



Reforma Tributária Americana

Marienne Coutinho, sócia-líder de International Tax e do setor de Mídia, e Murilo Mello, sócio da área de TAX da KPMG

Donald Trump, quem diria, revolucionou o sistema tributário norte-americano. De uma só vez, ele reduziu a alíquota do Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas de 35% para 21%; modificou as regras de tributação de lucros e dividendos auferidos pelas multinacionais norte-americanas que atuam em outros países; e estabeleceu novos limites para a dedução de juros e a utilização de prejuízos fiscais.

Agora, o mundo se pergunta: quais serão os efeitos dessa reforma sobre a economia norte-americana, e principalmente, para a competitividade de outros países que, incluindo o Brasil, têm nos Estados Unidos seu principal parceiro comercial? Ainda é cedo para se afirmar o que quer que seja. Mas já se pode estimar alguns efeitos que tais medidas deverão surtir.

Os primeiros, já bastante comentados, abrangem um possível aumento da competitividade da economia norte-americana, com a conseqüente geração de novas vagas de trabalho, e o estímulo para que muitas empresas retornem com suas operações aos Estados Unidos. Ou seja: grupos multinacionais poderão avaliar a repatriação para os EUA de ativos intangíveis (também conhecidos como “IP”) alocados no exterior assim como se as estruturas atuais da cadeia de suprimentos estão dimensionadas da forma mais vantajosa – podendo resultar, a partir dessas análises, do retorno das plantas produtivas para o país. Em outras palavras: quem optou, em virtude do regime tributário apenas, por manter parte das suas operações de industrialização na Índia, na China, no México etc., poderá ter bons



Marienne Coutinho



Murilo Mello



motivos agora para retornar aos Estados Unidos.

Vale ressaltar, no entanto, que essa possível tendência de reorganização da cadeia de suprimentos dependerá de outros fatores, de complexa avaliação. No caso do Brasil, por exemplo, que possui um vasto território, condições específicas de logística e diferentes incentivos fiscais (e.g. Zona Franca de Manaus, Linha Azul, Drawback, etc.) a decisão não será tão simples. Talvez a mensagem mais relevante da reforma fiscal é que, de agora em diante, os EUA competirão de maneira muito mais acirrada principalmente com Europa e Ásia. A mensagem é clara: “made in USA” poderá ser mais barato e fazer sentido.

Ao mesmo tempo em que se constata a profundidade e a abrangência da reforma tributária levada a cabo por Trump, percebe-se também que ela não foi uma medida isolada das demais tendências mundiais. Os 35 países que integram a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), time do qual o Brasil busca fazer parte, têm focado na simplificação de suas leis tributárias e na redução de

alíquotas. O “Relatório Econômico da OCDE sobre o Brasil”, divulgado em 28 de fevereiro de 2018, traz uma mensagem clara: o País deve seguir firme na busca por uma maior responsabilidade fiscal e pela efetivação das reformas que podem contribuir para destravar a economia.

Temos, de fato, trilhado alguns caminhos rumo a uma economia mais competitiva. Mas nem de longe chegamos ao patamar que os Estados Unidos pós-reforma logram alcançar. Ainda estamos atados a uma série de regras que dificultam, inclusive, o nosso acesso ao que existe de mais moderno em termos de novas tecnologias de produção.

O setor de Petróleo e Gás é um bom exemplo de segmento que, volta e meia, torna-se objeto de pautas restritivas. Neste sentido, a política de conteúdo local – que obriga que a prospecção, o beneficiamento e todas as etapas da exploração desses insumos sejam feitas com equipamentos e mão de obra cem por cento brasileiros – por um lado tem sido responsável pelo desenvolvimento de diversos segmentos industriais locais, mas por outro lado a sua capacidade de gerar

resultados sustentáveis no longo prazo é discutível.

Vale lembrar que as empresas brasileiras enfrentam altos gastos com os chamados custos de conformidade tributária. Ou seja: além do dispêndio de recursos imprescindível ao pagamento dos tributos decorrentes da obrigação principal, há também recursos desembolsados para o cumprimento das obrigações acessórias.

Um levantamento feito pelo Banco Mundial demonstra que, em nenhum outro país, as empresas dedicam tanto tempo para pagar impostos quanto no Brasil. O número de documentos, taxas e leis é tão grande que uma companhia nacional gasta, em média, 1.958 horas ao ano para quitar todas as suas obrigações tributárias. O tempo é seis vezes a média de 332 horas registrada nos países da América Latina e Caribe, de acordo com o último relatório **Doing Business 2018**.

Não é fácil mudar todo um sistema, mas não podemos ignorar que a reforma tributária norte-americana tem um impacto global – aliás, trata-se da maior economia do mundo – e pode afetar

especialmente os países onde o ambiente de negócios já não é dos mais favoráveis. Por exemplo, uma das medidas trazidas pela reforma fiscal poderá movimentar o mercado global de Fusões e Aquisições, caso as estimativas de repatriação de recursos (na casa dos trilhões de dólares) para os EUA ocorram nos próximos anos, o que fortalecerá o caixa e a capacidade de investimento das empresas norte-americanas.

Neste contexto, seguem as principais modificações que deverão impactar empresas norte-americanas, assim como subsidiárias de multinacionais brasileiras, operando nos EUA:

“Lower Corporate Income tax rate”: Mudança da alíquota do imposto de renda pessoa jurídica, de 35% para 21%. Algumas empresas norte-americanas serão obrigadas a reajustar suas posições de ativo e passivo diferidos, para refletir, proporcionalmente, a mudança na carga tributária ocorrida no mesmo ano fiscal. De outro lado, empresas brasileiras, com investimentos nos EUA e lucros auferidos neste país, deverão reavaliar qualquer impacto no cômputo do imposto de renda devido no Brasil considerando que o crédito fiscal do imposto de renda americano passa a ser bem menor (21%, contra 34%).

“ Assim, como os EUA, os países que integram a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) têm focado na simplificação de suas leis tributárias

“Mandatory repatriation”: A partir de janeiro de 2018, as empresas norte-americanas estão obrigadas a recolher imposto, com diferentes alíquotas (15,5% ou 8%, dependendo do tipo de ativo) sobre lucros não tributados nos EUA, podendo ou não realizar remessa efetiva de recursos e podendo lançar mão de compensação de parte dos impostos incidentes no país de origem.

“Hybrid Mismatch” rule: Novas regras impedem que os pagamentos considerados como “híbridos” entre as partes relacionadas sejam dedutíveis nos EUA. Assim, o Juros sobre Capital Próprio, uma forma de repatriação de lucros comumente utilizada por empresas brasileiras, poderão ser considerados “instrumentos híbridos” e, portanto, tributáveis a 21%, e sem possibilidade de crédito fiscal nos EUA dos 15% de Imposto de Renda na Fonte, pagos no Brasil.

“BEAT - Base Erosion Anti-Abuse” tax: Novo imposto para coibir pagamentos de natureza diversa (e.g. serviços, *royalties*, juros, etc.) de uma

empresa norte-americana a partes relacionadas com intuito exclusivo de redução indevida da carga fiscal. Trata-se de uma regra aplicável somente para operações realizadas por grandes grupos (receita bruta norte-americana superior a US\$ 500 milhões no período de 3 anos e percentual mínimo de “base erosion” de 3%, determinado conforme regras específicas). Para o ano calendário de 2018, a alíquota do BEAT será de 5%, podendo representar um ônus adicional em operações “inter-company”.

“Foreign Source dividend exemption system”: Os dividendos recebidos de fontes estrangeiras, por empresas norte-americanas, decorrentes de “participações qualificadas” poderão estar isentos da tributação de imposto de renda. Anteriormente, os dividendos eram tributados a 35%, com algumas reduções. Em vigor desde janeiro de 2018, a nova regra torna os Estados Unidos uma jurisdição mais “atraente” do ponto de vista fiscal, devido à baixa tributação e a um regime de isenção parcial sobre lucros auferidos no exterior.

“Interest expense limitation”: As novas regras impõem novo limite na dedutibilidade de despesas de juros, podendo impactar as políticas de endividamento e planejamentos até então implementados. Como a regra se aplica a todos os empréstimos (antigos ou novos), provavelmente as empresas terão que rever suas estruturas de financiamento.

“Tax loss carryforward limitation”: Empresas norte-americanas somente poderão utilizar prejuízos fiscais acumulados após 2017 até o limite de 80% do lucro tributável. ■

