

2018

PROPOSTAS DA INDÚSTRIA

PARA AS ELEIÇÕES

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR: SUPERANDO OS OBSTÁCULOS

POLÍTICA INDUSTRIAL,
DE INOVAÇÃO E DE
COMÉRCIO EXTERIOR

38



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR: SUPERANDO OS OBSTÁCULOS

POLÍTICA INDUSTRIAL,
DE INOVAÇÃO E DE
COMÉRCIO EXTERIOR

38

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Paulo Antonio Skaf
1º Vice-presidente

Antônio Carlos da Silva
2º Vice-presidente

Paulo Afonso Ferreira
3º Vice-presidente

Paulo Gilberto Fernandes Tigre
Flavio José Cavalcanti de Azevedo

Glauco José Côrte

Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira

Edson Luiz Campagnolo

Jorge Parente Frota Júnior

Eduardo Prado de Oliveira

Jandir José Milan

José Conrado Azevedo Santos

Antonio José de Moraes Souza Filho

Marcos Guerra

Olavo Machado Júnior

Vice-presidentes

Francisco de Assis Benevides Gadelha
1º Diretor financeiro

José Carlos Lyra de Andrade
2º Diretor financeiro

Alexandre Herculano Coelho de Souza Furlan
3º Diretor financeiro

Jorge Wicks Côrte Real
1º Diretor secretário

Sérgio Marcolino Longen
2º Diretor secretário

Antonio Rocha da Silva
3º Diretor secretário

Heitor José Müller

Carlos Mariani Bittencourt

Amaro Sales de Araújo

Pedro Alves de Oliveira

Edilson Baldez das Neves

Roberto Proença de Macêdo

Roberto Magno Martins Pires

Rivaldo Fernandes Neves

Denis Roberto Baú

Carlos Takashi Sasai

João Francisco Salomão

Julio Augusto Miranda Filho

Roberto Cavalcanti Ribeiro

Ricardo Essinger

Diretores

CONSELHO FISCAL

João Oliveira de Albuquerque

José da Silva Nogueira Filho

Francisco de Sales Alencar

Titulares

Célio Batista Alves

José Francisco Veloso Ribeiro

Clerlânio Fernandes de Holanda

Suplentes

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR: SUPERANDO OS OBSTÁCULOS

POLÍTICA INDUSTRIAL,
DE INOVAÇÃO E DE
COMÉRCIO EXTERIOR

38

2018

PROPOSTAS DA INDÚSTRIA

PARA AS ELEIÇÕES



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

© 2018. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI

FICHA CATALOGRÁFICA

C748e

Confederação Nacional da Indústria.

Investimentos brasileiros no exterior : superando os obstáculos /
Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2018.
56 p. : il. – (Propostas da indústria eleições 2018 ; v. 38)

ISBN 978-85-7957-184-8

1. Internacionalização. 2. Investimentos no Exterior. 3. Tributação. I.
Título.

CDU: 339.5

CNI

Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3317-9000

Fax: (61) 3317-9994

<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/>

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992

sac@cni.com.br



2018
PROPOSTAS DA INDÚSTRIA
PARA AS ELEIÇÕES

SUMÁRIO

RESUMO EXECUTIVO	11
INTRODUÇÃO	13
1 O BRASIL: PAÍS EMERGENTE RETARDATÁRIO NA ATIVIDADE DE INVESTIMENTO NO EXTERIOR	15
2 OS BENEFÍCIOS DO INVESTIMENTO NO EXTERIOR	17
2.1 Investimento no exterior e exportações no Brasil	19
2.2 Investimento no exterior e inovação no Brasil	20
3 DIAGNÓSTICO DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS PARA APOIO AOS INVESTIMENTOS NO EXTERIOR	23
3.1 Tributação	23
3.2 Área trabalhista e previdenciária	31
3.3 Financiamento e garantias	33
3.4 Acordos de investimentos	34
4 RECOMENDAÇÕES	35
ANEXOS	49
REFERÊNCIAS	53
LISTA DAS PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2018	55



APRESENTAÇÃO

O Brasil levará mais de meio século para alcançar o produto *per capita* de países desenvolvidos, mantida a taxa média de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) nacional registrada nos últimos 10 anos, que foi de apenas 1,6%.

O desafio para o país será de, pelo menos, dobrar a taxa de crescimento do PIB nos próximos anos. Para tanto, não se poderá repetir erros de política que reduzam o potencial de expansão – o que inclui ter uma agenda coerente de reformas econômicas e institucionais.

Mudanças de governo são ocasiões especiais para uma reflexão sobre os objetivos e as estratégias nacionais. São, também, oportunidades para o país sair da zona de conforto e aumentar sua ambição de desenvolvimento.

As eleições de 2018 têm uma característica singular, que reforça o sentido dessa ambição. O fim do mandato do próximo presidente e dos parlamentares vai coincidir com o 200º aniversário da independência do Brasil.

É preciso aproveitar esse marco para estimular ações que eliminem os principais obstáculos ao crescimento no país e contribuam para construir uma indústria competitiva, inovadora, global e sustentável.

O *Mapa Estratégico da Indústria 2018-2022*, lançado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) no início do ano, apresenta uma agenda para aumentar a competitividade da indústria e do Brasil, e para elevar o bem-estar da população ao nível dos países desenvolvidos.

Com base nas prioridades identificadas no Mapa, a CNI oferece 43 estudos, relacionados aos fatores-chave da competitividade. Os documentos analisam os entraves e apresentam soluções para os principais problemas nacionais.

Consolidar uma indústria forte e competitiva é essencial para o desenvolvimento econômico e social de um país. A indústria tem o poder de estimular outros setores, além de ser um dos principais agentes da inovação tecnológica. Desse modo, é importante promover políticas específicas e alinhadas para o segmento.

Os investimentos no exterior trazem benefícios para a economia de um país, e não apenas para as empresas investidoras.

Este documento apresenta recomendações que promoverão um ambiente propício aos investimentos das empresas brasileiras no exterior em igualdade de condições com seus competidores.

Robson Braga de Andrade

Presidente da CNI

RESUMO EXECUTIVO

O Brasil tem sido, entre os países emergentes, um retardatário no processo de internacionalização produtiva de suas empresas. O país tem perdido, ininterruptamente, participação nos fluxos e estoque de investimentos no exterior, inclusive para economias menores como Chile, Malásia ou México, países que passaram a apoiar mais a atividade de investimento de suas empresas no exterior.

Para empresas que competem globalmente, internacionalização não é uma alternativa, mas sim uma necessidade e parte da dinâmica da concorrência internacional. A não realização de investimentos produtivos em outros países pode acarretar não apenas na perda de posição frente a competidores no mercado mundial, mas também no enfraquecimento da empresa no mercado doméstico, com impactos negativos na geração de emprego e na competitividade do país.

Internacionalização é o caminho para enfrentar transformações no plano tecnológico e produtivo. O investimento em fábricas ou em atividades de apoio à exportação, serviços pós-venda e pesquisa e desenvolvimento em outros países, muitas vezes, não é uma escolha, mas uma necessidade para que as empresas possam dar continuidade a sua linha de produtos, conhecer seus competidores no plano tecnológico e ter acesso a centros de pesquisas e tecnologias de ponta.

Os investimentos no exterior trazem benefícios para a economia de um país como um todo e não apenas para as empresas investidoras. Estudos de casos com empresas internacionalizadas, conduzidos no Brasil e internacionalmente, comprovam que os investimentos no exterior têm impactos positivos sobre a produtividade e impulsionam a inovação, com a incorporação de tecnologia e de melhores práticas de gestão também nas operações domésticas.

Falta ao Brasil um conjunto coerente de políticas que contribuam para um ambiente que permita às empresas investirem no exterior em igualdade de condições com seus competidores.

As regras de tributação de lucros das multinacionais brasileiras (tributação dos lucros em bases universais) oneram suas operações fora do país e reduzem sua competitividade. Além disso, falta ao Brasil celebrar Acordos para Evitar Dupla Tributação (ADTs) com parceiros estratégicos, aprimorar sua legislação de preços de transferência, reduzir o custo para a expatriação de mão de obra e criar instrumentos contra riscos políticos em suas operações no exterior.

Recomendações

Uma política consistente de apoio aos investimentos no exterior necessita atacar, ao menos, quatro áreas de políticas que afetam a competitividade das empresas transnacionais brasileiras. A seguir são relacionadas as principais recomendações de cada área:

Tributação

1. Aprimorar o regime brasileiro de tributação de lucros auferidos no exterior.
2. Rever critérios para enquadramento dos países como regime de tributação facilitada (RTF).
3. Aproximar o modelo de ADTs do Brasil ao da convenção-modelo da OCDE e ampliar a rede brasileira de ADTs.
4. Aprimorar a lei brasileira de preços de transferência.
5. Reduzir a zero o IOF sobre operações de investimentos no exterior.

Legislação trabalhista e previdenciária

6. Atualizar a lei de expatriação de mão de obra.
7. Ampliar e melhorar a rede brasileira de acordos previdenciários.

Financiamento e garantias

8. Conceder, pelo Fundo de Garantia às Exportações (FGE), garantia contra riscos políticos e extraordinários.
9. Criar instrumento para a concessão pelo FGE de garantia contra o risco do investimento direto de empresas brasileiras no exterior.
10. Oferecer garantias às operações de financiamento no mercado financeiro internacional ou no sistema financeiro local do país de destino do investimento.

Acordos de investimentos

11. Ampliar a rede brasileira de acordos de cooperação e facilitação de investimentos (ACFIs).
12. Manter estreitos canais de comunicação entre governo e empresas transnacionais brasileiras durante a negociação e a implantação dos ACFIs.
13. Internalizar com celeridade os acordos de investimentos já celebrados pelo Brasil.
14. Operacionalizar a figura do Ombudsman na Câmara de Comércio Exterior (Camex).

INTRODUÇÃO

Após um período em que o Brasil chegou a ser o país emergente com maior participação nos fluxos de investimentos no exterior, o movimento de internacionalização produtiva tem perdido força e o Brasil tem ficado atrás de economias menores, como Chile, México ou Malásia.

Os países emergentes, sobretudo na Ásia, têm cada vez mais atuado no sentido de incentivar a internacionalização de suas empresas via investimento produtivo. As principais políticas públicas adotadas por esses países incluem a isenção tributária para os lucros que suas empresas auferem no exterior, linhas de financiamento competitivas, garantias contra riscos políticos e amplas redes de acordos de investimentos e para evitar dupla tributação.

Historicamente, riscos sobre redução de exportações e aumento de importações geravam preocupações aos países em desenvolvimento e eram razões para restrições ao envio de capital ao exterior, como foi o caso brasileiro. Entretanto, literatura sobre o tema indica que a atividade de investimento no exterior pode ser complementar às exportações e aumentar o volume exportado, por exemplo, por meio de vendas das empresas matrizes para filiais no exterior.

Além disso, há o efeito positivo dessa atividade para o aumento da produtividade na economia e para a criação de novas vantagens competitivas para as empresas. O investimento no exterior muitas vezes se torna uma necessidade para muitas empresas, já que a não realização pode acarretar impactos negativos sobre o emprego e a competitividade da empresa e do país.

Estudo conduzido pela CNI, com base em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), demonstrou que as empresas brasileiras com investimento no exterior tiveram aumento de exportações, na última década, mais de 2,5 vezes superior à média das empresas exportadoras. Em relação à inovação, dados da CNI demonstram que as transnacionais brasileiras, comparadas à média das empresas no Brasil, realizam mais atividade de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e lançam mais novos produtos no mercado e adotam mais novos processos.

Em que pese os benefícios dessa atividade, o Brasil ainda não conta com uma política consistente para o apoio ao investimento de suas empresas no exterior. Há, na verdade, iniciativas que geram incentivos contraditórios: de um lado, ações positivas no âmbito dos Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs) e da Câmara de Comércio Exterior (Camex), como a criação do Comitê de Investimentos (Coninv), e, por outro, um sistema de tributação de lucros que reduz

a competitividade dos investimentos, a ausência de ADTs com países relevantes e uma lei de expatriação de mão de obra que traz insegurança jurídica e custos às multinacionais brasileiras.

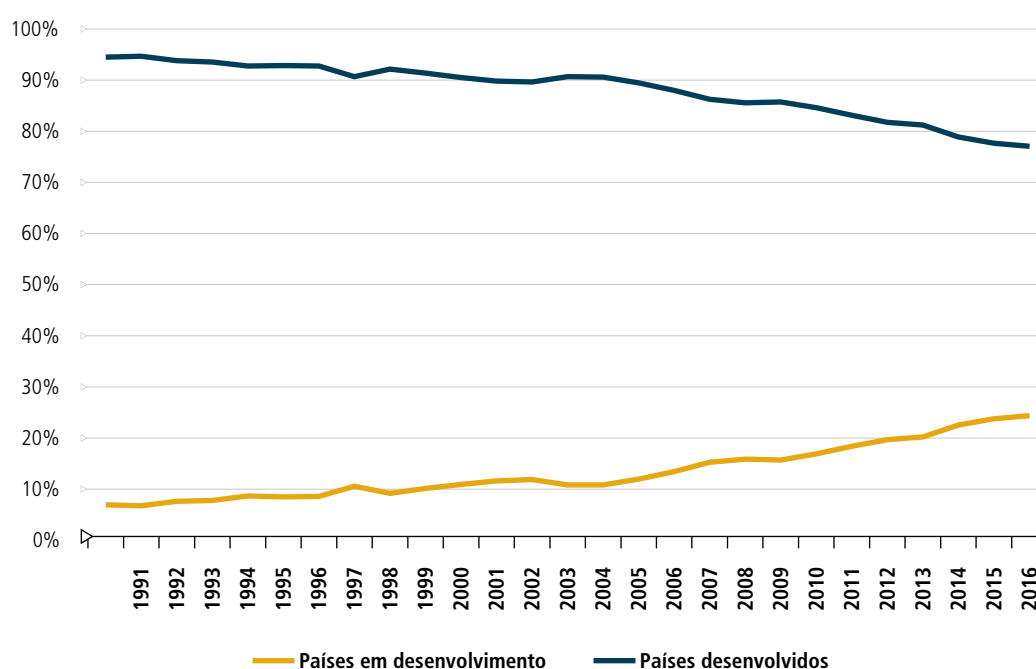
Para desenvolver uma política consistente e coordenada para incentivar as empresas transnacionais brasileiras, o país precisa atacar iniciativas em diversas áreas, com foco na parte tributária, como a melhoria e revisão das leis de tributação de lucros no exterior e de preços de transferência e aumento da rede brasileira de Acordos para Evitar Dupla Tributação (ADTs). Além disso, recomenda-se modificar a lei de expatriação de mão de obra, criar mecanismos para mitigação de riscos políticos e ampliar a rede de acordos de investimentos.

1 O BRASIL: PAÍS EMERGENTE RETARDATÁRIO NA ATIVIDADE DE INVESTIMENTO NO EXTERIOR

Uma das tendências na evolução dos fluxos globais de emissão de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) tem sido o crescimento da participação dos países em desenvolvimento como origem de tais fluxos. Em 1990, os estoques originários destes países representavam apenas 6,2% do total, participação que subiu para 10,2%, em 2000, chegando a 23,7%, em 2016.

Gráfico 1 – Emissão de IDE dos países desenvolvidos e em desenvolvimento (1990 a 2016)

Participação (%) no total



Fonte: Unctad. FDlstat.

Entretanto, o desempenho desses investimentos não é homogêneo em termos geográficos, sendo que as empresas do continente asiático, principalmente com origem na China, têm sido as líderes em crescimento recente dos investimentos no exterior, tanto entre os países emergentes quanto entre a totalidade dos países.

Esses países, especialmente os asiáticos, passaram a incentivar a internacionalização via investimento produtivo no exterior, tais como a China, Coreia do Sul, Malásia e Vietnã. Esses países, em geral, adotam práticas como isenção da tributação de lucros no exterior, linhas de financiamento a custos competitivos e garantias contra risco político no exterior, e ampla rede de acordos de investimentos e acordos para evitar dupla tributação.

O Brasil, que chegou a representar 1,3% do total de saídas de IED no mundo em 2004-2006 – o maior entre todos os países emergentes –, tem perdido ininterruptamente participação, inclusive para economias menores, como Chile, Malásia e México.

A perda de posição do Brasil como emissor de investimentos no exterior é um fator de preocupação para a indústria, já que a atividade é estratégica e traz benefícios para as empresas e ao conjunto da economia do país.

Tabela 1 – Fluxos de saída de IED de países emergentes (média 2001-2016)

País	2001-2003		2004-2006		2007-2009		2010-2012		2013-2016	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Chile	1.221	0,21	2.164	0,21	6.738	0,40	13.731	0,95	9.751	0,68
China	4.086	0,71	11.798	1,14	46.314	2,78	77.090	5,32	135.406	9,50
Índia	1.650	0,29	6.482	0,63	18.145	1,09	12.296	0,85	6.539	0,46
Malásia	1.180	0,21	3.719	0,36	11.354	0,68	15.264	1,05	11.494	0,81
México	2.183	0,38	5.555	0,54	6.340	0,38	17.008	1,17	7.450	0,52
Turquia	373	0,06	923	0,09	2.069	0,12	2.635	0,18	4.467	0,31
Brasil	158	0,03	13.509	1,30	5.813	0,35	9.274	0,64	-2.073	-0,15
Mundo	575.102	100	1.036.825	100	1.665.378	100	1.450.186	100	1.424.855	100

Fonte: Unctad. FDIstat.

2 OS BENEFÍCIOS DO INVESTIMENTO NO EXTERIOR

Historicamente, as políticas públicas dos países estiveram orientadas à atração de investimento direto externo no mundo. Nos países em desenvolvimento, como o Brasil, preocupações com a balança comercial, e também com emprego, geravam restrições à remessa de capitais para o exterior, incluídas aí o investimento direto no exterior.

Do lado da balança comercial, os riscos de redução das exportações – substituídas pelo investimento no exterior da empresa antes exportadora – e o aumento das importações a partir do investimento externo eram as razões principais que explicavam tais restrições.

No entanto, a literatura, no Brasil¹ e internacionalmente², que trata da relação entre investimento direto no exterior e os fluxos de comércio indica, em geral, que a atividade pode ser importante para aumentar o volume exportado, mas que os efeitos dependem das características do produto, do mercado e do tipo de investimento.

Os investimentos que têm como objetivo aumentar o acesso ao mercado externo ou a produtividade da firma tendem a elevar as exportações e a eficiência da firma investidora. Os investimentos feitos para obter mais acesso a insumos normalmente têm impacto indireto sobre as exportações da firma investidora e do país emissor.

Segundo Motta Veiga e Iglesias (2002) o investimento direto para produzir no exterior pode ter os seguintes efeitos no médio prazo:

- aumentar as exportações de insumos e produtos complementares para a subsidiária no exterior, através do comércio intrafirma; e
- viabilizar a entrada das empresas em setores que não podem ser atendidos por meio de comércio (serviços, por exemplo, não comercializáveis), o que é de particular relevância, tendo em vista a possibilidade de estímulos indiretos às exportações a partir das firmas multinacionais domésticas (as filiais podem importar equipamentos, insumos etc. de fornecedores do país de origem).

Além disso, há dois outros fortes argumentos em favor do apoio aos investimentos de empresas no exterior.

1. Ver os livros (PROCHNIK; ESTEVES; FREITAS, 2006), (ALÉM; MADEIRA, 2010).

2. Ver os livros: (BERGSTEIN; HORST; MORAN, 1978), (NAVARETTI; CASTELLANI, 2004), (KAFUROS, 2008), (MORAN; OLDENSKI, 2013).

O primeiro é o fato de que a análise dos efeitos líquidos do investimento do país emissor não deve se limitar a olhar o aumento ou redução de exportações. Para a Unctad (1993), o efeito líquido depende não só das mudanças nos fluxos de comércio, mas também do aumento da produtividade e da criação de novas vantagens competitivas por parte de empresas e países envolvidos.

O segundo argumento é que o investimento no exterior nem sempre é uma escolha e que nas circunstâncias da concorrência em alguns mercados e produtos ele se transforma em uma necessidade para muitas empresas. Conseqüentemente, a não realização destes investimentos pode acarretar perda de dinamismo dessas empresas, ocasionando impactos negativos sobre o emprego e a competitividade da economia do país.

A internacionalização através do investimento externo pode ser a única alternativa para empresas que competem globalmente e que enfrentam transformações no plano tecnológico e produtivo. O investimento externo é necessário para poder continuar competindo nos mercados externos e desenvolvendo novos produtos (ALÉM e MADEIRA, 2010).

Nesta comparação, os efeitos sobre exportações do investimento no exterior são relevantes, mas podem ser menores do que os efeitos sobre a competitividade e produtividade das empresas e do país.

Hufbauer, Moran e Oldenski (2013) usam dados confidenciais de mais de 1.500 empresas multinacionais dos Estados Unidos e de mais de 10.000 filiais destas para avaliar se as atividades dessas empresas no âmbito nacional e em outros países são complementares ou substitutas.

O estudo encontra resultados positivos e de complementariedade. Por exemplo, se uma empresa aumenta em 10% o nível de emprego em suas filiais no exterior, ela aumenta, em média, o nível de emprego doméstico, os investimentos e as exportações a partir dos Estados Unidos em 4%. Os gastos com pesquisa e desenvolvimento, que são associados não apenas à geração de empregos internos, mas de empregos mais qualificados, aumentam 5,4% em média.

Segundo os autores, “os resultados encontrados permitem afirmar que o aumento da atividade das filiais no exterior aumenta a produtividade total de uma empresa multinacional de tal forma que leva a um crescimento do nível de emprego em todas as localizações em que ela atua, no exterior e domesticamente”.

É essencial também levar em consideração o potencial de ganhos associados aos efeitos da internacionalização sobre a produtividade e a capacidade de inovação das empresas e da economia doméstica do país investidor, fatores de grande relevância para o Brasil.

Diversas são as formas pelas quais a internacionalização contribui para os esforços de inovação e a apropriação de seus benefícios pelas empresas, bem como para a própria economia do país investidor (CNI, 2013):

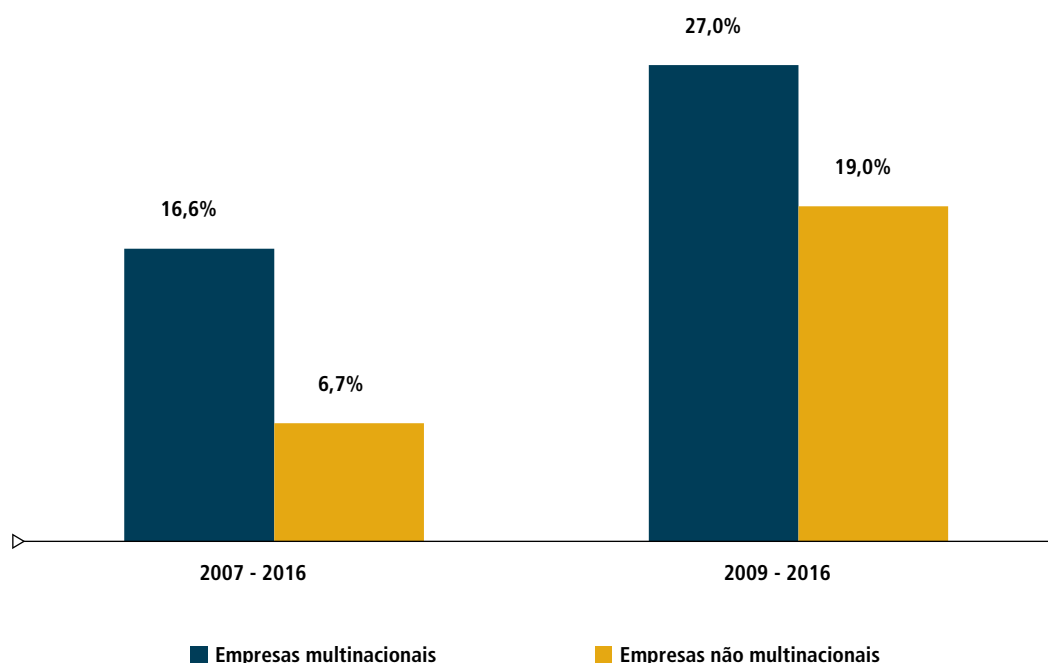
- empresas internacionalizadas têm maior capacidade para usar um amplo leque de recursos de P&D disponíveis globalmente;
- a internacionalização facilita o contato direto e o estabelecimento de alianças com fornecedores, universidades, centro de pesquisa e, mesmo, com uma maior gama de competidores no mercado mundial;
- empresas internacionalizadas podem montar times de pesquisadores provenientes de diversos países e usar as melhores ideias e conhecimentos de equipes multinacionais;
- a internacionalização aumenta as oportunidades para a captura de ideias de mercados mais abrangentes e de culturas variadas;
- a atuação internacional também permite às empresas diluir os riscos de oscilações econômicas e ciclos de negócios no país de origem, aumentando a capacidade de capturar os benefícios dos investimentos realizados em P&D; e
- a atuação internacional aumenta a escala de produção total e permite a diluição dos custos da inovação.

2.1 Investimento no exterior e exportações no Brasil

A CNI (2014) analisa os movimentos de 41 grupos empresariais da indústria de transformação em direção ao mercado externo e seu eventual efeito sobre suas exportações realizadas a partir do Brasil.

Os resultados obtidos indicam que as exportações desses 41 grupos multinacionais brasileiros apresentaram crescimento acumulado de 16,6% no período 2007/2016. Em comparação ao grupo de empresas brasileiras exportadoras que não possuem investimentos no exterior, as transnacionais tiveram desempenho exportador quase 2,5 vezes superior, já que este último grupo cresceu 6,7% no acumulado do período.

Gráfico 2 – Crescimento acumulado comparado das exportações por grupo de empresas brasileiras



Fonte: Funcex/CNI com dados do IBGE.

Foram ainda examinados, por meio de entrevistas no mencionado relatório, 10 casos de empresas transnacionais que revelaram situações em que a atividade da unidade industrial no exterior viabilizou aumento de exportações da matriz brasileira. Foram casos em que a unidade no exterior passou a utilizar, em seu processo produtivo, partes e componentes fornecidos pela matriz.

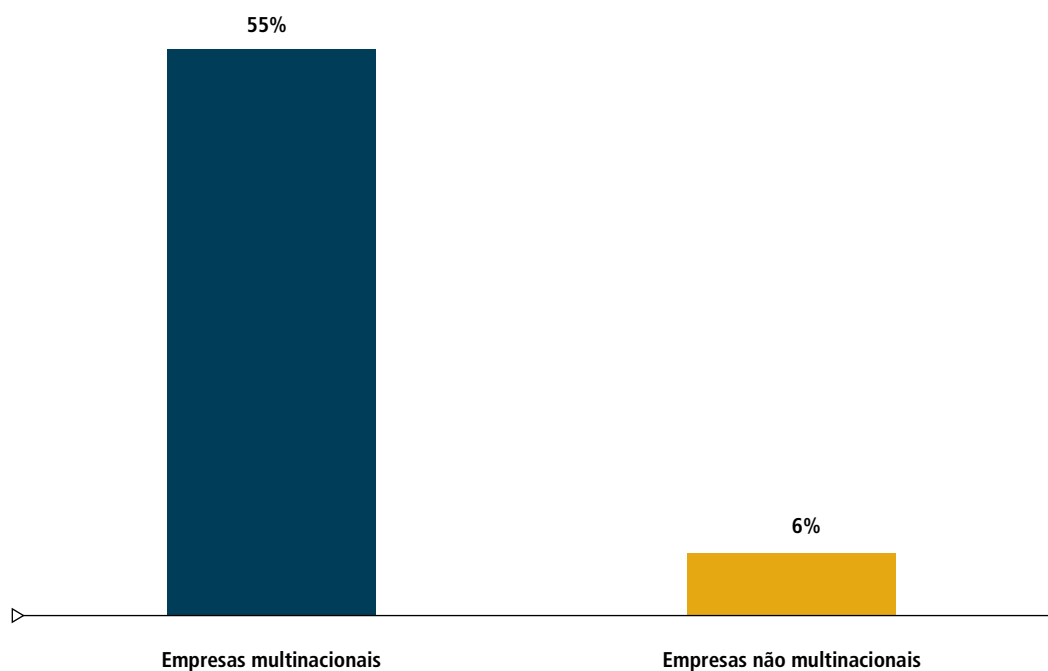
O trabalho elaborado pela CNI concluiu que o processo de internacionalização não desestimulou o desempenho exportador das empresas brasileiras que investiram no exterior. Na verdade, as exportações dessas empresas continuaram crescendo a taxas significativas, acima das registradas pelo total das empresas industriais no Brasil.

2.2 Investimento no exterior e inovação no Brasil

Igualmente, a CNI elaborou comparação do desempenho inovador de empresas brasileiras com investimentos no exterior e empresas que não investem fora. Com base em dados da última Pesquisa de Inovação (Pintec) do IBGE, de 2014, no grupo de empresas brasileiras com operações no exterior, 55% delas realizavam atividades de P&D, enquanto no total das empresas brasileiras esse número caía para apenas 6%.

Da amostra de empresas brasileiras com investimentos no exterior, 80% delas haviam desenvolvido e lançado um produto novo no mercado, enquanto 99% tinham desenvolvido um novo processo. No caso do universo total das empresas brasileiras que responderam à pesquisa, o percentual foi de apenas 18% e 32%, respectivamente.

Gráfico 3 – Percentual de empresas que realizam atividades de P&D por grupo de empresas brasileiras



Fonte: CNI com base em dados do IBGE.

3 DIAGNÓSTICO DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS PARA APOIO AOS INVESTIMENTOS NO EXTERIOR

O Brasil ainda não conta com uma política consistente, e que envolva distintos ministérios, para o apoio ao investimento de suas empresas no exterior.

Há, na verdade, iniciativas que geram incentivos contraditórios: de um lado, ações positivas no âmbito dos ACFIs e no âmbito da Câmara de Comércio Exterior (Camex) com a criação do Comitê de Investimentos (Coninv), que tem tentado melhor coordenar a agenda interministerial; e, por outro, um sistema de tributação de lucros que reduz a competitividade dos investimentos, um modelo restritivo de ADTs e ausência de ADTs com países relevantes e uma lei de expatriação de mão de obra que traz insegurança jurídica e custos às multinacionais brasileiras.

A seguir, um diagnóstico de quatro áreas de política que afetam a competitividade dos investimentos brasileiros no exterior: tributação, área trabalhista e previdenciária, de financiamento e garantias, e de acordos de investimentos.

3.1 Tributação

O tratamento tributário concedido pelos países – sobretudo ao lucro gerado pelo investimento no exterior – é o elemento mais importante de uma política bem-sucedida para dar competitividade às operações das empresas no exterior. Entre os temas mais relevantes na área tributária estão: a legislação de lucros no exterior, a rede de ADTs, a lei de preços de transferência e a incidência de IOF-Câmbio sobre operações de aquisição e empréstimos intercompanhia.

3.1.1 O regime brasileiro de tributação de lucros no exterior

O regime brasileiro de tributação sobre a renda de lucros auferidos no exterior onera a atividade de investimento das empresas brasileiras fora, já que a preocupação central do modelo tem sido evitar a corrosão da base tributária.

A Lei 12.973/2014 e a IN 1.520/2014 estabelecem o regime de Tributação em Bases Universais (TBU). Essas regras preveem a tributação direta, da empresa controladora (matriz), dos lucros auferidos por suas filiais, sucursais, controladas e coligadas no exterior. Na prática, o Brasil tributa todos os rendimentos de suas empresas, independentemente de onde eles foram gerados, ainda que tenham sido reinvestidos no exterior e que não haja qualquer distribuição aos acionistas.

O regime de TBU não é mais utilizado por nenhuma grande economia e o Brasil se isolou no uso desse modelo. Os Estados Unidos alteraram para o regime de Tributação em Bases Territoriais com sua reforma em 2017, passando a tributar apenas a renda de lucros gerados em território nacional e isentando a tributação sobre dividendos recebidos de subsidiárias no exterior.

Abaixo, exemplo de regime de tributação da renda auferida no exterior em algumas economias selecionadas.

Tabela 2 – Tratamento tributário da renda sobre lucros e dividendos auferidos no exterior

País	Tratamento tributário
Estados Unidos	Isenção total a lucros e dividendos
Reino Unido	Isenção total a lucros e dividendos
Austrália	Isenção total a lucros e dividendos
França	Isenção do lucro e de 95% dos dividendos
Alemanha	Isenção do lucro e de 95% dos dividendos
Japão	Isenção do lucro e de 95% dos dividendos
Canadá	Isenção total para países com os quais possui ADTs

Fonte: *Yearbook investment law and policy* 2016.

Além disso, a lei brasileira, como regra geral, impede que, para fins de tributação dos resultados no exterior, as empresas brasileiras considerem, de forma consolidada, os lucros e prejuízos de suas controladas no exterior. Ou seja, a apuração do lucro deve ser feita de forma individualizada para cada empresa no exterior, o que termina aumentando a carga tributária.

A lei, todavia, trouxe uma exceção à regra da apuração individual permitindo a consolidação dos resultados de empresas controladas diretas e indiretas até o ano de 2022, exceto se o país (jurisdição) de destino do investimento:

- não possui tratado que preveja troca de informações tributárias;
- possui regime de tributação favorecida (paraíso fiscal), regime fiscal privilegiado ou regime de subtributação, que na prática exclui qualquer país com alíquota de tributação da renda abaixo de 20%; ou
- tenha renda ativa própria superior a 80% da renda total.

Essa exceção, embora importante, está prevista apenas até 2022, o que causa incerteza às empresas brasileiras que desejam planejar seus investimentos no exterior ao longo dos próximos anos.

Adicionalmente, para as indústrias de transformação, extrativa e de construção, a legislação permite outra exceção até 2022, que é a dedução pela controladora brasileira de crédito presumido de até 9% incidente sobre o lucro auferido no exterior, exceto se a empresa controlada esteja em país com regime de subtributação.

Entretanto, é importante ressaltar que os conceitos utilizados no Brasil para a definição de regime de tributação facilitada (RTF), regime fiscal privilegiado (RFP) e regime de subtributação utilizam parâmetros defasados em relação aos padrões mundiais atuais. No Brasil, esses três conceitos estão diretamente relacionados a um percentual fixo (de 20%) de alíquota de IRPJ aplicada nas jurisdições, o que diverge de forma significativa dos parâmetros estabelecidos pela OCDE³.

A OCDE define paraíso fiscal com base em parâmetros como a total ausência de impostos, impostos nominais reduzidos ou alíquotas reduzidas para investimentos e rendimentos de fontes estrangeiras. Para conceituar regimes fiscais privilegiados, têm-se a aplicação de alíquotas efetivas reduzidas ou zero, isenções para rendimentos de fontes estrangeiras, além de falta de transparência e troca de informações, dentre outros atributos. Cabe ressaltar que tais parâmetros não estão vinculados a critérios estáticos⁴.

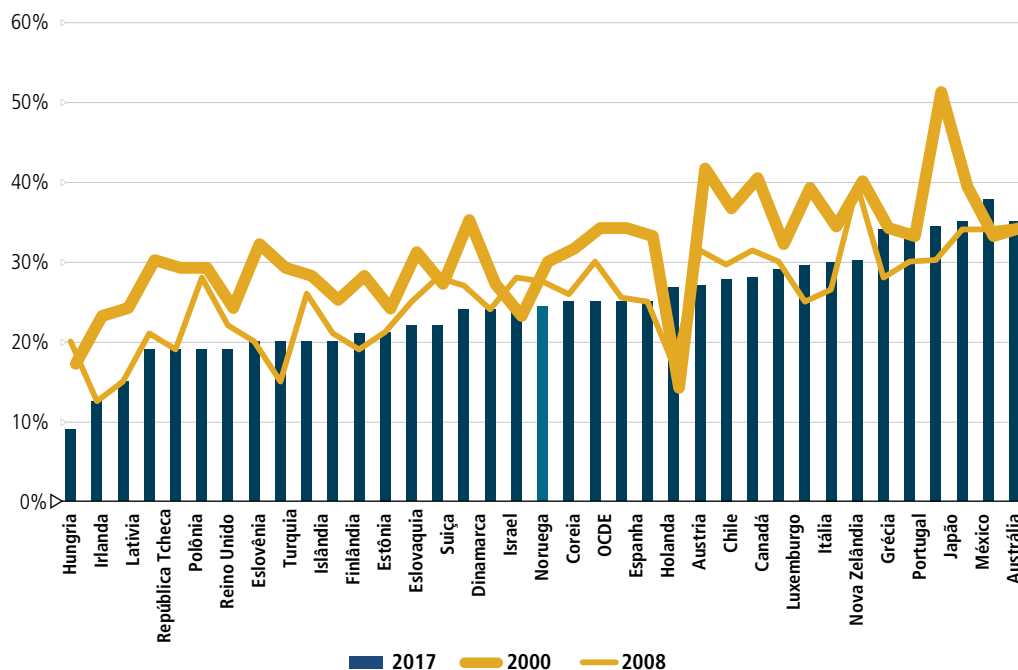
3.1.2 Queda das alíquotas de IRPJ para empresas no mundo e o impacto para o Brasil

Desde o início dos anos 2000, têm-se observado uma tendência mundial de redução da alíquota nominal do imposto sobre a renda das empresas (IRPJ). Com a crise financeira de 2008, entretanto, muitas dessas medidas expansionistas foram colocadas em modo de espera. Segundo OCDE (2016), o movimento de redução de alíquotas tem sido retomado globalmente pelos países desde 2015, conforme demonstra o gráfico a seguir:

3. Parâmetros introduzidos pela OCDE no contexto do projeto de "harmful tax competition" (concorrência fiscal nociva).

4. Na OCDE não há um conceito similar ao que a legislação brasileira define como regime de subtributação.

Gráfico 4 – Progressão da alíquota de IR nos países da OCDE (2000 a 2017)



Fonte: Estudo CNI EY: Evolução histórica da alíquota de imposto de renda em diferentes países.

Em 2015 e 2016, dos países-membros da OCDE, cinco deles (Japão, Espanha, Noruega, Israel e Estônia) implementaram reduções gerais da alíquota de IRPJ, sendo a Grécia o único país a aumentar sua alíquota nominal de 26% para 29%. Nesse mesmo período quatro jurisdições (Reino Unido, França, Japão e Itália) anunciaram a diminuição da alíquota do imposto sobre a renda para os anos seguintes (de 2017 até 2020). Em 2017, os Estados Unidos também aprovaram a reforma tributária que reduziu a alíquota de 35% para 21% a partir de 2018.

Em 2000, a alíquota média dos países da OCDE estava um pouco acima de 32%. Atualmente, a média da alíquota de IRPJ dos países da OCDE é de 24,18%⁵, enquanto a média mundial é de 22,96%⁶.

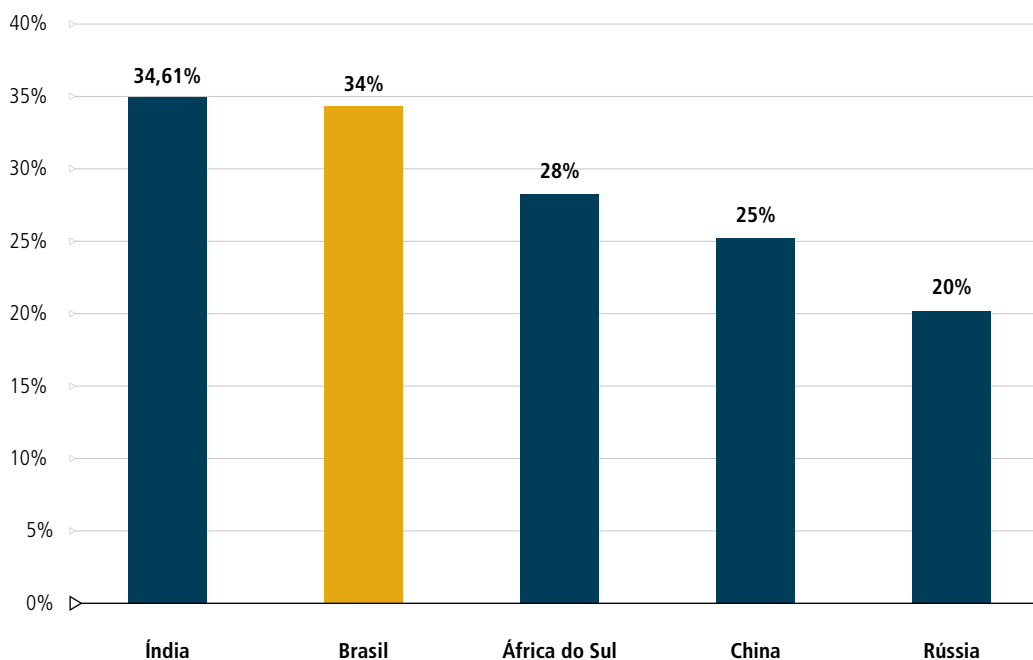
Entre os 20 países com maiores alíquotas, destacam-se Brasil e Índia, países emergentes que possuem, nesta ordem, alíquotas de 34% e 34,6%, além da França, com alíquota nominal de 33,33%. A França, no entanto, já anunciou redução gradual da alíquota nominal para 25% até 2022.

Em suma, embora alguns países ainda possuam alíquotas altas, estes passam a ser um grupo diminuto, ao qual pertence o Brasil. A tendência mundial é de redução das tarifas. Comparado com os países do BRICS, da América Latina e do G-20, o Brasil está no topo da lista de maiores alíquotas nominais de imposto sobre a renda.

5. Considerado o imposto sobre a renda e eventuais adicionais como imposto regional (estadual/ municipal) e sobretaxas.

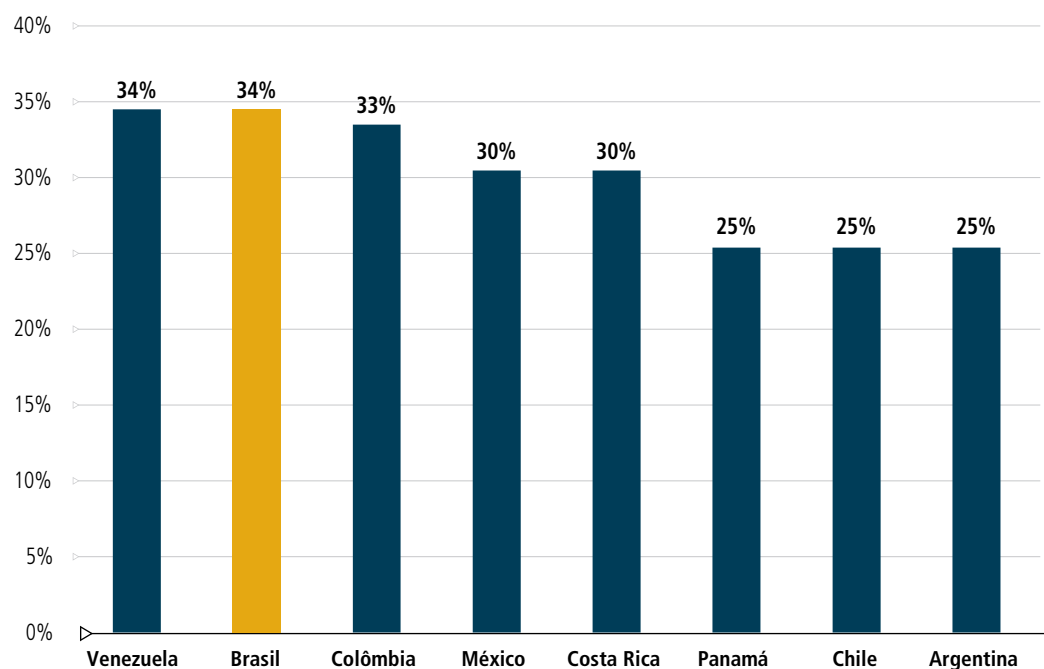
6. TAX FOUNDATION, 2017.

Gráfico 5 – Comparação alíquota de IR - Brics



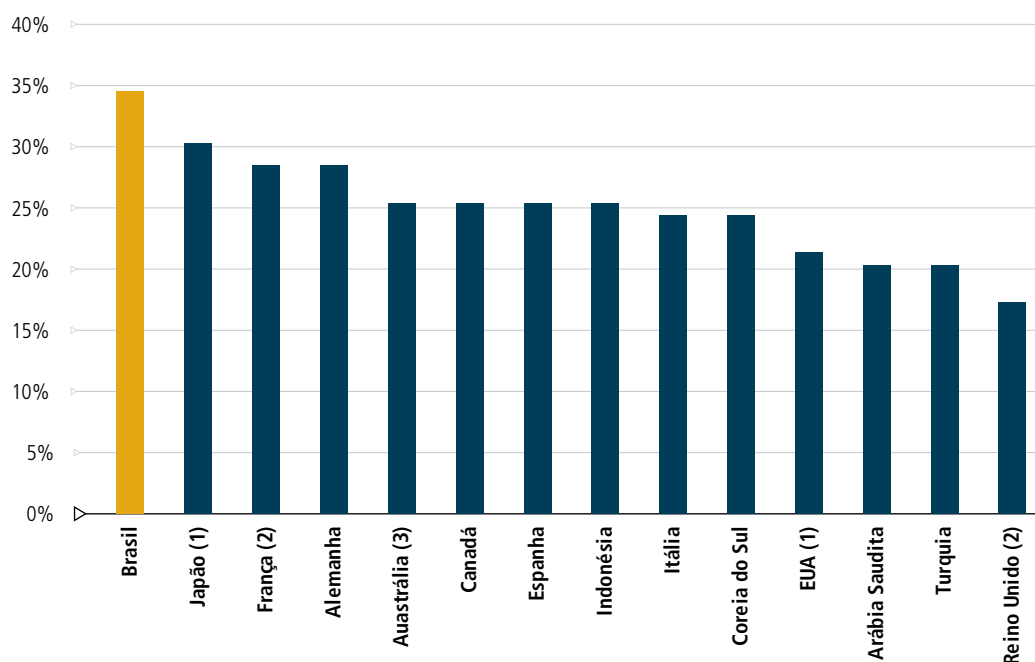
Fonte: Estudo CNI EY: Evolução histórica da alíquota de imposto de renda em diferentes países.

Gráfico 6 – Comparação alíquota de IR - América Latina



Fonte: Estudo CNI EY: Evolução histórica da alíquota de imposto de renda em diferentes países.

Gráfico 7 – Comparação alíquota de IR - países do G20



Fonte: Estudo CNI EY: Evolução histórica da alíquota de imposto de renda em diferentes países.

(1) A partir de 2018, (2) A partir de 2020, (3) Proposta até 2026.

A redução de alíquotas de IRPJ globalmente também afeta a competitividade internacional das empresas multinacionais brasileiras, sobretudo porque a regra vigente no Brasil combina a tributação dos lucros das empresas no exterior com a utilização de alíquotas fixas de 20% para definir RTFs, RFPs e regime de subtributação.

Nessas jurisdições, não valem as exceções previstas nas regras brasileiras, que permitem a consolidação de lucros e prejuízos entre empresas controladas ou o direito ao crédito presumido de 9%, o que gera grande desestímulo ao investimento brasileiro no exterior.

Considerando que a atual média de alíquota de IRPJ mundial é de 22,96% (levando em conta 202 países), e que, somente entre os países da OCDE, 11 já apresentam alíquotas nominais de 20% ou inferiores, conclui-se que tanto o critério brasileiro para definir RTFs, RFPs e subtributação está ficando obsoleto.

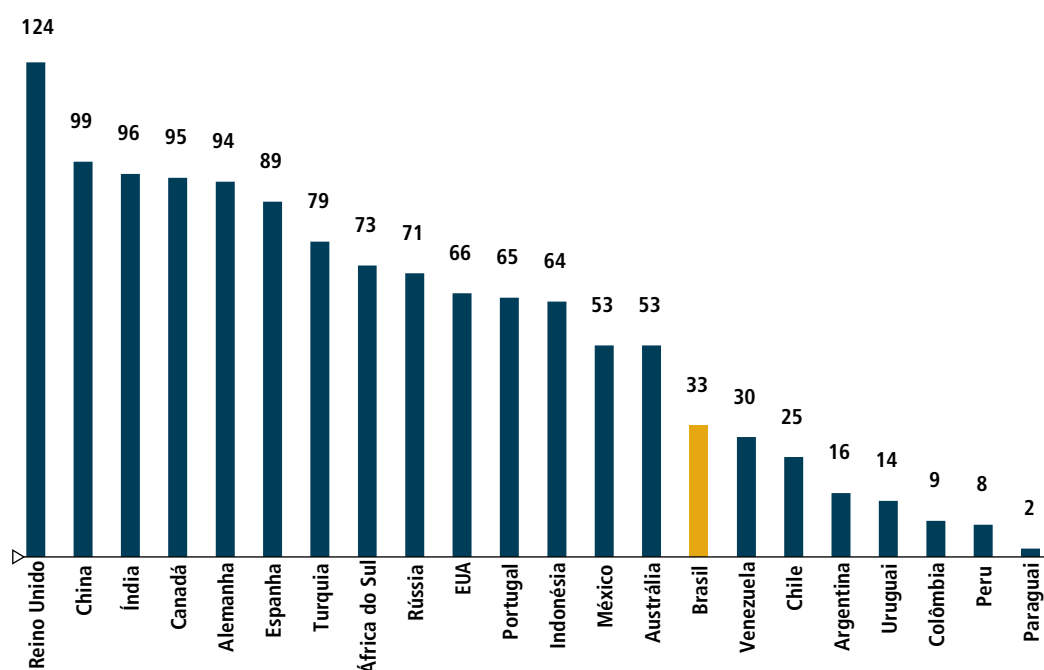
Ademais, é preciso estender o crédito presumido de até 9% incidente sobre o lucro auferido no exterior para o setor de serviços.

3.1.3 Tratados para evitar dupla tributação

O Brasil tem número limitado de acordos para evitar a bitributação. Os acordos existentes não incluem parceiros importantes do ponto de vista dos investimentos das multinacionais brasileiras, sendo os principais a Alemanha, a Colômbia, os Estados Unidos, o Paraguai, o Reino Unido e o Uruguai.

Entre os principais países emergentes com valores significativos de investimentos no exterior, o Brasil é um dos que possui o menor número de ADTs, com apenas 33. O México possui 53, a África do Sul 73, a Índia 96 e a China 99.

Gráfico 8 – Número de ADTs - países selecionados



Fonte: Estudo CNI EY. Análise da Rede Brasileira de Acordos de Dupla Tributação.

Além disso, o modelo de ADTs adotado pelo Brasil se afasta da prática internacional (modelo OCDE) em dois aspectos fundamentais, que oneram o país em atividades importantes como aquisição de tecnologia ou empréstimos internacionais:

- o nível mais elevado da alíquota de IRPJ aplicado aos rendimentos previstos nos acordos; e
- a competência maior para o Fisco brasileiro tributar na fonte alguns rendimentos que, no modelo OCDE, são apenas tributados no país de residência da empresa.

Tendo em vista que o Brasil oficializou pedido de adesão à OCDE em 2017, existe uma janela de oportunidade para que seja colocado em marcha um processo de convergência do modelo brasileiro com a convenção-modelo da Organização. Essa aproximação

permitiria celebrar acordos com países prioritários com os quais o Brasil atualmente não possui acordos e revisar os tratados celebrados até o momento, conferindo mais competitividade tanto à atração de investimentos no Brasil quanto aos investimentos do Brasil no exterior. O ideal é que o processo de convergência se inicie agora.

3.1.4 A legislação brasileira de preços de transferência

O controle do preço de transferência se impõe pela necessidade de evitar alocação de despesa e receita de forma artificial – evitando assim perdas fiscais aos países – no contexto de operações comerciais ou financeiras realizadas sobretudo entre empresas que são partes relacionadas (empresas controladoras com suas controladas ou coligadas no exterior, por exemplo).

As regras atuais de preços de transferência no Brasil⁷ foram inspiradas nas normas da OCDE, contudo, as diretrizes brasileiras possuem diferenças significativas em relação às da Organização.

Apesar de existir certa similaridade nos nomes das metodologias adotados em ambas as normas, as aplicações diferem de modo considerável, uma vez que os métodos brasileiros, salvo raras exceções, consideram margens de lucro fixas, predeterminadas na legislação. Já no caso da OCDE, aplica-se o princípio da comparabilidade, ponto central dentro do conceito *arm's length*, em que se comparam transações entre partes vinculadas com operações entre partes independentes.

Além disso, outra distinção da lei brasileira de preços de transferência em relação ao padrão da OCDE é sua amplitude. A lei brasileira não abarca somente membros de um mesmo grupo empresarial, indo além da relação de controle ou coligação societária, abrangendo, por exemplo, entes que transacionam sob regime de exclusividade, tais como representantes, agentes ou distribuidores no exterior.

Neste cenário, embora as empresas brasileiras busquem adaptar suas políticas de prática de preços, de exportação, importação e empréstimos intragrupo às regras brasileiras, existem situações em que inevitavelmente ocorrem distorções em função do descolamento dessas regras em relação às normas internacionais.

Além disso, segundo CNI/FET (2017a), a ausência de orientação clara em relação a determinadas regras tem colocado as empresas em situação de insegurança jurídica, conforme tratado na seção seguinte de recomendações.

7. Leis 12.715/12 e 12.766/12 (regulamentadas pela IN RFB 1.312/12, entre outras).

3.1.5 Cobrança de IOF nos investimentos brasileiros no exterior

Outra barreira à realização de investimentos diretos no exterior é a tributação das operações de remessa e retorno dos recursos pelo IOF-Câmbio. O IOF tem caráter eminentemente extrafiscal, ou seja, deve visar mais à indução de determinados comportamentos do que à arrecadação propriamente dita.

No caso da realização de investimentos via participação societária, há a incidência do IOF-Câmbio à alíquota de 0,38% em três momentos:

- remessa dos recursos ao exterior para fins de aquisição de participação societária ou integralização do capital;
- recebimento de dividendos pagos aos detentores da participação societária; e
- retorno dos recursos em função de desinvestimento (alienação da participação societária ou redução de capital/ dissolução).

Também, na modalidade empréstimo intercompanhia, o IOF-Câmbio incide, pela mesma alíquota, em três momentos:

- remessa dos recursos ao exterior;
- recebimento dos juros; e
- recebimento do pagamento do principal.

Vale ressaltar que a modalidade de aquisição de participação de empresas no exterior, hoje oneradas pela tributação de IOF-Câmbio, tem sido a forma mais comum para as empresas iniciarem suas operações no exterior, como atestam estudos produzidos no Brasil (FGV; CCSI, 2016).

3.2 Área trabalhista e previdenciária

3.2.1 Lei de expatriados

O marco legal da expatriação de trabalhadores é a Lei 7.064, de 6 de dezembro de 1982, modificada pela Lei 11.962, de 3 de julho de 2009. Ele necessita de urgente alteração por estar totalmente desconectada com a realidade de um mundo mais integrado economicamente.

Tal legislação representa um entrave à ocupação de postos de trabalho por brasileiros no exterior, à internacionalização das empresas e à capacitação de trabalhadores brasileiros em subsidiárias no exterior.

A atual lei de expatriação restringe o processo de transferência do profissional brasileiro, impactando negativamente na disseminação, dentro da empresa, de uma cultura organizacional capaz de promover a inovação, a tecnologia e a introdução de modernas práticas de gestão. A lei restringe o acesso de brasileiros a postos de trabalho no exterior, seja para terem uma experiência internacional, seja para se fixarem definitivamente no exterior.

Os principais problemas da legislação, enumerados abaixo, que desestimulam e tornam a expatriação de um funcionário um processo extremamente complexo e oneroso, centram-se em dois pontos:

- **Insegurança jurídica:** 1) quanto à legislação aplicável: extraterritorialidade x lei do local da prestação de serviços; 2) quanto ao caráter indenizatório (ou não) das verbas de transferência; 3) impossibilidade de dispensa do empregado no Brasil e sua contratação no exterior: a lei obriga a manutenção de dois contratos de trabalho com os respectivos encargos; 4) inviabilidade dos descontos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), quando da rescisão ficta no exterior.
- **Custos elevados:** 1) dupla incidência dos encargos trabalhistas, previdenciários e tributários (sobre o contrato no Brasil e sobre o contrato de trabalho firmado no exterior); 2) interpretações no sentido de que os encargos incidem sobre todas as verbas da transferência; 3) impossibilidade de compensar os valores pagos na rescisão ficta no exterior com os saldos das contas do FGTS; e 4) manutenção do vínculo com a empresa brasileira enquanto durar a transferência (a lei não permite a transferência definitiva do trabalhador para a empresa no exterior).

3.2.2 Acordos previdenciários

Os acordos de previdência social entre os países são instrumentos relevantes para reduzir a contribuição patronal e do empregado para a Seguridade Social nos países de destino dos expatriados, o que incentiva a expatriação de mão de obra, possibilitando melhor remuneração e pacotes mais atrativos aos funcionários a um custo menor.

Segundo cálculos da CNI, baseados em casos reais de empresas transnacionais, a oportunidade de economia que os acordos previdenciários trazem às empresas (na modalidade de contrato de trabalho *split salary*) varia de 61% a 66%, a depender do país.

O Brasil tem sido ativo em propor e negociar os acordos previdenciários nos últimos anos, tendo êxito em concluir negociações com parceiros importantes, sendo os Estados Unidos o exemplo principal.

Outro problema é a demora na internalização dos acordos. Atualmente, o Brasil possui uma rede de 16 acordos previdenciários em vigor, considerando acordos plurilaterais e bilaterais. Há ainda seis em tramitação no Poder Legislativo ou Executivo, sendo o mais importante o acordo entre Brasil e Estados Unidos, ainda no Congresso Nacional.

Ainda é preciso celebrar acordos com países importantes do ponto de vista dos investimentos brasileiros no exterior, sobretudo na América Latina e nos BRICS.

3.3 Financiamento e garantias

O BNDES dispõe, desde meados da década passada, de programa de Financiamento de Investimento de Empresas Nacionais no Exterior – Finem Internacionalização – para a aquisição, implantação, ampliação ou modernização de unidades produtivas no exterior, bem como a participação societária em empresas estrangeiras. No entanto, o programa realizou um número muito reduzido de operações em virtude de seu custo elevado.

A participação do BNDES no financiamento de empresas brasileiras no exterior se deu de forma mais relevante – e determinante em alguns casos – quando o Banco aportou recursos no capital social da empresa brasileira (BNDESPar), dependendo, entre 2007 e 2010, R\$ 11,7 bilhões com o objetivo de apoiar o processo de internacionalização de algumas empresas.

Segundo CNI (2012), a participação do BNDES no financiamento do investimento no exterior é pouco considerada pelas empresas. De modo geral, é a modalidade menos utilizada para financiamento de uma operação no exterior, sendo o uso de capital próprio, bancos no exterior ou dívidas no exterior as modalidades mais utilizadas, sobretudo pelas empresas de maior porte.

As empresas de menor porte encontram naturalmente mais dificuldades para acessar fontes internacionais de financiamento e incorrem em custos de captação mais elevados, que podem inviabilizar a realização do investimento.

As dificuldades de financiamento das empresas de menor porte no mercado internacional e seu custo elevado podem ser mitigadas por meio de linhas oficiais de financiamento competitivas e pela garantia do risco da operação de financiamento pela União.

O estímulo aos investimentos no exterior na área de financiamento e garantias, para todo porte de empresas, em quase a totalidade das Agências de Crédito à Exportação (ECAs) das principais economias do mundo, tem sido feito menos por meio de financiamento e mais via concessão de garantias aos riscos políticos e extraordinários do país-alvo dos investimentos.

O Brasil é um dos únicos que possuem apoio oficial às exportações e investimentos que não conta com mecanismo de cobertura de riscos políticos e extraordinários.

3.4 Acordos de investimentos

A emergência do Brasil como um investidor internacional mais significativo desde meados dos anos 2000 levou à revisão da estratégia do país em relação à assinatura de acordos de investimentos. O país desenvolveu um novo modelo, o chamado Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI), já assinado com Angola, Chile, Colômbia, Etiópia, Malauí, Mercosul, México, Moçambique e Peru.

O modelo de acordo brasileiro enfatiza o pilar de promoção de investimentos e o apoio governamental com a criação da figura de *Ombudsman* e do comitê conjunto⁸, que funcionam como pontos focais para a resolução de conflitos e para o fornecimento de informações para a facilitação de investimentos bilaterais.

Embora não inclua algumas cláusulas presentes na maioria dos acordos de outros países – como expropriação indireta e tratamento justo e equitativo –, o modelo é muito positivo, pois não deixa de fora disciplinas relevantes para proteger investimentos brasileiros no exterior.

Entre as cláusulas principais estão: proteção contra expropriação direta, mecanismos de prevenção e solução de disputas, e regras contra impedimentos para transferência de divisas, como lucros, dividendos e receita com vendas de ativos. Esses acordos dão mais segurança ao investidor e são importantes para apoiar empresas brasileiras no exterior, sobretudo em países de mais elevado risco político, e a assinatura de novos ACFIs precisa ter continuidade.

8. Cláusulas presentes nos ACFIs assinados pelo Brasil.

4 RECOMENDAÇÕES

4.1 Área tributária

4.1.1 Aprimorar o regime brasileiro de tributação de lucros no exterior

A lista abaixo traz os pontos mais importantes de alteração da lei, mas uma lista mais exaustiva de sugestões de encaminhamento para aprimoramento da legislação que regula a tributação da renda dos lucros auferidos no exterior pode ser encontrada no documento da CNI/FET “Lei de tributação de lucros auferidos no exterior”⁹.

- **Estender os prazos para as exceções ou tornar permanente a possibilidade de consolidação de resultados de empresas controladas no exterior e de dedução de crédito presumido de 9%**

Conforme relatado na seção anterior, os arts. 11 e 28 da Lei 12.972/2014 trazem duas exceções às regras gerais de TBU, que melhoram a competitividade das empresas transnacionais brasileiras. Essas exceções autorizam temporariamente a consolidação dos resultados de determinadas controladas de empresas brasileiras no exterior e o uso de crédito presumido para controladas no exterior, ainda que esse último restrito a alguns setores.

Dada a importância crucial do planejamento e dado o horizonte de tempo de maturação de qualquer investimento, sobretudo aqueles no exterior que envolvem maior risco, solicita-se regulamentação de norma que estenda os prazos para essas duas exceções ao menos até o ano de 2030 ou torná-las permanente na legislação brasileira.

- **Estender o crédito presumido de 9% para o setor de serviços em geral e, em particular, para Tecnologia da Informação (TI)**

Um crescente número de empresas brasileiras do setor de TI tem se internacionalizado e o setor vem apresentando maior participação nos fluxos de investimentos brasileiros no exterior. Essa situação se explica pela própria natureza do setor que precisa estar próximo aos seus clientes no exterior e pela velocidade das inovações cujo acompanhamento só é possível com maior presença internacional.

9. CNI, 2017b.

Esse setor não foi contemplado com o crédito presumido de IRPJ de 9% na apuração dos seus lucros no exterior, o que acarreta não somente perda de competitividade frente aos concorrentes no exterior, como falta de isonomia com empresas de outros setores. A extensão do crédito a este setor possibilitaria torná-lo mais competitivo nas suas operações no exterior e mais inserido internacionalmente.

À luz do que foi feito com a Indústria de transformação, extrativa e de construção, o crédito seria outorgado ao setor de serviços em geral. Em relação à TI, propõe-se estender o crédito às atividades manufatureiras de TI que já são previstas da Lei 11.774/2008. Esse procedimento evitaria receios da autoridade fiscal do Brasil quanto ao uso desse tipo de empresa com o mero propósito de transferir lucros e alocar receitas no exterior, mas sem uma atividade concreta de produção.

- **Esclarecer o uso do regime de competência por opção para empresas coligadas no exterior**

O art. 82-A da Lei 12.973/2014 concedeu aos contribuintes a opção de tribu- tarem os lucros auferidos por intermédio de coligadas¹⁰ no exterior pelo regime de competência, ao invés do regime de caixa. Nesse sentido, ainda restam pen- dentes esclarecimentos quanto aos procedimentos aplicáveis às empresas que exercerem esta opção, visando à isonomia tributária entre as empresas sujeitas ao regime de competência, seja por obrigatoriedade, seja por opção.

Os pontos que merecem ser esclarecidos focam os seguintes aspectos:

- » **a possibilidade de inclusão das coligadas** do art. 19-A da IN RFB 1.520/2014 na consolidação regulamentada através do art. 11 da mesma instrução normativa;
- » **a possibilidade de individualizar, para fins de utilização contra lucros futuros, o saldo de prejuízos acumulados** existentes na coligada, antes da opção pelo tratamento previsto no art. 19-A da IN RFB 1.520/2014;
- » **a possibilidade de dedução do ajuste de preços de transferência e de subcapitalização;**
- » **a possibilidade de dedução do imposto pago no exterior** para as empresas coligadas indiretas; e
- » **a possibilidade de aproveitamento do crédito presumido** de imposto de até 9% para coligadas, regulamentado através do art. 28 da IN RFB 1.520/2014.

10. Lei 11.941/2009 define empresa coligada como aquela em que a empresa no Brasil possua influência significativa. É presumida influência significativa quando a investidora for titular de 20% ou mais do capital votante da investida, sem controlá-la.

- **Evitar dupla tributação da renda em casos de consolidação de resultados**

Em casos em que o imposto de renda no exterior é pago por uma empresa do grupo, em nome e por conta de outras empresas do grupo no mesmo país, ocorrem ainda situações de dupla tributação da renda. Para evitar essa ocorrência, é preciso incluir um artigo prevendo que, no caso de consolidação de resultados, deverão ser considerados, para efeitos de dedução do IRPJ pago, os resultados que tiverem sido consolidados.

4.1.2 Rever critérios para enquadramento dos países como regime de tributação facilitada (RTF)

Conforme antes relatado, a redução de alíquotas de IRPJ no mundo afeta a competitividade internacional das empresas multinacionais brasileiras, sobretudo pela forma como as regras de tributação de lucros auferidos no exterior foram desenhadas no Brasil.

Esse cenário de desvantagem competitiva das multinacionais brasileiras quando comparadas àquelas com sede em outras jurisdições pode levar, em casos extremos, à mudança da sede do grupo para outra jurisdição, movimento similar ao que ocorreu nos Estados Unidos recentemente, cuja alíquota de IRPJ até então era de 35%.

Os conceitos utilizados pelo Brasil para definir RTFs, RFPs e subtributação utilizam parâmetros defasados em relação à situação mundial atual descrita acima, considerando alíquotas nominais inferiores a 20%. Abaixo dessa alíquota, empresas brasileiras perdem benefícios da consolidação de resultados e o crédito presumido.

Nesse sentido, propõe-se a readequação do critério de alíquota nominal inferior a 20% para enquadrar o país como RTFs, RFPs e subtributação. Um critério com alíquota mais baixa permitiria que as empresas pudessem consolidar seus resultados e contar com o crédito presumido de IRPJ e, assim, não perderem competitividade frente aos seus competidores.

4.1.3 Rede Brasileira de Acordos para Evitar Dupla Tributação (ADTs)

- **Ampliar a rede brasileira de ADTs**

Lançar negociações e celebrar novos ADTs, prioritariamente com Alemanha, Austrália, Colômbia, Estados Unidos, Paraguai, Reino Unido, Suíça e Uruguai, parceiros relevantes do ponto de vista de investimentos brasileiros no exterior com os quais o Brasil ainda não possui acordo.

- **Aproximar o modelo de ADTs do Brasil aos da convenção-modelo da OCDE e revisar tratados existentes**

Os pontos centrais para convergência do modelo de ADT brasileiro ao da OCDE estão descritos abaixo. Detalhes sobre as propostas podem ser encontrados no documento **“Melhorias na aplicação nos atuais acordos para evitar dupla tributação da renda”**.

- » **Royalties:** prever a competência exclusiva do país de residência do beneficiário dos rendimentos; e suprimir o parágrafo que autoriza a tributação dos royalties também pelo país de fonte; ou manter a competência compartilhada, porém, reduzindo as alíquotas-limite para 10%, nos casos em geral, e para 15%, nos casos de marcas e filmes (preservando alguma graduação para esses casos). Dessa forma, o dispositivo passará a conter apenas a previsão de competência exclusiva do país de residência, nos moldes da convenção-modelo da OCDE.
- » **Juros:** reduzir as alíquotas-limite para 10%.
- » **Dividendos:** reduzir as alíquotas-limite para: (1) 5% para os casos de participação societária superior a 25%; (2) 15% para as demais situações; e manter as alíquotas-limite que forem inferiores a esses patamares.
- » **Ganhos de capital:** prever que os ganhos decorrentes da alienação de participação societária só possam ser tributados no Estado contratante, incluindo um parágrafo com a seguinte redação: *“Os ganhos decorrentes da alienação de participação societária [não mencionados nos parágrafos precedentes do presente artigo] só podem ser tributados no Estado contratante de que o alienante é residente.”*; e manter a competência compartilhada, porém introduzindo a alíquota-limite de 15%.
- » **Serviços:** incluir dispositivo que esclareça que a equiparação dos serviços técnicos a *royalties* é válida, exclusivamente, na hipótese de os serviços envolverem transferência de tecnologia, com a seguinte redação: *“Consideram-se serviços técnicos os serviços vinculados a uma transferência de tecnologia ou conhecimento”*; incluir a Cide-Remessas no escopo dos ADTs; e alterar a legislação interna para tornar a Cide-Remessas devida via retenção na fonte.
- » **Preços de transferência:** incluir um parágrafo em todos os 33 ADTs, com a seguinte redação: *“Quando um Estado contratante incluir nos lucros de uma empresa deste Estado – e tributar nessa conformidade – os lucros pelos quais uma empresa do outro Estado contratante foi tributada neste outro Estado, e os lucros incluídos deste modo constituírem lucros que teriam sido obtidos pela empresa do primeiro Estado, se as condições impostas entre as duas empresas tivessem sido as condições*

que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes, o outro Estado procederá ao ajustamento adequado do montante do imposto aí cobrado sobre os lucros referidos”.

4.1.4 Aprimorar a lei brasileira de preços de transferência

As propostas abordam pontos mais relacionados à segurança jurídica do atual modelo do que propriamente alterações drásticas na legislação. Esses pontos centrais, entre outros, estão presentes no documento **“Propostas para alteração da legislação brasileira de preços de transferência”** (CNI, 2017a), e estão elencados abaixo:

- **Eliminar entrave para aplicabilidade da salvaguarda de lucratividade**

Eliminar o atual entrave que limita a aplicação da regra da salvaguarda, constante no § 1º, art. 48, IN RFB 1.312/2012.

A legislação brasileira de preços de transferência prevê incentivo chamado “dispensas de comprovação”, também conhecido como “safe harbors” ou “salvaguardas”. As dispensas de comprovação permitem aos exportadores comprovar a adequação de suas operações de exportações com empresas vinculadas (coligadas ou controladas) de maneira simplificada, caso sejam satisfeitas algumas condições.

O art. 48, § 1º da lei atual prevê que a dispensa de comprovação somente se aplica à hipótese de a receita líquida de exportação para pessoas jurídicas vinculadas não ultrapassar 20% do total da receita líquida de exportação do período em análise.

Desta forma, mesmo quando as empresas exportadoras conseguem atingir a lucratividade mínima de 10% – outra condição exigida pela salvaguarda –, são impedidas de utilizar a regra de desoneração quando as exportações superam o limite de 20% acima mencionado. Na prática, a adoção da salvaguarda foi impossibilitada para empresas multinacionais exportadoras, já que é natural que suas operações de exportação sejam significativas e majoritariamente direcionadas para empresas do grupo.

- **Adequar a legislação para comercialização de *commodities***

A Lei 12.715/2012 trouxe modificações substanciais na aplicação das regras de preços de transferência pelas empresas que operam com *commodities*, criando

metodologias específicas¹¹ para a determinação de parâmetros de comparação para empresas que transacionam esses produtos com partes vinculadas.

No entanto, os métodos específicos para *commodities* têm gerado insegurança jurídica, decorrente das dificuldades encontradas na adequação das regras aos contratos de exportação de *commodities* e, sobretudo, na comprovação e evidência para ajustes de preço.

Diante disso, alguns pleitos mais importantes são:

- » ampliar as possibilidades de produção de prova, possibilitando evidenciar os custos de intermediação com base em operações realizadas entre terceiros;
 - » permitir às empresas utilizar a fonte de informações (bolsa ou institutos de pesquisas setoriais) mais relevante na definição dos preços de mercado, nos casos em que a *commodity* seja cotada simultaneamente em mais de uma fonte;
 - » incluir no Anexo II da IN 1.312/2012, na forma revista no art. 35, a *Beijing Iron Ore Trading Center Corporation* (COREX) como bolsa hábil para os fins e efeitos de comparação de preços pelos métodos Preço sob Cotação na Exportação (PCex) e Preço sob Cotação na Importação (PCI); e
 - » retirar do Anexo I da IN 1.312/2012, produtos que não tenham cotação em bolsa ou instituto de pesquisa constantes no Anexo II e III da mesma instrução normativa.
- **Minimizar a subjetividade da norma quanto ao agrupamento de produtos (conceito de similaridade)**

O conceito de similaridade trazido pela atual legislação estabelece alguns critérios para que seja permitido o agrupamento de códigos de produtos para fins de testes de preços de transferência, tais como: 1) tiverem a mesma natureza e a mesma função; 2) puderem substituir-se mutuamente, na função a que se destinem; e 3) tiverem especificações equivalentes.

No entanto, a aplicação destes critérios à realidade operacional de algumas empresas apresenta certas dificuldades.

Um exemplo são produtos personalizados de acordo com especificações do cliente. Esses produtos possuem a mesma natureza e função e podem ser substituídos mutuamente na função a que se destinam, porém possuem algumas

11. O Preço sob Cotação na Importação (PCI) e o Preço sob Cotação na Exportação (PCex) são métodos de preço de transferência instituídos pela Lei 12.715, de 2012, e regulam as operações de preços de transferência para bens cotados em bolsa.

especificações diferentes, devido a particularidades exigidas pelas legislações dos países de destino dos bens (regras de segurança no país de destino, dimensões e alguns componentes acessórios). Nestes casos, as diferenças na especificação não significam que se trata de produtos distintos, prova disso é que possuem a mesma Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Tendo em vista o exposto acima, sugere-se que a NCM possa ser um balizador para atingir o critério de especificações técnicas, nos casos em que a variação dos custos de produtos for baixa (sugere-se de no máximo 10%), minimizando a subjetividade na aplicação da norma.

- **Utilizar preço de mercado interno como referência (condições de arbitramento)**

A legislação brasileira estabelece que as receitas de exportações brasileiras com partes relacionadas ficam sujeitas ao controle de preços de transferência quando o preço médio praticado nas exportações for inferior a 90% do preço médio de produtos idênticos ou similares praticado no mercado brasileiro.

No entanto, a aplicação do dispositivo foi vetada a partir de 2013 para produtos enquadrados no conceito de *commodities*. Como consequência, as operações de venda de *commodities* para o mercado interno não podem ser utilizadas como referência de preço, o que fere o princípio do *arm's length*, uma vez que as condições estabelecidas em operações com terceiros no mercado interno são, por definição, independentes. Ademais, não há possibilidade de se utilizar de método que difira do método Preço sob Cotação na Exportação (PCex).

A própria OCDE indica o *Comparable Uncontrolled Price Method* (CUP) como o método mais apropriado para testar operações envolvendo *commodities*, método este que guarda similaridade com o método Preço de Venda nas Exportações (PVEx).

Exportadores de *commodities* relatam que os custos de *compliance*, envolvidos em reunir e armazenar todas as informações utilizadas como comparáveis e a respectiva documentação suporte dos métodos de *commodities*, são elevados.

Recomenda-se, assim, a possibilidade de revogar dispositivo que limita a utilização de preços de mercado interno como referência (art. 19-A, § 4º, Lei 12.715/2012 / art. 34, § 6º, IN RFB 1.312/2012), o que facilitaria a aplicação das regras, sem prejuízo para a administração tributária. Ademais, pleiteia-se que se possibilite a aplicação do método PVEx, disposto no art. 30 da IN RFB 1.312/2012.

- **Criar mecanismo de ajuste de variações cambiais significativas em operações que envolvem preços de transferência para cálculo da tributação**

Grandes flutuações da moeda nacional frente às moedas estrangeiras nos últimos anos têm representado um desafio para as empresas que transacionam bens com partes vinculadas sujeitas a ajustes de preços de transferência na determinação do lucro real para efeito de IRPJ e da base de cálculo da CSLL.

Além dos desafios comerciais, as regras de preços de transferência têm feito com que operações realizadas estritamente em condições de mercado sofram ajustes de tributação em função da aplicação de regras de margens fixas que não levam em consideração os incrementos no custo de produção decorrente das flutuações da moeda. Este impacto se revela de forma contundente na aplicação dos métodos PRL (Preço de Revenda menos Lucro) e CPL (Custo de Produção mais Lucro). A legislação já contempla (art. 11, §§ 1º, 2º e 4º, IN RFB 1.312/12) a possibilidade de ajustes relativos à variação cambial apenas na aplicação do método PIC (Preços Independentes Comparados).

Em outras ocasiões, o próprio Fisco reconheceu o impacto da variação cambial nos cálculos de preços de transferência para os exportadores, permitindo a 26 contribuintes ajustar a receita de exportações por um fator, determinado pela Secretaria da Receita Federal, que amenizava o efeito cambial. O quadro a seguir contém os fatores de ajuste permitidos no passado bem como as respectivas variações cambiais registradas em cada ano:

Tabela 3 – Fator de correção para variação cambial em preços de transferência

Ano	Fator permitido	Variação cambial
2005	1,35	27,69%
2006	1,29	15,19%
2007	1,28	24,43%
2008	1,20	60,00%
2010	1,09	13,64%
2011	1,11	23,94%

Fonte: Estudo CNI. Propostas para alteração da lei brasileira de preços de transferência.

Mais um exemplo de que o Fisco tem reconhecido o impacto de variações cambiais foi a publicação da IN RFB 1.656/2016, que possibilitou a alteração do regime de competência para o regime de caixa nos casos em que ocorra

elevada oscilação da taxa de câmbio, sendo considerada elevada oscilação 10% no período de um mês-calendário.

Diante disso, pleiteia-se a criação de um mecanismo de reajuste que permita tanto a importadores quanto a exportadores minimizar os efeitos tributários dos impactos da variação cambial nos custos de importação e nas receitas de exportação sempre que a oscilação da moeda nacional ultrapassar determinado limite (a título de exemplo, sempre que a oscilação para mais ou para menos superar o percentual de 10%). Neste caso, a RFB publicaria automaticamente fatores de correção cambial a serem considerados, tanto na importação como na exportação, de forma semelhante ao que foi realizado em anos anteriores somente para exportações.

- **Criar metodologia específica para pagamentos e recebimentos de comissões**

Algumas empresas enfrentam dificuldade na aplicação dos métodos de cálculo de preços de transferência previstos na legislação para mensurar as comissões pagas e/ou recebidas de partes vinculadas. Verifica-se que, na prática, a aplicação de um dos métodos de preços de transferência é muitas vezes inviável, pois informações de “custos de produção” de comissão para a aplicação dos métodos baseados no custo, ou de operações comparáveis internas baseadas em operações com terceiros, raramente são obtidas.

A prática de mercado demonstra que a remuneração do comissário e intermediador de vendas está em geral atrelada ao valor do contrato objeto de negociação, não guardando relação com os custos assumidos pelo comissário no exercício da atividade.

Sendo assim, sugere-se a criação de uma metodologia específica para a realização do teste de comissões, que seja baseado em um percentual mínimo de comissões a ser observado em operações entre partes relacionadas. Este percentual seria atrelado à prática normal de mercado (conceito do *arm's length*) que, de acordo com empresas do Fórum das Empresas Transnacionais (FET) consultadas, gira em torno de 3% sobre a receita líquida objeto do contrato de comissão.

4.1.5 Reduzir a zero o IOF sobre operações de investimentos no exterior

Assim, visando estimular os investimentos brasileiros produtivos no exterior, via participação societária ou empréstimos intercompanhia, defende-se:

- Reduzir a zero as alíquotas de IOF-Câmbio incidentes sobre: (1) a remessa de recursos ao exterior para fins de aquisição de participação societária ou integralização de capital em empresas que se dediquem a atividades produtivas; (2) o recebimento de recursos do exterior, a título de dividendos, pelos investidores nacionais que detenham participação societária em empresas que se dediquem a atividades produtivas; (3) o recebimento de recursos do exterior, a título de contraprestação pela alienação de participação societária, pelos investidores nacionais que detenham participação societária em empresas que se dediquem a atividades produtivas; e (4) o recebimento de recursos do exterior, a título de redução de capital/ dissolução, pelos investidores nacionais que detenham participação societária em empresas que se dediquem a atividades produtivas. Para tanto, sugerimos a inclusão de quatro incisos no art. 15-B do Decreto 6.306/2007, com a seguinte redação:

"nas operações de câmbio para remessa de recursos ao exterior visando à aquisição ou integralização de participação societária em empresa estrangeira: zero;

nas operações de câmbio para ingresso de recursos no país referentes a pagamento de dividendos a investidor nacional: zero;

nas operações de câmbio para ingresso de recursos no país referentes a alienação de participação societária: zero;

nas operações de câmbio para ingresso de recursos no país referentes a redução de capital/dissolução de empresa estrangeira: zero."

- Reduzir a zero as alíquotas de IOF-Câmbio incidentes sobre: (1) a remessa e o retorno de recursos ao exterior referentes a empréstimos efetuados por empresas brasileiras a empresas estrangeiras do mesmo grupo; e (2) o recebimento dos respectivos juros no Brasil. Para tanto, sugerimos a inclusão de quatro incisos no art. 15-B do Decreto 6.306/2007, com a seguinte redação:

"nas operações de câmbio de saída e ingresso de recursos no país, referentes a recursos disponibilizados a título de empréstimos e financiamentos intercompanhias: zero;

nas operações de câmbio para ingresso de recursos no país referentes a pagamento de juros ao credor nacional: zero."

Nos dois casos citados, visando evitar a utilização indevida da alíquota zero para operações que não estejam relacionadas a atividades realizadas no contexto da internacionalização das empresas brasileiras, sugerimos a inclusão de dois parágrafos, com a seguinte redação:

“A alíquota zero prevista nos incisos [inserir incisos] aplica-se exclusivamente às operações em que a empresa investida estrangeira se dedique ou invista em empresas que se dediquem a atividades produtivas.

Para fins do parágrafo [inserir parágrafo], consideram-se empresas que se dedicam a atividades produtivas aquelas que possuam renda ativa própria, conforme definido pelo art. 84 da Lei 12.973/2014, superior a 80% das receitas totais nos cinco anos posteriores a cada remessa.”

4.2 Área trabalhista e previdenciária: quadro regulatório mais seguro e de menor custo para expatriação de mão de obra brasileira no exterior

4.2.1 Atualizar a lei de expatriação de mão de obra

Para solucionar os obstáculos de custos e insegurança jurídica da atual legislação que representa um entrave à ocupação de postos de trabalho por brasileiros no exterior, à internacionalização das empresas e à capacitação de trabalhadores brasileiros em subsidiárias no exterior, propõe-se que a nova lei tenha como princípios:

- Prever o princípio da territorialidade, para que a lei do local da prestação de serviços seja aplicável a todos os contratos de trabalho.
- Conferir, de forma expressa, natureza indenizatória às verbas de transferência, com vistas a: (1) evitar a incidência de tributos e encargos sociais e trabalhistas sobre as verbas de transferência (despesas com passagens, mudança, aluguel de casa, escola, diferencial de custo de vida, equalização de Imposto de Renda (IR), e adicional de transferência, entre outros); e (2) impedir que essas verbas sejam incorporadas ao salário quando do retorno do trabalhador ao Brasil e que sejam consideradas como salário na rescisão.
- Prever a suspensão total do contrato do trabalho no Brasil.
- Desonerar os valores pagos a título de *gross-up* ou *hardship clauses*, que visam compensar o empregado de descontos fiscais do país de origem, para garantir a irredutibilidade salarial.
- Estimular o governo a firmar os acordos previdenciários e tributários a começar pelos países com os quais tenha relações comerciais mais intensas.

- Prever que a compensação das verbas rescisórias fictas, pelo encerramento do contrato no exterior, se faça com o desconto em salários futuros, após o retorno do trabalhador ao Brasil, respeitada a margem consignável, e não mais sobre o saldo do FGTS.
- Aumentar o prazo de transferência provisória para o exterior, sem que haja aplicação do regime da lei de expatriação, por 1 ano. Pela lei atual, esse prazo é de 90 dias, período que se mostrou insuficiente mesmo para uma tarefa de mera prospecção comercial. Tal aumento deveria ser de, ao menos, 183 dias para compatibilizar a legislação brasileira com a realidade da maioria dos países, que consideram a residência fiscal a partir do 183º dia. Os períodos menores devem ter o tratamento de viagem a serviço.
- Permitir a transferência do empregado por mais de três anos e com sucessivas prorrogações, quando houver comum acordo. A lei atual somente prevê a transferência por três anos, sem possibilidade de prorrogação (art. 7º, § 4º), porque foi feita visando a contratos temporários específicos do setor de engenharia.
- Acabar com a necessidade de autorização prévia do Ministério do Trabalho para a contratação de brasileiros, por empresa estrangeira, ou, no máximo, exigir mera comunicação.
- Aumentar o prazo para cinco anos nas contratações diretas no exterior, com possibilidade de prorrogação, pois a legislação prevê um prazo de três anos para esses contratos, bem como permitir a contratação, por tempo indeterminado, para cargos definitivos no exterior.
- Prever a transferência e a contratação definitiva do empregado no exterior, com a rescisão do contrato de trabalho no Brasil, para que se faça nova contratação no exterior, sem risco de aplicação do art. 453 da CLT.

Vale ressaltar que o Projeto de Lei (PLS) 138/2017 apresentado pelo senador Armando Monteiro Neto, em 2017, atende a grande parte dos pleitos acima mencionados.

4.2.2 Ampliar e melhorar a rede brasileira de acordos previdenciários

Na área de acordos previdenciários, propõe-se:

- Manter estratégia ativa de negociações para ampliação de acordos previdenciários do país, prioritariamente com África do Sul, Angola, Colômbia, Emirados Árabes Unidos, Índia, México, Peru, República Dominicana e Venezuela.
- Buscar a aprovação e internalização dos acordos previdenciários em tramitação no Congresso ou no Poder Executivo, sobretudo com Estados Unidos e Suíça.

- Renegociar acordos, prioritariamente com os países do Mercosul, Alemanha, Bélgica, Itália e demais países ibero-americanos, com vistas a elevar para cinco anos o período de cobertura do deslocamento dos funcionários.

4.3 Financiamento e garantia: cobertura de risco no exterior

Para as empresas transnacionais brasileiras competirem em igualdade de condições no exterior, sugere-se atuação do Brasil, sobretudo na área de garantias, em três frentes:

- Aprovar mudança da legislação vigente para introduzir autorização legal para que o FGE possa conceder garantia contra riscos políticos e extraordinários com cobertura contra desapropriação ou confisco de ativos, restrições à transferência de recursos para o exterior, quebras de contratos governamentais, guerra e guerra civil.
- O desenvolvimento e a implementação, pela ABGF, de instrumentos para a concessão pelo FGE de garantia contra o risco do investimento direto de empresas brasileiras no exterior.
- O desenvolvimento e a implementação, pela ABGF e pelo BNDES, de mecanismos para concessão de garantias às empresas brasileiras, sobretudo de menor porte, que investem no exterior em suas operações de financiamento no mercado financeiro internacional, ou no sistema financeiro local do país de destino do investimento, de modo a viabilizar o acesso das empresas de menor porte a essas fontes de financiamento e a reduzir o seu custo de captação.

4.4 Rede de acordos de investimentos do Brasil

Recomenda-se atuar nas seguintes frentes na agenda de acordos de investimentos:

- Ampliar a rede brasileira de acordos, celebrando tratados com países da África, América Latina e dos BRICS, entre os países em desenvolvimento. Entre os países desenvolvidos, priorizar acordos com Estados Unidos e Japão.
- Manter estreitos canais de comunicação entre governo e empresas transnacionais brasileiras durante a negociação e a implantação dos ACFIs, pois as empresas podem ajudar com insumos para a agenda temática e com a possível inclusão de temas de liberalização e acesso a mercado em investimentos.
- Internalizar com celeridade os acordos de investimentos já celebrados pelo Brasil, mas que ainda não entraram em vigor.

- Operacionalizar a figura do Ombudsman na Câmara de Comércio Exterior (Camex), pois será preciso contar com um alto grau de coordenação intergovernamental para desenvolver esse papel com eficácia. Conforme novos acordos forem assinados com países que possuem elevado estoque de IED no Brasil, haverá maior demanda de trabalho e mais necessidade de coordenação.

ANEXOS

ANEXO 1

INVESTIMENTOS

Lei de Tributação de Lucros Auferidos no Exterior

Proposta de inclusão das coligadas do art. 19-A da IN RFB 1.520/2014 na consolidação regulamentada através do art. 11 da mesma instrução normativa:

“Art. 11. (...)”

§ 10 Os resultados auferidos por intermédio da participação societária direta e indireta em empresas coligadas situadas no exterior poderão ser consolidados de acordo com o exposto neste artigo, caso a pessoa jurídica domiciliada no Brasil venha a fazer a opção prevista no art. 19-A.”

Proposta de individualizar, para fins de utilização contra lucros futuros, o saldo de prejuízos acumulados existentes na coligada, antes da opção pelo tratamento previsto no art. 19-A da IN RFB 1.520/2014:

“Art. 19-A. (...)”

§ 4º A possibilidade prevista neste artigo aplica-se igualmente às coligadas diretas e indiretas no exterior.

§ 5º O prejuízo acumulado da coligada, direta ou indireta, domiciliada no exterior, referente aos anos-calendário anteriores ao ano da opção pelo tratamento previsto neste artigo poderá ser compensado com os lucros futuros da mesma pessoa jurídica no exterior que lhes deu origem, desde que devidamente informados e controlados nos prazos e formas previstos nos §§ 4º a 7º do art. 38.”

“Art. 38. (...)”

§ 4º Para o aproveitamento dos prejuízos acumulados anteriores ao ano da opção pelo tratamento de coligadas no exterior previsto no art. 19-A, o demonstrativo de que trata o caput deve ser transmitido ao Sistema Público de Escrituração Digital (Sped) no ano subsequente ao da opção.

§ 5º Para o ano-calendário de 2017, o demonstrativo de que trata o parágrafo anterior poderá ser transmitido ao Sistema Público de Escrituração Digital (Sped) no ano de 2018.

§ 6º Para fins do disposto nos §§ 4º e 5º os prejuízos deverão ser apurados segundo as normas da legislação comercial do país de domicílio.

§ 7º Para o aproveitamento futuro dos prejuízos informados na forma dos §§ 4º e 5º, uma vez transmitido o demonstrativo de que trata o caput, a pessoa jurídica brasileira deverá manter e transmitir, anualmente, controle da movimentação dos saldos de prejuízos destas coligadas, de forma individualizada.”

Proposta de dedução do ajuste de preços de transferência e de subcapitalização (alteração do inciso I do caput do art. 24 da IN 1.520/2014):

“Art. 24. O disposto no art. 23 também se aplica ao resultado obtido:

I – por coligada e por suas investidas no exterior de que tratam o caput e o § 1º do art. 19, e às coligadas diretas e indiretas de que tratam o caput e o § 4º do art. 19-A;

II – coligada equiparada à controladora, nos termos do art. 15; e

III – por filial ou sucursal, no exterior.”

Proposta de dedução do imposto pago no exterior para as empresas coligadas indiretas (substituição do § 6º do art. 25 da IN 1.520/2014):

“Art. 25. (...)

§ 6º O disposto neste artigo aplica-se ao resultado obtido por controlada equiparada nos termos do art. 15, coligada direta e indireta de que trata o art. 19-A, filial ou sucursal, no exterior.”

Proposta de aproveitamento do crédito presumido de imposto de até 9%, regulamentado através do art. 28 da IN RFB 1.520/2014:

“Art. 28. (...)

§ 5º O disposto neste artigo aplica-se aos resultados auferidos por intermédio de empresas coligadas diretas e indiretas situadas no exterior, caso a pessoa jurídica domiciliada no Brasil venha a fazer a opção prevista no art. 19-A.”

ANEXO 2

Aprimoramento da Lei de Preços de Transferência

Ampliar as possibilidades de produção de prova, para evidenciar os custos de intermediação com base em operações realizadas entre terceiros:

A redação do inciso IV do § 10, art. 34, da IN RFB 1.312/12, passaria a vigorar com a seguinte redação:

“Art. 34 -

...

§ 9º – Além do prêmio, que consta no § 7º, o valor da commodity poderá sofrer ajustes correspondentes às diferenças entre o valor suportado pelo vendedor e às especificações de contrato padrão estabelecidas pela bolsa de mercadorias e futuros, a que se refere o caput, ou em instituições de pesquisa setoriais, conforme definido pelo art. 36, tendo em vista as condições específicas de negócios, condições de venda – Incoterm, de conteúdo e de natureza física.

§ 10 – As variáveis que podem ser consideradas nos ajustes mencionados no § 9º são:

...

“IV – custos de intermediação nas operações de compra e venda praticadas pelas pessoas jurídicas não vinculadas, assim entendidos os custos:

a) cobrados pelas Bolsas de Mercadorias e Futuros internacionalmente reconhecidas; ou

b) incorridos em operação de compra e venda praticadas entre pessoas não vinculadas, em condições arm’s length, considerando as funções e os riscos assumidos pela pessoa jurídica intermediadora.

A mesma redação seria aplicada para as operações de importação de commodities, de que trata o art. 16, § 9º, inciso IV, da IN RFB 1.312/12.”

Métodos aplicáveis nas exportações de commodities:

Propõe-se a alteração da redação do **§ 9º do art. 19** e a revogação do **§ 4º do art. 19-A**, ambos da **Lei 9.430/1996**:

“§ 9º do art. 19 da Lei 9.430/1996

Na hipótese de exportação de commodities sujeitas à cotação em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, deverá ser utilizado o Método do

Preço sob Cotação na Exportação – PECEX, definido no art. 19-A o contribuinte poderá optar pela utilização do Método Preço sob Cotação na Exportação – PCex, definido no art. 19-A, ou do Método Preço de Venda nas Exportações – PVEx, definido no art. 19, inciso I.”

Impacto da variação cambial nas importações

Adição do art. 36-A, da Lei 11.196/2005.

“Art. 36-A, da Lei 11.196/2005

Art. 36. Fica o Ministro da Fazenda autorizado a instituir, por prazo certo, mecanismo de ajuste para fins de determinação de preços de transferência, relativamente ao que dispõe o caput do art. 18 da Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996, bem como aos métodos de cálculo que especificar, aplicáveis à importação, de forma a reduzir impactos relativos à depreciação da moeda nacional em relação a outras moedas.

Parágrafo único. O Secretário-Geral da Receita Federal do Brasil poderá determinar a aplicação do mecanismo de ajuste de que trata o caput deste artigo às hipóteses referidas no art. 45 da Lei 10.833, de 29 de dezembro de 2003.”

Pelo fato de referir-se ao art. 45 da Lei 10.833, de 29 de dezembro de 2003, e este apenas referir-se a operações de exportação, a alteração deste dispositivo será também necessária:

“Art. 45, da Lei 10.833/2003

“A Secretaria da Receita Federal poderá estabelecer normas, tendo em vista condições especiais de rentabilidade e representatividade de operações da pessoa jurídica, disciplinando a forma de *simplificação da apuração dos métodos de preço de transferência de que tratam os arts. 18 e 19 da Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996.*”

Comissões sobre venda

Adicionar um parágrafo ao art. 19 da Lei 9.430/1996, com a seguinte redação:

“Art. 19, § 10 Na hipótese de receitas auferidas nas operações com pessoa vinculada e/ou pessoa residente ou domiciliada em países com tributação favorecida, decorrentes de comissão sobre vendas, esta deverá representar, no mínimo, 3% do valor de receita líquida dos bens, serviços ou direitos, auferida no mercado local.”

REFERÊNCIAS

ALÉM, A. C.; MADEIRA, R. Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras. In: ALÉM, A. C.; GIAMBIAGI, F. (Orgs.). **O BNDES em um Brasil em transição**. [S.l.]: BNDES, 2010.

BERGSTEIN, C. F.; HORST, T.; MORAN, T. H. **American Multinationals and American Interests**. Washington: The Brookings Institution, 1978.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Propostas para a legislação brasileira de preços de transferência**. Brasília: CNI, 2017a.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **A evolução histórica das alíquotas de imposto de renda em diferentes países e as potenciais consequências para o Brasil**. Brasília: CNI, 2017b.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Internacionalização das empresas brasileiras: motivações, barreiras e demandas de políticas públicas**. Brasília: CNI, 2012.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Os investimentos brasileiros no exterior 2015: a governança internacional dos investimentos: acordos e regras aplicáveis aos investimentos**. Brasília: CNI, 2016.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Relatório de Investimentos Brasileiros no Exterior**. Brasília: CNI, 2013.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS – FGV; COLUMBIA CENTER ON SUSTAINABLE INVESTMENT – CCSI. **Leading Brazilian Multinational Enterprises: trends in an era of significant uncertainties and challenges**. São Paulo, 2016.

KAFUROS, M. et al. The role of internationalization in explaining innovation performance. **Technovation**, v. 28, p. 63-64. 2008.

MORAN, T.; OLDENSKI, L. Do Multinationals that Expand Abroad Invest Less at Home? **PIIE Real Time Economic Issues Watch**. 31 out. 2013.

NAVARETTI, G. B.; CASTELLANI, D. Investments abroad and performance at home: evidence from Italian multinationals. **Discussion paper**, v. 4284, mar. 2004.

PROCHNIK, Víctor; ESTEVES, Luiz Alberto; FREITAS, Fernando Morais de. O grau de internacionalização das firmas industriais brasileiras e suas características microeconômicas. In: DE NEGRI, João Alberto; ARAÚJO, Bruno César Pino Oliveira de. (Orgs.). **As empresas brasileiras e o comércio internacional**. 2006. Disponível em: <http://

ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/Cap12_grauinternacionalizacao.pdf.
Acesso em: 03 maio 2018.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - OCDE.
Tax Policy Reforms in the OECD 2016. Paris: OECD, 2016.

TAX FOUNDATION. Corporate Income Tax Rates around the World, 2017. **Fiscal Fact**,
n. 559, Set. 2017.

LISTA DAS PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2018

1. Segurança Jurídica e Governança: o problema e a agenda
2. Segurança Jurídica e Governança na Infraestrutura
3. Segurança Pública: a importância da governança
4. O Brasil na OCDE: um caminho natural
5. Saúde Suplementar: uma agenda para melhores resultados
6. Educação: a base para a competitividade
7. Ensino de Engenharia: fortalecimento e modernização
8. Financiamento Privado de Longo Prazo: uma agenda para fortalecer o mercado de debêntures
9. Licenciamento Ambiental: propostas para a modernização
10. Biodiversidade: as oportunidades do uso econômico e sustentável
11. Mudanças Climáticas: estratégias para a indústria
12. Economia Circular: o uso eficiente dos recursos
13. Segurança Hídrica: novo risco para a competitividade
14. Modernizar a Tributação Indireta para Garantir a Competitividade do Brasil
15. Tributação da Renda de Pessoas Jurídicas: o Brasil precisa se adaptar às novas regras globais
16. Tributação sobre a Importação e Exportação de Serviços: mudar para uma indústria competitiva
17. Tributação no Comércio Exterior: isonomia para a competitividade
18. Relações de trabalho: caminhos para continuar a avançar
19. Modernização Previdenciária e da Segurança e Saúde no Trabalho: ações para avançar
20. Privatização da Infraestrutura: o que falta fazer?
21. Sistema Portuário: avanços, problemas e agenda
22. Transporte Marítimo de Contêineres e a Competitividade das Exportações
23. Transporte Ferroviário: colocando a competitividade nos trilhos
24. Saneamento Básico: uma agenda regulatória e institucional
25. Grandes Obras Paradas: como enfrentar o problema?

26. Energia Elétrica: custos e competitividade
27. Insumos Energéticos: custos e competitividade
28. Gás Natural: mercado e competitividade
29. Térmicas na Base: a escolha inevitável
30. Telecomunicações: modernização do marco institucional
31. Inovação: agenda de políticas
32. Indústria 4.0 e Digitalização da Economia
33. Compras Governamentais e Desenvolvimento Tecnológico:
a experiência internacional e propostas para o Brasil
34. Propriedade Intelectual: uma agenda para o desenvolvimento industrial
35. Governança do Comércio Exterior: aperfeiçoamento de
instituições e competências
36. Acordos Comerciais: as prioridades
37. Barreiras Comerciais e aos Investimentos: ações para abrir mercados
38. Investimentos Brasileiros no Exterior: superando os obstáculos
39. Defesa Comercial: agenda para um comércio justo
40. Financiamento e Garantias às Exportações:
mais eficácia no apoio ao exportador
41. Facilitação e Desburocratização do Comércio Exterior Brasileiro
42. Documentos Aduaneiros: comércio exterior sem amarras
43. Política Industrial Setorial: conceitos, critérios e importância (esse documento
será divulgado em um seminário específico dedicado ao tema)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires
Diretor

CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais

Diego Bonomo
Gerente-Executivo

Fabrizio Panzini
Soraya Rosar
Equipe Técnica

Coordenação dos projetos do Mapa Estratégico da Indústria 2018-2022**Diretoria de Políticas e Estratégia – DIRPE**

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Renato da Fonseca
Samantha Ferreira e Cunha
Maria Carolina Correia Marques
Mônica Giágio
Fátima Cunha

Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP

Carla Gonçalves
Gerente-Executiva

André Augusto Dias
Produção Editorial

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho
Gerente-Executivo

Alberto Nemoto Yamaguti
Normalização

Penha Dutra
Revisão Gramatical

Editorar Multimídia
Projeto Gráfico

Comunicação
Diagramação

Athalaia Gráfica e Editora
Impressão

www.cni.org.br

[/cnibrasil](https://www.facebook.com/cnibrasil)

[/cni_br](https://twitter.com/cni_br)

[/cnibr](https://www.instagram.com/cnibr)

[/cniweb](https://www.youtube.com/c/cniweb)



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



ISBN 978-85-7957-184-8



9 788579 571848