

SUMÁRIO EXECUTIVO

Esta Nota Técnica analisa a proposta contida no Relatório da OCDE/G20 intitulado *Tax challenges arising from digitalisation: economic impact assessment*, publicado no segundo semestre de 2020, que pretende mudar radicalmente as regras da tributação do lucro das multinacionais do setor digital, com base em um consenso multilateral (OCDE, 2020). Além disso, a Nota Técnica aborda a introdução recente dos Impostos sobre Serviços Digitais (*Digital Services Tax – DST*), feita de maneira unilateral por diversos países, bem como as discussões legislativas para sua introdução no Brasil.

O Relatório da OCDE/G20 trata de uma proposta multilateral formulada por um Grupo Inclusivo de 137 países dentro do Plano BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), da OCDE/G20, sobre a tributação do lucro das grandes multinacionais prestadores de serviços digitais que operem “serviços digitais automatizados” e “negócios voltados para o consumidor” (CFB), com faturamento mínimo global de € 750 milhões e uma lucratividade mínima de 10%. A proposta foi elaborada de forma a evitar a introdução unilateral dos DSTs, o que tem gerado várias divergências com os Estados Unidos e ameaças de retaliações recíprocas entre países. Ela é dividida em dois pilares, e altera drasticamente o modo como os direitos tributários são repartidos entre o país-sede e os consumidores.

O Pilar 1 basicamente transfere a tributação do lucro que atualmente é apropriada completamente no país-sede da multinacional para os países dos consumidores, com base na proporção de vendas ou de usuários. Definiu-se como “Valor A” o lucro consolidado da multinacional no país-sede que estiver acima de um limite preestabelecido (provavelmente 10%), e que será transferido para os países dos consumidores.

O Pilar 2 encara o problema da concessão de incentivos fiscais no imposto de renda, conjuntamente com o problema do uso de países intermediários (conhecidos como *hubs* de investimento), enquanto parte das estratégias corporativas de planejamento tributário agressivo. O uso de países *hubs* de investimento pelas multinacionais consiste em haver, mesmo que digitalmente, um país intermediário com baixa alíquota do imposto de renda para realizar transações entre a sede e suas subsidiárias. Dessa forma, o produto é vendido pela sede ao país intermediário por um preço artificialmente baixo, aferindo baixo lucro tributável no país-sede. O produto então é revendido a alto preço à subsidiária, também ocasionando baixo lucro tributável no país final, sendo que boa parte do lucro fica retido no país intermediário, que é tributado com uma baixa alíquota. A literatura (Hers *et al.*, 2018) aponta que Holanda, Irlanda, Luxemburgo, Maurício e Singapura atuam como países intermediários de 32% do valor mundial do investimento direto estrangeiro, e o Brasil é o principal destino do investimento direto estrangeiro intermediado por Holanda e Luxemburgo.

O Pilar 2 garante que cada país em que exista mercado consumidor tenha direito a uma tributação mínima. A proposta permite a retenção do lucro no país-sede de apenas um valor máximo preestabelecido (provavelmente 10% do faturamento) para cobrir despesas de distribuição, *marketing* e folha de pagamentos. Quando os lucros das subsidiárias de

uma multinacional estivessem, por incentivo fiscal, sujeitos a uma tributação inferior a uma alíquota efetiva mínima a ser acordada (utilizada em cenários da OCDE como sendo 12,5%, mas acordada em 15% pelos países do G7), a multinacional estaria sujeita a uma tributação adicional até atingir esse patamar mínimo. Apesar de, à primeira vista, o valor da alíquota efetiva ser considerado baixo, se comparado às alíquotas legais existentes em vários países, trata-se de um valor efetivo, que considera o impacto de todas as isenções, deduções e reduções da base de cálculo que geralmente são concedidas a diversos setores, muitas vezes de maneira pouco transparente pelos países.

A OCDE estima que o lucro anual das grandes multinacionais do setor digital represente cerca de US\$ 500 bilhões, e a proposta possa representar uma realocação de receita tributária de US\$ 75 bilhões por ano e elevar em até 4% as receitas mundiais do imposto de renda corporativo, com um impacto negativo de apenas 0,1% no produto interno bruto (PIB) global, mas que poderia chegar a 1,2%, em um cenário contrafactual de retaliações comerciais entre países, devido à introdução dos DSTs. A OCDE ainda faz uma separação por grupos de países, em que os de renda alta teriam ganhos globais de arrecadação de 0,8% até 3,8% nos pilares 1 e 2, respectivamente. Nos de renda média, essa estimativa seria, respectivamente, de 1,8% e 2,1%; e, nos países de renda baixa, seria de 1,3% e 3%.

A proposta ainda realça externalidades positivas, como a redução da guerra fiscal por investimento estrangeiro, das estratégias de preço de transferência, do planejamento tributário agressivo com o uso de *hubs* de investimento e dos custos administrativos e de *compliance*. A OCDE estima que 40% do impacto com ganhos de receitas seja proveniente da redução da guerra fiscal e do planejamento tributário agressivo. De um modo geral, ao reduzir as diferenças nas alíquotas efetivas entre os países, a proposta aumentaria a importância dos fatores não tributários nas decisões de localização de investimentos, como os destinados a infraestrutura, qualificação da mão de obra e custos trabalhistas.

Por fim, o Relatório da OCDE enfatiza que a proposta ganha mais importância no contexto da pandemia do Covid-19, com o crescimento do setor digital (que é pouco tributado), o aumento da concentração de renda e a necessidade de se elevar o gasto público e reduzir o *deficit* fiscal dos governos.

Os consensos do pilares 1 e 2 pressupõem ainda o fim dos atuais DSTs, bem como um compromisso de que não sejam reintroduzidos no futuro. No entanto, na falta de um acordo multilateral, esta tem sido a estratégia adotada por muitos países para elevar receitas. O DST basicamente é um imposto de renda sobre o lucro presumido na venda de um serviço digital, no qual, por exemplo, uma alíquota sobre o valor do serviço de 3% seria equivalente a uma tributação de 15% sobre uma taxa de lucro de 20%. Porém, na prática, a taxa de lucro do setor de serviços digitais é bastante heterogênea, e os DSTs tendem a prejudicar as empresas pequenas e menos lucrativas. A Nota Técnica identificou que, a partir de 2020, Áustria, França, Espanha, Reino Unido, Hungria, Itália, Turquia, Austrália, Índia, Singapura, Malásia, Costa Rica, Uruguai, Argentina, Colômbia e México já promulgaram algum tipo de tributação *ad valorem* sobre as multinacionais do setor digital, em que as próprias empresas devem computar e transferir os valores arrecadados aos fiscos dos respectivos países (caso europeu), ou as operadoras financeiras

intermediárias são as responsáveis pelo recolhimento do imposto (mais comum na América Latina). A base de cálculo do DST costuma ser bastante abrangente, incluindo:

- a) venda de áudio, vídeo, jogos *on-line*, ou qualquer outro conteúdo em ambiente digital;
- b) “serviços de interface digital”, que permitem aos usuários estabelecer contatos e interagir com outras pessoas ou empresas, incluindo-se “motores de busca”;
- c) “serviços de propaganda direcionada”, que permitem a prestação de serviços de anunciantes para a colocação de mensagens publicitárias direcionadas a partir de dados recolhidos sobre os utilizadores.

Na Europa, os DSTs atingem majoritariamente empresas com faturamento superior a € 750 milhões, e as alíquotas se situam entre 3% e 5%, embora, em alguns países, possam chegar a 7,5% (Hungria e Turquia). Nesse contexto, o Brasil, apesar de ser o quarto no *ranking* mundial, com 72 milhões de usuários de internet, ainda não tributa as multinacionais do setor digital que não tenham presença física no país, visto que os tributos sobre o faturamento ou lucro (IRPJ, PIS, Cofins, de competência federal), ou sobre a venda de serviços (ISS, de competência municipal), não atingem empresas localizadas no exterior, bem como a importação de serviços digitais não está sujeita ao imposto de importação. No Congresso Nacional, há três Projetos de Lei (PLs): dois na Câmara dos Deputados, o PL nº 2.358/2020 e o PLP nº 218/2020; e outro no Senado, o PLS nº 131/2020. O primeiro projeto, em estágio mais avançado de discussão, prevê a tributação de multinacionais com faturamentos mundial e no Brasil superiores a R\$ 3 bilhões e R\$ 100 milhões de reais, respectivamente, com alíquotas progressivas entre 1% e 5%, conforme o volume das vendas internas.

A importância da proposta, acordada na reunião dos países do G7 em junho de 2020, significa que há possibilidade de, no futuro, um modelo de tributação do lucro das multinacionais baseado no país dos consumidores abranger outros setores econômicos, visto que o planejamento tributário agressivo, com a mudança de sedes de empresas e os mecanismos de preço de transferência, é um grande desafio ao fisco da maioria dos países, que causa deterioração das bases fiscais, em um cenário de crescimento da desigualdade e da crescente digitalização da economia em um mundo pós-Covid-19.

REFERÊNCIAS

HERS, J.; WITTEMAN, J; ROUGOOR, W; Van BUIREN, K. **The role of investment hubs in FDI, economic development and trade: Ireland, Luxembourg, Mauritius, the Netherlands, and Singapore.** SEO Amsterdam Economics, 2018. (Working Paper).

OECD. **Tax challenges arising from digitalisation – economic impact assessment: inclusive framework on BEPS, OECD/G20 base erosion and Profit Shifting Project.** Paris: OECD Publishing, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1787/0e3cc2d4-en>>.