressaram o intuito de promover maior engajamento do setor privado dos dois países no esforço conjunto ora em curso para o fortalecimento dos laços econômicos e comerciais entre os dois países. Dessa forma, foi criado o Fórum de CEOs Brasil-Estados Unidos, formado por dez grandes empresários de cada lado¹⁸² e coordenado, no Brasil, pela Casa Civil da Presidência da República e pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Nos EUA, a coordenação coube à Assessoria Econômica da Casa Branca e ao Departamento de Comércio.

Ao ser instituído, a missão do Fórum era a de discutir propostas e apresentar, aos dois governos, recomendações de melhoria no ambiente de negócios bilaterais. Ainda em 2007, os CEOs produziram relatório aos Ministros, o qual continha considerações nas seguintes áreas: promoção do comércio, indústria e investimento como vias para o crescimento econômico;

¹⁸² Os integrantes brasileiros do Fórum, na ocasião de sua criação, eram: Josué Christiano Gomes da Silva (Coteminas); Carlos Alberto Vieira (Banco Safra); Luiz Roberto Nascimento (Camargo Correa); Roger Agnelli (Companhia Vale do Rio Doce, hoje, VALE); Marcelo Bahia Odebrecht (Construtora Norberto Odebrecht); Maurício Botelho (EMBRAER); Jorge Gerdau Johannpeter (Grupo Gerdau); Marco Antônio Stefanini (Stefanini IT Solutions); José Luís Cutrale (Sucocítrico Cutrale); e Jose Roberto Ermírio de Moraes (Votorantim Participações). Do lado americano, os participantes eram: Tim Solso (Cummins INC.); Alain Belda (ALCOA); Gregory Page (Cargill); William Rhodes (Citibank); Neville Isdell (The Coca Cola Company); G. Richard Wagoner Jr. (General Motors); David Speer (Illinois Tool Works); Craig Barrett (Intel Corporation); John Faraci (International Paper); e Greg Brown (Motorola).

ganho de competitividade por meio da inovação e do empreendimento; desenvolvimento de habilidades com vistas a criar soluções no desenvolvimento da educação e capacitação de mão de obra; promoção do intercâmbio de tecnologia em áreas selecionadas; e suporte à criação de um ambiente mais favorável ao movimento rápido e seguro de bens.

O mandato dos Presidentes e a criação do Fórum de CEOs, que adotou a celebração do acordo Brasil-EUA para evitar a dupla tributação como um de seus principais objetivos, deu novo ímpeto às negociações bilaterais. Segundo escrito no relatório produzido pelas empresas¹⁸³:

A ausência de um acordo de não bi-tributação tem significativo impacto negativo no fluxo de investimentos entre os dois países, ao passo que sua existência claramente incrementa esses fluxos. Igualmente, os CEOs reconhecem a importância de terem sistemas tributários que impulsionem a competitividade nos respectivos países, hoje com cargas tributárias bastante elevadas e devem considerar oportunidades para reduzi-la, promover sua simplificação e se comprometer com o esforço de adoção das melhores práticas em políticas fiscais que encorajem o investimento, a inovação e a competição.

Apesar de todo suporte político, dos governos e do setor privado, e após quatro reuniões técnicas e algumas videoconferências realizadas entre 2008 e 2010, confirmou-se o previsto: as legislações tributárias dos dois países, orientadas a partir de princípios divergentes, tornam difícil a harmonização de procedimentos que seria necessária para conclusão de um ADT. De acordo com a Secretaria da Receita Federal, os pontos principais de discórdia foram: a exigência do Senado norte-americano da inclusão de cláusula que permitisse acesso irrestrito de cada um dos governos às informações bancárias de contribuintes residentes no outro país (cláusula de *full Exchange of banking information*)¹⁸⁴; as cláusulas sobre limitação de benefícios; e a não aceitação do dispositivo de *Tax Sparing*.

Sobre a cláusula de acesso às informações bancárias, que deveria ser incluída no artigo sobre "troca de informações tributárias (art. 26)", é importante esclarecer que a legislação brasileira não autoriza o acesso irrestrito da Secretaria da Receita Federal a todas as informações bancárias de contribuintes¹⁸⁵ e, uma vez que o tema do sigilo bancário é sensível, tentar mudar as leis brasileiras poderia ser um processo longo, com resultados incertos.

Outros problemas para a celebração do acordo podem ser apontados, conforme abaixo:

¹⁸³ **Recomendações do Fórum de CEOs Brasil – Estados Unidos.** Brasília, 2007, p. 5.

¹⁸⁴ Por causa dessa cláusula, as negociações EUA-Chile já duram mais de dez anos.

¹⁸⁵ Para acesso a informações detidas por instituições financeiras, a Secretaria da Receita Federal segue regras previstas no art. 6º da Lei Complementar nº 105, de 2001; e no Decreto nº 3.724, de 2001.

7.2.1. A tributação de Serviços

O tema dos serviços ainda é bastante controverso para os negociadores dos dois países. O Brasil mantém a posição de que todos os pagamentos realizados a não residentes no País sujeitam-se ao imposto brasileiro na fonte. Isso quer dizer que, se uma empresa americana realiza serviços no Brasil e é paga por empresa ou pessoa física brasileira, esse serviço sofrerá incidência do tributo brasileiro. Por outro lado, os Estados Unidos entendem que os serviços classificam-se como “lucro das empresas” e que, por essa razão, só deveriam ser tributados pelo país de residência. Os EUA só aceitam a hipótese da tributação no Brasil se a empresa americana que prestou o serviço tiver, no Brasil, um Estabelecimento Permanente (art. 5º dos acordos celebrados pelo Brasil).

A posição dos negociadores brasileiros é geralmente justificada pelo argumento da perda de receita, uma vez que o fluxo da prestação de serviços entre os dois países é desproporcional, havendo muito mais empresas vendendo seus serviços no Brasil do que o contrário. No entanto, não há dados disponíveis que possam quantificar ou comprovar essa perda. Essa análise de números é indispensável para que os dois países cheguem a uma solução mutuamente benéfica para o problema da tributação de serviços.

Ainda sobre esse tema, o Brasil classifica os pagamentos por serviços que não envolvem transferência de tecnologia como “Outros Rendimentos” impondo tributação na fonte que seria evitada pelo artigo 7ª, “lucro das empresas”, conforme classificação dos Estados Unidos. Esse é, sem dúvidas, mais um ponto de discórdia trazido pela falta de harmonização de posições.

7.2.2. Alíquotas dos Impostos Retidos na Fonte

Os americanos pedem a redução do Imposto de Renda na Fonte praticado no Brasil sobre os juros e *royalties*¹⁸⁶ para patamares praticados nas convenções celebradas pelos EUA: cerca de 5%. O Brasil tem dificuldade em aplicar alíquotas menores que 10%, a qual foi concedida aos países cujos textos dos acordos possuem cláusula de “Nação mais Favorecida”. Esses países poderiam, caso o Brasil concedesse tributação menor aos Estados Unidos, solicitar igual benefício.

¹⁸⁶ Como já visto, os dividendos não são tributados.

Tal impasse não parece ser de difícil solução. Acredita-se que os EUA possivelmente aceitariam a tributação recíproca à alíquota de 10%, mantendo-se a tributação dos dividendos em zero. Questiona-se, no entanto, se a redução em questão poderia estimular o aumento de investimentos americanos no Brasil.

Por fim, as empresas brasileiras advogam pela redução do Imposto de Renda na fonte sobre os dividendos pagos nos EUA como também sobre os serviços prestados naquele país.

7.2.3. A Tributação de *Royalties*

A posição americana é a de que os *royalties* pela utilização de marcas e patentes e de *know-how* devem ser tributados pelo país de residência, enquanto que a tributação dos chamados serviços puros, inclusive assistência técnica sem transferência de tecnologia, cabe ao país onde são prestados, considerados assim como lucro regular da empresa e, portanto, sujeitos ao art. 7º “lucro das empresas”.

Essa é uma posição não aceita pelos negociadores brasileiros, pois todos os *royalties* pagos por empresas residentes no Brasil, qualquer que seja sua origem, são sujeitos à tributação por retenção do imposto de renda na fonte pagadora, ou seja, ao imposto brasileiro. Dessa forma, tais rendimentos não são considerados pelo Brasil como *royalties*, mas sim como outros rendimentos, escapando ao enquadramento como lucros.

7.3. Os benefícios de um acordo para as empresas brasileiras

Como se viu, executivos de empresas brasileiras favoráveis à internacionalização de seus negócios têm sugerido ao governo um esforço negociador para superar entraves técnicos que impedem a celebração de acordos para evitar a dupla tributação entre o Brasil e parceiros de importância elevada nesse processo, como é o caso dos EUA, um dos mercados mais cobiçados do mundo, e do Reino Unido, maior centro financeiro internacional. A ausência desses acordos, segundo eles, concede grande desvantagem às empresas nacionais, na busca por mercados externos.

Para ilustrar o ganho de competitividade advindo da celebração do acordo, abaixo, vêm-se, nas tabelas de 2 a 5, duas diferentes situações: subsidiária de empresa americana atuando no Brasil e, dessa forma, remetendo dividendos ao país de residência (no caso, os

Estados Unidos); subsidiária de empresa brasileira instalada nos EUA e, dessa forma remetendo dividendos ao Brasil. Para cada situação, são considerados cenários em que há acordo bilateral para evitar a dupla tributação e em que tal acordo não existe:

Tabela 2

Lucros provenientes de subsidiária brasileira recebidos por uma empresa americana

Caso 1: sem celebração de acordo

	ALÍQUOTA	VALOR
LUCRO BRUTO NO BRASIL		100,00
IR PESSOA JURÍDICA NO BRASIL	34%	34,00
IMPOSTO SOBRE DIVIDENDOS NO BRASIL	0%	0,00
IR PESSOA JURÍDICA INCREMENTAL NOS EUA	4%	4,00
LUCRO LÍQUIDO RECEBIDO NOS EUA		62,00
CUSTO TRIBUTÁRIO TOTAL		38,00

Fonte: estudo apresentado pela PriceWaterhouseCoopers aos participantes do Fórum de CEOs.

Tabela 3

Lucros provenientes de subsidiária brasileira recebidos por uma empresa americana

Caso 2: considerando haver acordo celebrado

	ALÍQUOTA	VALOR
LUCRO BRUTO NO BRASIL		100,00
IR PESSOA JURÍDICA NO BRASIL	34%	34,00
IMPOSTO SOBRE DIVIDENDOS NO BRASIL	0%	0,00
IR PESSOA JURÍDICA INCREMENTAL NOS EUA	4%	4,00
LUCRO LÍQUIDO RECEBIDO NOS EUA		62,00
CUSTO TRIBUTÁRIO TOTAL		38,00

Fonte: estudo apresentado pela PriceWaterhouseCoopers aos participantes do Fórum de CEOs.

Tabela 4

Lucros provenientes de subsidiária americana recebidos por uma empresa brasileira**Caso 1: sem celebração de acordo**

	ALÍQUOTA	VALOR
LUCRO BRUTO NOS EUA		100,00
IR PESSOA JURÍDICA NOS EUA	38%	38,00
IMPOSTO SOBRE DIVIDENDOS NOS EUA	30% (de 62,00)	18,60
IR PESSOA JURÍDICA INCREMENTAL NO BRASIL	0%	0,00
LUCRO LÍQUIDO RECEBIDO NOS EUA		43,40
CUSTO TRIBUTÁRIO TOTAL		56,60

Fonte: estudo apresentado pela PriceWaterhouseCoopers aos participantes do Fórum de CEOs.

Tabela 5

Lucros provenientes de subsidiária americana recebidos por uma empresa brasileira**Caso 2: considerando haver acordo celebrado**

	ALÍQUOTA	VALOR
LUCRO BRUTO NOS EUA		100,00
IR PESSOA JURÍDICA NOS EUA	38%	38,00
IMPOSTO SOBRE DIVIDENDOS NOS EUA	15% (de 62,00)	9,30
IR PESSOA JURÍDICA INCREMENTAL NO BRASIL	0%	0,00
LUCRO LÍQUIDO RECEBIDO NOS EUA		52,70
CUSTO TRIBUTÁRIO TOTAL		47,30

Fonte: estudo apresentado pela PriceWaterhouseCoopers aos participantes do Fórum de CEOs.

Importante notar que, já que o Brasil não tributa remessa de dividendos ao exterior desde 1996, os cenários descritos acima para as subsidiárias de empresas americanas no País e que remetem lucro aos EUA são iguais. A assinatura de um ADT ente Brasil e Estados Unidos não altera a situação: o custo tributário total é de 38,00 nos dois casos (Tabelas 2 e 3).

Porém, no caso de subsidiárias de empresas brasileiras nos EUA que remetem dividendos ao Brasil, um ADT acarretaria redução no imposto sobre dividendos aplicado pelos Estados Unidos, trazendo ganho de competitividade da empresas brasileira no mercado americano (Tabelas 4 e 5). Na hipótese em que o acordo não é considerado (Tabela 4),

incidem na operação o imposto sobre pessoa jurídica nos EUA (34% federal + 4% estadual) e o imposto sobre dividendos de 30%, o que traz uma carga tributária total de 56,60 (mais da metade do lucro auferido). No cenário em que o acordo é celebrado, o imposto americano sobre dividendos é de 15%, e não mais 30%, dada a negociação com o governo brasileiro, e, nesse caso, há redução do custo tributário da operação: de 56,60 para 47,30.

Deve-se lembrar, ademais, que a hipótese de redução na tributação de dividendos nos Estados Unidos de 30% para 15% é conservadora, se forem considerados acordos similares firmados pelos EUA, em que esse tributo é geralmente reduzido para 5% ou 10%, chegando a cair para zero, em alguns casos, quando o beneficiário é uma empresa de capital aberto. Nesses termos, a economia tributária seria ainda mais significativa.

Apesar da demonstração acima, a verdade é que os benefícios da assinatura de um acordo com os Estados Unidos, por exemplo, não são claros. É certo que a redução das alíquotas do imposto americano sobre a remessa de dividendos ao exterior beneficiaria empresas brasileiras já instaladas em território americano, conforme se pode observar nas Tabelas 4 e 5. Porém, essa redução seria capaz de estimular o processo de internacionalização de novas empresas brasileiras? Da mesma forma, uma redução do imposto na fonte aplicado pelo Brasil sobre juros e *royalties* beneficiaria as companhias americanas já instaladas aqui, mas traria novos investimentos? São questões que devem ser consideradas na avaliação de concessões que poderiam ser feitas e de possíveis ganhos, caso as negociações avançassem. No entanto, passados quase cinco anos desde a instrução clara dos Presidentes Lula e Bush para que o acordo fosse assinado, parece não haver perspectiva positiva para a conclusão, no curto prazo, de um texto aceitável.

CONCLUSÕES

A discussão sobre como os países em desenvolvimento poderiam usar suas políticas fiscais para estimular o desenvolvimento econômico, bem como acerca dos benefícios a eles trazidos pelos Acordos para Evitar a Dupla Tributação teve início já entre o final da década de 1920 e a década de 1940 no âmbito da Liga das Nações, que produzia e revisava seu Modelo de Acordo. O tema segue extremamente relevante nos dias atuais, uma vez que, como se viu, países em desenvolvimento dependem, em grande medida, das receitas tributárias para financiar o desenvolvimento econômico.

Observando tal premissa – a de que os tributos financiam as despesas básicas de um governo –, conclui-se que a negociação de um acordo para evitar a dupla tributação entre um país desenvolvido e um país em desenvolvimento é bastante onerosa para este último. Uma vez que grande parte desses acordos tem por base o Modelo OCDE, que prioriza a tributação no país exportador de capital, os países em desenvolvimento perdem parcela de seu poder de tributar e, dessa forma, deixam de arrecadar. Geralmente, esses países acreditam que serão compensados pelo aumento do ingresso de Investimento Externo Direto em suas economias, o que nem sempre se traduz em realidade.

Apesar de os acordos celebrados pelo Brasil seguirem o Modelo OCDE, muitos dispositivos do modelo foram alterados, durante as negociações, para acomodar a posição de nação em desenvolvimento e, dessa maneira, o País recebeu benefícios reais advindos desses instrumentos. Porém, como se viu, vantagens como a inclusão nos textos das cláusulas de *Tax Sparing* e *Matching Credit*; a garantia da tributação na fonte, mesmo com estabelecimento de alíquotas máximas; e a possibilidade de negociar troca de informações tributárias pouco molestas ao País não poderiam mais ser concedidas ao Brasil de hoje, dada a posição político-econômica de destaque no cenário internacional.

Conforme se observou, há pouca evidência de que a assinatura de acordos para evitar a dupla tributação aumenta, efetivamente, o nível de investimento recebido ou realizado pelos países signatários. Estudos econômicos empíricos, os quais consideraram períodos e países diferentes na análise, trouxeram resultados diferentes e, às vezes, antagônicos sobre a questão. Não existe, dessa forma, consenso.

No Brasil, a relação entre ADTs e atração de investimentos também parece não ser positiva, se observadas as séries históricas do ingresso de IED, originado de países selecionados com os quais o Brasil firmou acordos dessa natureza. Deve-se esclarecer, no

entanto, que o presente estudo não pretendeu produzir modelo econômico para traçar tal relação, mas apenas observar os fluxos de investimentos, a partir dos anos de assinatura dos acordos.

Os Estados Unidos, país com o qual o Brasil não mantém acordo, firmaram-se como um dos maiores investidores no País, comprovando, como foi dito, que a falta de um ADT não impede a realização de negócios bilaterais. No entanto, não é conhecido se a celebração do acordo aproximaria aqueles investidores que vêem o mercado brasileiro com certa insegurança.

De fato, a segurança jurídico-institucional a investidores estrangeiros, trazida por um acordo para evitar a dupla tributação deveria ser o argumento primeiro em favor da assinatura de um texto dessa natureza, já que, como estudado, o aumento do fluxo de capital internacional não é esperado como resultado certo dessa assinatura. Ademais, ainda no caso dos Estados Unidos, um possível acordo com o Brasil poderia beneficiar as filiais de empresas brasileiras já instaladas naquele país, uma vez que reduziria, inevitavelmente, o imposto sobre dividendos aplicado pelos EUA. Apenas esse benefício – o de desonerar a carga tributária dos empresários que já atuam nos dois países – já seria um motivo *per se* para que os entraves técnicos das negociações fossem superados.

Vantagens além das apontadas acima, no entanto, são incertas. Os custos, ao que tudo indica, também. Outros países pediriam revisão nos acordos já assinados com o Brasil, caso a cláusula de *Tax Sparing* não fosse incluída no acordo com os americanos? Provavelmente. Perderia o Brasil arrecadação originada da tributação de serviços? Talvez, mas não se sabe quanto.

Para uma noção mais exata de perdas e ganhos, os negociadores brasileiros, caso houvesse vontade política, deveriam começar pela análise dos números da arrecadação. Hoje, o Brasil tributa os lucros auferidos por subsidiárias, controladas ou coligadas em outros países, apesar de permitir o abatimento do imposto já pago no exterior. Ademais, todos os pagamentos a serviços realizados a não residentes no País estão sujeitos à tributação brasileira na fonte. Caso um ADT com os Estados Unidos fosse celebrado, a arrecadação da Secretaria da Receita Federal, em todos os dois casos, poderia ser reduzida. Novamente, a questão parece ser a quantificação da perda.

O Brasil precisa de um acordo para evitar a dupla tributação com os Estados Unidos? A resposta parece ser negativa, por tudo o que foi apontado neste trabalho. No entanto, essa

não parece ser a pergunta correta a se fazer. Os governos não fazem negócios. São as empresas que os tornam realidade. Por causa dessa premissa básica, Brasil e Estados Unidos deveriam se perguntar sempre: o acordo impactaria os negócios bilaterais positivamente? A resposta, nesse caso, parece ser positiva, ao menos para aquelas empresas que não esperaram a celebração do ADT e já se lançaram à realização e investimentos, seja no Brasil ou nos Estados Unidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTSHULER, Rosanne; NEWLON, Scott. The effects of U.S. tax policy on the income repatriation patterns of U.S. multinational corporations. NBER Discussion Paper n° 571, 1991. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.
- AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. **Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina:** uma perspectiva institucional. Revista Economia, p. 231 – 247. Ago. 2007.
- APPY, Bernard; ROSS, Marcos; e MESSIAS, Lorreine. **Impactos do modelo brasileiro de tributação do lucro de subsidiárias estrangeiras sobre a competitividade das empresas brasileiras.** Revista Brasileira de Comércio Exterior. Ano XXVI, n° 113, out/dez 2012, p. 14 a 25.
- Attribution of Profits to Permanent Stablishments,** OECD, Paris, 2010.
- BARTHEL, Fabian; BUSSE, Mathias; NEUMAYER, Eric. **The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment:** Evidence from large Dyadic Panel Data. Contemporary Economic Policy, 2009.
- BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.
- BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **The effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity.** NBER Working Paper Series. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, October 2000.
- BORGES, Antônio de Moura. **Considerações Sobre a Dupla Tributação Internacional.** Jus Navigandi, Teresina, ano 6, n. 51, 1 out. 2001. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/2088>>.
- BRASIL. **Decreto nº 6.000, de 26 de dezembro de 2006.** Promulga a Convenção entre os Governos da República Federativa do Brasil e dos Estados Unidos Mexicanos Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Relação aos Impostos sobre a Renda, celebrada na Cidade do México, em 25 de setembro de 2003. Disponível em: <http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/legislacion/52_3558.html>.
- BRASIL. **Decreto nº 6.332, de 28 de dezembro de 2007.** Promulga a Convenção Adicional Alterando a Convenção entre a República Federativa do Brasil e o Reino da Bélgica para Evitar a Dupla Tributação e Regular Outras Questões em Matéria de Impostos sobre a Renda e o Protocolo Final, assinados em Brasília em 23 de junho de 1972, celebrada em Brasília, em 20 de novembro de 2002. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Belgica/Dec63322007.htm>>.

BRASIL. **Decreto nº 78.107, de 22 de julho de 1976.** Promulga a Convenção para Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre a Renda e o Capital Brasil-Austria.

Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Austria/Dec781071976.htm>>.

BRASIL. **Decreto nº 81.194, de 9 de janeiro de 1978.** Promulga o Protocolo que Modifica e Complementa a Convenção entre os Estados Unidos do Brasil, atualmente República Federativa do Brasil, e o Japão, Destinada a Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre Rendimentos. Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Japao/Dec8119478.htm>>.

BRASIL. **Decreto nº 85.985, de 6 de maio de 1981.** Promulga a Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda, celebrada entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República italiana. Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/acordosinternacionais/Italia/Dec8598581.htm>>

BRASIL. **Decreto nº 87.976, de 22 de Dezembro de 1982.** Promulga a Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria do Imposto sobre a Renda. Disponível em:

<http://biblioteca.afip.gob.ar/gateway.dll/Otras%20Publicaciones/Cuadroslegs/doble_imposicion/convenios_doble_imposicion.htm>.

BRASIL. **Decreto-Lei nº 5.844, de 1943.** Dispõe sobre a cobrança e fiscalização do imposto de renda. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del5844.htm>.

BRASIL. **Lei 10.168, de 2000.** Institui contribuição de intervenção de domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação e dá outras providências. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L10168.htm>.

CARR, David; MARKUSEN, James; MASKUS, Keith. **Testing the knowledge capital model of the multinational enterprise.** American Economic Review.

CASSETTARI, Ailton. **Uma forma alternativa para alocação ótima de capital em carteiras de risco.** Revista de Administração, São Paulo v.36, n.3, p.70-85, Set. 2001.

DAGAN, Tsilly. **The Tax Treaties Myth.** New York University, Journal of International Law and Politics, 32, 2000, 939–996.

Discussion Draft on Tax Treaty Issues Related to Common Telecommunication Transactions, OECD, Paris, 2009. Disponível em:

<<http://www.oecd.org/dataoecd/59/62/44148625.pdf>>.

DORNELLES, Francisco Neves. **A Dupla Tributação Internacional da Renda.** Rio de Janeiro, FGV, 1979.

DORNELLES, Francisco Neves. Discurso na Câmara dos Deputados, 19/11/1977. Disponível em:
<http://www.dornelles.com.br/inicio/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=85>.

DORNELLES, Francisco Neves. Discurso proferido na Sessão da Câmara dos Deputados de 27 de novembro de 2003. Disponível em:
<http://www.dornelles.com.br/inicio/index.php?option=com_content&task=view&id=290&Itemid=85>.

Double Taxation and Tax evasion Report, Liga das Nações, Genebra, 1928.

Draft Double Taxation Convention on Income and Capital, OECD, Paris, 1963.

DUNNING, John Harry. **The determinants of international production**. Oxford Economic Papers, 25 Nov. 1973.

EGGER, Peter *et al.* The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Direct Investment: Theory and Evidence. Canadian Journal of Economics, 39, 2006. In: BARTHEL, Fabian; BUSSE, Mathias; NEUMAYER, Eric. **The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from large Dyadic Panel Data**. Contemporary Economic Policy, 2009. Disponível em: <http://smye2009.org/file/001_Barthel.pdf>.

FAVARO, Luciano Monti. Dupla Tributação Internacional: a recente extinção do acordo internacional destinado a evitar a dupla tributação, firmado entre a República Federativa do Brasil e a República Federal da Alemanha. **Revista do Mestrado em Direito da Universidade Católica de Brasília**, Brasília, Volume 2, nº 2, p. 89-128, 2008. Disponível em: <<http://portalrevistas.ucb.br/index.php/rvmd/article/view/2586/1577>>.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

HINES, James. Taxation and U.S. multinational investment. Tax Policy and Economy, 2º ed. Lawrence Summers, MIT Press, p. 33-61. In: BLONIGEN, Bruce; DAVIES, Ronald. **Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?** Economics Department Working Paper. University of Oregon.

JORGE, Carolina; CASTILHO, Marta. **Impacto da Integração Regional sobre os Fluxos Mundiais de Investimento Direto Estrangeiro**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 20, n. 2 (42), p. 365 – 395, ago. 2011. Disponível em:
<<http://www.scielo.br/pdf/ecos/v20n2/a06v20n2.pdf>>.

LACERDA, Antonio Correa de. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

LOPES, Fernando José da Hora. **Tratados Internacionais para evitar a bitributação no Direito Brasileiro**. DireitoNet. Disponível em: <<http://www.direitonet.com.br>>.

MANFIO, Fabiano. **Internacionalização dos Institutos de Pesquisas Tecnológicas**: uma abordagem de múltiplos casos. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Administração, área de concentração Estratégia e Organizações, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009.

MARKUSEN, James; MASKUS, Keith. **Multinational Firms**: reconciling theory and evidence. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, nº 7163, 1999a.

MCINTYRE, Michael J. **Developing Countries and International Cooperation on Income Tax Matters**: an historical review. Disponível em: <http://www.michielse.com/files/mcintyre_intl_cooperation.pdf>.

Model Bilateral Convention for the Prevention of the Double Taxation of Income, Liga das Nações, México, 1943.

Model Bilateral Convention for the Prevention Of the Double Taxation of Income and Property, Liga das Nações, Londres, 1946.

Model Double Taxation Convention on Income and on Capital, OECD, Paris, 1977.

Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD, Paris, 2010.

NEUMAYER, Eric. **Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries?** London School of Economics and Political Science: Journal of Development Studies, 43 (8).

OECD Observer. Policy Brief: Tax Effects on Foreign Direct Investments. Paris, 2008, p. 7. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>>.

PIANI, Guida; KUME, Honorio. **Fluxos Bilaterais de Comércio e Blocos Regionais**: uma aplicação do modelo gravitacional. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA. Texto para discussão nº 749. Rio de Janeiro, Julho de 2000.

Recomendações do Fórum de CEOs Brasil – Estados Unidos. Brasília, 2007.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social**: métodos e técnicas. 3 ed., rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1999. 334 p.

ROONEY, David. **Taxation and Development**. *OECD Observer*. Disponível em: <<http://www.oecdobserver.org>>.

SCHOUERI, Luís Eduardo. **Acordos de Bitributação e Incentivos Fiscais**: o papel das cláusulas de *Tax Sparing & Matching Credit*. Revista Esmafe: Escola de Magistratura Federal da 5ª Região, n. 10, dez. 2006, p. 218. Disponível em: <<http://bdjur.stj.gov.br>>.

SCHOUERI, Luís Eduardo. **Globalização, investimentos e tributação**: desafios da concorrência internacional ao sistema tributário brasileiro. Revista Brasileira de Comércio Exterior. Ano XXVI n 113, out/dez 2012, p. 11.

STRAKER, Heledd. **Understanding the Global Firm**. Briefly review of the *macro-level* theory of foreign direct investment and the *micro-level* theory of the multinational enterprise. Essay.

TAVOLARO, Agostinho Toffoli; ABREU E SILVA, Antonio Carlos F. CEO Forum. **Tavolaro e Tavolaro Advogados**, Capinas, 2009.

Tax Sparing: a reconsideration, OECD, Paris, 1998.

TÔRRES, Heleno. **Pluriributação Internacional sobre as Rendas de Empresas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). **World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2004. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf>.

United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD).**World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2005. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>.

United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD).**World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2010. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf>.

United Nations Conference on Trade and Development.(UNCTAD).**World Investment Report**. New York and Geneva: United Nations Centre on Transnational Corporations, 2004. Disponível em <http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf>.

United Nations Model Taxation Convention Between Developed and Developing Countries, Organização das Nações Unidas, Nova Iorque, 1980.

United States Model Income Convention of September 20, 1996. United States Internal Revenue Services. Disponível em:<<http://www.irs.gov/pub/irs-trty/usmodel.pdf>>.

XAVIER, Alberto. **Direito Tributário Internacional do Brasil**: tributação das operações internacionais. 5 ed., atualizada. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

ZANETTI, Adriana Freisleben. **Cláusulas de Tax Sparing em Tratados Internacionais Contra a Bitributação**: Vale a Pena Insistir? Instituto dos Advogados Brasileiros – IAB. Disponível em: <http://www.iabnacional.org.br/article.php3?id_article=947>.