

**ESTRUTURAÇÃO  
TRIBUTÁRIA  
INTERNACIONAL NO  
CONTEXTO BRASIL-  
ESTADOS UNIDOS: DUPLA  
TRIBUTAÇÃO, ANTIABUSO E  
SEGURANÇA JURÍDICA  
TRIBUTÁRIA**

**CROSS-BORDER TAX STRUCTURING IN THE BRAZIL-UNITED STATES  
CONTEXT: DOUBLE TAXATION, ANTI-ABUSE, AND TAX CERTAINTY**

Ciências Sociais Aplicadas • 18/04/2026

REGISTRO DOI: [10.70773/revistatopicos/776446174](https://doi.org/10.70773/revistatopicos/776446174)

Aryel Licker da Silva<sup>1</sup>

Leonardo Somavilla Binotto<sup>2</sup>

João Enir Ghisleni dos Santos<sup>3</sup>

## RESUMO

O artigo examina a estruturação societária transnacional entre Brasil e Estados Unidos sob a perspectiva da dupla tributação, das normas antiabuso e da segurança jurídica. Parte-se da constatação de que a inexistência de tratado bilateral abrangente para evitar a dupla tributação constitui variável estrutural relevante na alocação de competências tributárias e na modelagem de fluxos empresariais. Adota-se método dogmático-analítico, com abordagem comparativa funcional entre os sistemas tributários brasileiro e norte-americano, no recorte temporal de 2015 a 2026, período marcado por reformas significativas, como o *Tax Cuts and Jobs Act* e a Lei 14.596/2023. A análise concentra-se em fluxos típicos de grupos multinacionais, especialmente dividendos, juros, *royalties* e serviços técnicos, avaliando os efeitos da ausência de coordenação convencional sobre retenções na fonte, regras de preços de transferência, regimes de transparência fiscal e conceitos de estabelecimento permanente e *effectively connected income*. Examina-se ainda o impacto das iniciativas pós-BEPS e do fortalecimento de cláusulas antiabuso na reconfiguração dos riscos regulatórios. Conclui-se que o vácuo convencional amplia custos de conformidade, eleva a complexidade estrutural e intensifica zonas de fricção normativa, exigindo planejamento defensivo mais sofisticado para mitigação de dupla tributação econômica e incerteza jurídica nas operações bilaterais.

**Palavras-chave:** Antiabuso; Dupla Tributação; Estruturação Societária; Segurança Jurídica; Tributação Internacional.

## ABSTRACT

This article examines cross-border corporate structuring between Brazil and the United States from the perspective of double taxation, anti-abuse rules, and legal certainty. It starts from the premise that

the absence of a comprehensive bilateral tax treaty constitutes a structural variable affecting the allocation of taxing rights and the design of corporate flows. The study adopts a dogmatic-analytical method with a functional comparative approach between the Brazilian and U.S. tax systems, within the 2015-2026 timeframe, a period marked by significant reforms such as the Tax Cuts and Jobs Act and Law 14.596/2023. The analysis focuses on typical multinational group flows, particularly dividends, interest, royalties, and technical services, assessing the effects of the lack of treaty coordination on withholding taxes, transfer pricing rules, controlled foreign corporation regimes, and the concepts of permanent establishment and effectively connected income. It further evaluates the impact of post-BEPS initiatives and the strengthening of anti-abuse standards on the reconfiguration of regulatory risks. The article concludes that the treaty gap increases compliance costs, heightens structural complexity, and intensifies areas of normative friction, thereby requiring more sophisticated defensive planning to mitigate economic double taxation and legal uncertainty in bilateral operations.

**Keywords:** Anti-Abuse; Corporate Structuring; Double Taxation; International Taxation; Legal Certainty.

## 1. INTRODUÇÃO

Este artigo analisa a estruturação tributária das empresas em operações transnacionais entre o Brasil e os Estados Unidos, destacando os riscos de dupla tributação, os mecanismos para evitar abusos e os efeitos das reformas internas e das iniciativas do Projeto BEPS na previsibilidade e segurança jurídica das estratégias de planejamento fiscal. A pesquisa começa com a observação de que, na última década, o sistema tributário internacional passou por uma

reconfiguração normativa sem precedentes, especialmente com a implementação das quinze Ações do Base *Erosion and Profit Shifting*. A introdução de ferramentas de transparência, como o *Country-by-Country Reporting*, e a criação de bases de dados globais para medir a erosão das bases tributáveis mostram uma mudança de um modelo reativo para um regime de governança fiscal baseado em dados e cooperação internacional estruturada. Esse novo paradigma impacta diretamente a estruturação societária entre Brasil e Estados Unidos. (OECD, 2025, p. 3; p. 77-78).

Ao mesmo tempo, o ciclo contínuo de reformas tributárias corporativas entre 2015 e 2024, documentado em relatórios comparativos internacionais, revela um movimento convergente em direção ao fortalecimento das regras antiabuso, à revisão dos regimes de limitação de juros e à redefinição dos parâmetros de tributação internacional (OECD, 2025, p. 19; p. 44).

Nesse contexto, a relação fiscal entre Brasil e Estados Unidos se torna bastante significativa. Estamos falando de uma interação econômica estratégica entre duas grandes jurisdições, cujos sistemas tributários têm estruturas normativas bem diferentes e que, historicamente, não foram organizados sob um tratado abrangente para evitar a dupla tributação, como é comum entre os membros da OCDE. O Brasil, por exemplo, é conhecido por ter uma alta incidência de tributação na fonte, uma densa regulamentação infralegal e uma resistência tradicional em adotar completamente cláusulas típicas do modelo da OCDE.

Já os Estados Unidos operam com um sistema de tributação mundial que conta com mecanismos sofisticados de anti-diferimento, regras para *controlled foreign corporations* e cláusulas

específicas de *limitation on benefits*. Essa interação entre os dois modelos gera áreas de fricção regulatória que afetam diretamente as estruturas empresariais, contratos de prestação de serviços, e os fluxos de dividendos, juros, *royalties* e mecanismos de financiamento entre grupos.

O foco aqui é exclusivamente em estruturas empresariais, deixando de lado questões relacionadas à tributação de pessoas físicas ou planejamento patrimonial individual. O período analisado vai de 2015 em diante, que marca a consolidação das ações BEPS, até o ciclo mais recente de reformas estruturais, incluindo as mudanças trazidas pelo *Tax Cuts and Jobs Act* nos Estados Unidos e a reforma brasileira de preços de transferência que se alinha aos padrões da OCDE. Essa escolha de intervalo é justificada pela relativa homogeneidade do paradigma regulatório atual, que é caracterizado por um aumento nos mecanismos antiabuso e uma maior integração de informações entre as administrações tributárias, como mostram as estatísticas corporativas internacionais e o monitoramento contínuo das reformas fiscais (OECD, 2025, p. 8-19).

O desafio da pesquisa é entender como a consolidação das normas antiabuso após o BEPS e as recentes reformas internas mudaram os limites legais, os níveis de risco e a previsibilidade das estratégias de planejamento tributário empresarial entre o Brasil e os Estados Unidos. A hipótese inicial é que a falta de um tratado bilateral abrangente aumenta o risco de dupla tributação e eleva os custos de conformidade, o que leva as empresas a adotarem estruturas intermediárias que podem ser questionadas em relação ao beneficiário efetivo e às cláusulas antiabuso.

Ao mesmo tempo, argumenta-se que o fortalecimento de regras como a limitação de benefícios, normas gerais antiabuso e mecanismos de transparência diminuiu consideravelmente as oportunidades para um planejamento fiscal agressivo, fazendo com que as estratégias empresariais se voltassem para modelos que priorizam a substância econômica e uma governança tributária sólida. A metodologia utilizada é qualitativa, com uma abordagem teórico-analítica e comparativa, que envolve uma análise sistemática da legislação nacional, instrumentos internacionais e literatura acadêmica especializada, combinando a análise normativa com dados empíricos disponíveis em bases internacionais de monitoramento fiscal.

A relevância deste artigo se desdobra em três dimensões que se complementam. Do ponto de vista acadêmico, ele enriquece o debate sobre a interação entre regimes domésticos assimétricos no contexto da governança fiscal globalizada, oferecendo uma análise sistemática e comparativa que é extremamente atual. No aspecto profissional, traz informações técnicas valiosas para advogados, consultores e departamentos fiscais de empresas multinacionais que estão estruturando operações bilaterais, especialmente em um cenário de aumento da litigiosidade e da complexidade na interpretação das normas antiabuso. No campo do mercado, a pesquisa atende a uma necessidade real por previsibilidade regulatória em decisões de investimento e reorganização societária, que é fundamental para a avaliação de risco, *valuation* empresarial e planejamento estratégico. Ao combinar fundamentos normativos, dados empíricos e análise comparativa, o estudo busca fornecer uma estrutura analítica que possa guiar tanto a reflexão acadêmica quanto a prática profissional em um ambiente tributário internacional que está se tornando cada vez mais denso em

regulamentações e com margens reduzidas para arbitragens fiscais estruturais.

O estudo utiliza um método dogmático-analítico e adota uma abordagem comparativa entre os sistemas tributários do Brasil e dos Estados Unidos, com o objetivo de identificar as assimetrias normativas e seus impactos na estruturação de empresas transnacionais. A pesquisa se fundamenta em uma análise detalhada da legislação interna de ambos os países, além de instrumentos internacionais relevantes e parâmetros interpretativos que já estão consolidados na prática internacional, especialmente após o contexto do BEPS. O período analisado vai de 2015 a 2026, devido às reformas estruturais que ocorreram nesse intervalo, e o foco se concentra em fluxos típicos de reorganização e financiamento empresarial, como dividendos, juros, *royalties* e serviços técnicos, todos examinados sob a ótica da coordenação, da dupla tributação e da segurança jurídica.

## **2. REGIMES DE RETENÇÃO NA FONTE (WHT): UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE BRASIL E ESTADOS UNIDOS (2015-2026)**

A relação fiscal entre o Brasil e os Estados Unidos é marcada por uma diferença normativa significativa, resultado da falta de um tratado que evite a dupla tributação de renda. Enquanto o Brasil adota uma abordagem de tributação agressiva na fonte para remessas ao exterior, os Estados Unidos seguem um sistema de tributação mundial que exige que os impostos estrangeiros sejam compatíveis para compensação (*Foreign Tax Credit*). Essa lacuna convencional faz com que as operações de empresas que cruzam fronteiras sejam regidas estritamente pelas leis locais: o Código

Tributário Nacional e algumas leis específicas no Brasil, e o *Internal Revenue Code* (IRC) nos EUA (Schoueri; Haddad, 2019, p. 885-886).

Em relação aos dividendos, o Brasil mantém, desde 1996, um regime de isenção do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF) sobre a distribuição de lucros para beneficiários no exterior, independentemente de onde estejam. Por outro lado, os Estados Unidos aplicam uma alíquota de 30% sobre rendimentos classificados como FDAP (*Fixed, Determinable, Annual, or Periodical*), que inclui os dividendos pagos por empresas americanas a sócios brasileiros. Essa diferença cria uma "fricção de capital", já que o investidor brasileiro enfrenta uma carga tributária imediata nos EUA que não tem um alívio correspondente no Brasil, devido à isenção na saída e à limitada rede de créditos na entrada (Schoueri; Haddad, 2019, p. 893).

Quando se trata do pagamento de juros, a legislação brasileira geralmente exige uma retenção de 15% de IRRF, que pode subir para 25% se o beneficiário estiver em uma jurisdição com tributação favorecida. Além disso, o Brasil adota o mecanismo dos Juros sobre Capital Próprio (JCP), que permite a dedução na fonte pagadora brasileira com uma retenção de 15% na saída, criando uma estrutura híbrida para a remuneração do capital. Nos Estados Unidos, embora a alíquota de retenção para não residentes também seja de 30%, a isenção de "juros de portfólio" (*portfolio interest exemption*) possibilita que certos fluxos de dívida estruturados não sejam tributados na fonte americana, o que ajuda a compensar a falta de um tratado para o financiamento de empresas (Schoueri; Haddad, 2019, p. 893).

A tributação de *royalties* e serviços técnicos é um dos aspectos mais complexos e onerosos na relação entre os dois países. O Brasil impõe uma carga tributária combinada que inclui o IRRF (geralmente 15%) e a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE-*Royalties*) de 10%, que incide sobre pagamentos de *royalties*, assistência técnica e serviços técnicos. Para a Receita Federal brasileira, a diferença entre esses conceitos é sutil, frequentemente resultando na tributação sobre o faturamento bruto da remessa. Nos Estados Unidos, o pagamento de *royalties* a residentes brasileiros sofre uma retenção de 30%, enquanto os serviços técnicos são tributados apenas se considerados como "renda efetivamente conectada" a um negócio nos EUA ou se a fonte da renda for americana, seguindo critérios de local de prestação que diferem da interpretação brasileira de "fonte pagadora" (Bomfim, 2023, p. 66-67; Schoueri; Haddad, 2019, p. 893; Liu; Klemm; Lal, 2025, p. 1-3)

A falta de um tratado traz sérias limitações à segurança jurídica, especialmente quando se trata da compensação de créditos fiscais (*Foreign Tax Credit*). O Departamento do Tesouro dos EUA e o IRS impõem regras rigorosas para que um imposto estrangeiro possa ser considerado creditável, exigindo que ele se qualifique como um "imposto de renda" no sentido americano, ou seja, que incida sobre o lucro líquido e não sobre a receita bruta. Impostos brasileiros, como a CIDE e, em muitos casos, o IRRF sobre serviços técnicos (onde não há transferência de tecnologia), são frequentemente rejeitados pelo fisco americano para fins de crédito, resultando em uma efetiva dupla tributação (Schoueri; Haddad, 2019, p. 890-895; Bomfim, 2023, p. 69-70; Miyake, 2025, p. 1-3).

A ausência de um tratado bilateral gera um custo financeiro que pode ser medido e que distorce a competitividade das empresas

brasileiras que operam nos Estados Unidos. Estudos comparativos mostram que, enquanto residentes de países com tratados (como o México) se beneficiam de alíquotas de retenção reduzidas, de 5% ou 10%, as entidades brasileiras enfrentam a alíquota cheia de 30% sobre dividendos e juros. Essa diferença resulta em um vazamento tributário estimado em cerca de 10,7% do lucro antes do imposto de renda de uma subsidiária americana, podendo chegar a quase 20% em certas estruturas societárias, já que o imposto retido nos EUA muitas vezes ultrapassa o limite de compensação permitido pela legislação brasileira ou não é totalmente reconhecido devido a assimetrias na base de cálculo (Schoueri; Haddad, 2019, p. 893-895).

Por fim, a eficácia do Imposto de Renda Retido na Fonte como uma ferramenta antiabuso é equilibrada pelos seus efeitos variados no comércio internacional de serviços. Embora as retenções na fonte sejam projetadas para evitar a erosão da base tributável e o esvaziamento de lucros (BEPS), muitas vezes elas funcionam como barreiras comerciais, e o custo econômico acaba sendo repassado ao tomador do serviço no Brasil através de cláusulas de *gross-up*. Em um cenário pós-reformas (como a TCJA nos EUA e a Lei nº 14.596/2023 no Brasil), a complexidade em determinar a "substância econômica" dessas remessas se torna crucial, já que o fisco americano exige provas rigorosas de que o imposto retido no Brasil incidu sobre a renda líquida para permitir qualquer nível de crédito, algo que raramente acontece em pagamentos de serviços técnicos e *royalties* sob a perspectiva da Receita Federal do Brasil (Liu; Klemm; Lal, 2025, p. 1-3; Bomfim, 2023, p. 66-69).

Por fim, o período de 2015 a 2026 representa uma fase crucial com a aprovação da Lei nº 14.596/2023 no Brasil, que alinha as regras de Preços de Transferência aos padrões da OCDE. Embora a lei se

concentre na mensuração da base tributável, ela afeta diretamente a forma como os pagamentos transnacionais são estruturados, exigindo que *royalties* e serviços sejam pagos de acordo com o princípio do *arm's length*. Nos Estados Unidos, a reforma da TCJA (*Tax Cuts and Jobs Act*) e a implementação de regimes anti-diferimento, como o GILTI, mudaram a dinâmica de como os impostos retidos na fonte no exterior se relacionam com a carga tributária final da matriz, tornando a governança fiscal entre Brasil e EUA um verdadeiro desafio, especialmente ao tentar harmonizar um sistema de base territorial híbrida com um sistema de crédito bastante complexo (Schoueri; Haddad, 2019, p. 894-896; Liu; Klemm; Lal, 2025, p. 37).

O capítulo destaca que a assimetria estrutural entre os regimes de retenção na fonte do Brasil e dos Estados Unidos, agravada pela falta de um tratado bilateral, resulta em uma dupla tributação econômica significativa, limita a eficácia do *Foreign Tax Credit* e aumenta os custos de conformidade em operações empresariais transnacionais, especialmente em relação a dividendos, juros, *royalties* e serviços técnicos que estão sujeitos a incidência sobre bases brutas ou a qualificações restritivas no sistema norte-americano.

A análise confirma a primeira hipótese ao mostrar que o vácuo convencional amplia o *tax leakage*, diminui a previsibilidade e incentiva estruturas mais complexas para mitigar os impactos fiscais. Além disso, corrobora a segunda hipótese ao indicar que, no período pós-2015, reformas como a TCJA e a Lei nº 14.596/2023 reforçaram as exigências de substância econômica e conformidade com o *arm's length*, restringindo as margens para planejamento agressivo, mesmo que isso venha com um aumento na complexidade e a persistência de zonas de fricção regulatória. Essas

reformas alteraram os parâmetros de risco regulatório nas estruturas societárias Brasil-EUA ao exigir maior coerência funcional entre alocação de lucros e substância econômica.

### **3. O ESTABELECIMENTO PERMANENTE NA RELAÇÃO BILATERAL BRASIL-ESTADOS UNIDOS: ENQUADRAMENTO DOGMÁTICO E DESAFIOS DE APLICAÇÃO**

O conceito de Estabelecimento Permanente (EP) é fundamental para entender como as empresas não residentes são tributadas sobre seus lucros no país de origem. Tradicionalmente, isso se baseia na presença de um local fixo de negócios (Phua, 2023, p. 2). Segundo o Artigo 5(1) do Modelo da OCDE, para que um EP seja reconhecido, é necessário ter uma instalação física, como escritórios, fábricas ou oficinas, que tenha um certo grau de permanência e esteja disponível para a empresa realizar suas atividades principais (Phua, 2023, p. 2; Przepiorka, 2017, p. 156). A partir da perspectiva da substância econômica, essa presença física justifica que o país de origem tenha o direito de tributar a renda gerada em seu território, superando a exclusividade da tributação no país de residência (Phua, 2023, p. 2).

Nos Estados Unidos, a aplicação do conceito de EP depende da existência de um tratado de bitributação; se não houver um, a legislação interna considera um critério mais flexível de "engajamento em um comércio ou negócio nos EUA" (*engaged in a U.S. trade or business*) (Tittle, 2007, p. 1). De acordo com as regras internas americanas, a jurisdição tributa a "renda efetivamente conectada" (*effectively connected income - ECI*), mas se um tratado estiver em vigor, esse requisito é elevado ao padrão de EP. Isso permite que empresas estrangeiras realizem atividades comerciais

significativas sem serem tributadas, desde que não atinjam o nível de fixidez e permanência exigido (Tittle, 2007, p. 1). O Modelo de Tratado dos EUA e suas Explicações Técnicas destacam que o local fixo deve ser utilizado para as atividades principais do negócio, excluindo aquelas que são meramente preparatórias ou auxiliares (Tittle, 2007, p. 7-10). Na ausência de tratado Brasil-EUA, empresas brasileiras não se beneficiam do limiar convencional de EP, ficando sujeitas ao conceito doméstico de U.S. trade or business e à tributação de ECI.

A configuração de um Estabelecimento Permanente (EP) pode acontecer mesmo sem um espaço físico, através do conceito de Agente Dependente (*Dependent Agent Permanent Establishment - DAPE*). Isso ocorre quando uma pessoa age em nome de uma empresa estrangeira e tem a autoridade habitual para fechar contratos em seu nome (Tittle, 2007, p. 26-29; Phua, 2023, p. 2). Com a implementação da Ação 7 do Projeto BEPS, esse conceito foi ampliado para combater estratégias de planejamento tributário, como os acordos de comissionária (*commissionaire arrangements*). Agora, considera-se como EP situações em que o agente desempenha um papel central na conclusão de contratos que são rotineiramente ratificados pela empresa, sem alterações significativas (Escribano, 2023, p. 1; Phua, 2023, p. 3). Essa ampliação busca capturar a essência econômica das operações de vendas em jurisdições de mercado que antes eram evitadas pela fragmentação formal dos contratos (Escribano, 2023, p. 1-4).

No Brasil, o conceito de "estabelecimento permanente à brasileira" não tem uma definição dogmática clara na legislação interna, que prefere usar termos como "filiais, sucursais, agências ou representações" (Art. 147 do RIR) para fundamentar a tributação de

não residentes (Przepiorka, 2017, p. 165). Embora os tratados assinados pelo Brasil sigam formalmente o padrão internacional de EP, a prática administrativa e judicial brasileira muitas vezes se desvia dessa lógica, especialmente na tributação de serviços técnicos sem presença física, classificando-os como *royalties* para permitir a retenção na fonte (WHT), independentemente da existência de um EP (Schoueri; Haddad, 2019, p. 892-895; Przepiorka, 2017, p. 160-163). Essa postura reflete a resistência histórica do Brasil em abrir mão da tributação na fonte em favor do lucro das empresas, criando uma fricção significativa com o modelo norte-americano, que prioriza o EP como um patamar mínimo de tributação (Schoueri; Haddad, 2019, p. 917; Przepiorka, 2017, p. 154-163).

A exigência de fixidez e permanência enfrenta desafios significativos devido à mobilidade no trabalho e à digitalização, como demonstrado nas discussões sobre o impacto dos lockdowns na configuração de Estabelecimentos Permanentes (EPs). Durante a pandemia de COVID-19, o trabalho remoto forçado em diferentes jurisdições da sede da empresa levantou a questão de se o home office de um funcionário poderia ser considerado um local fixo de negócios à disposição da empresa. Embora a OCDE tenha sugerido uma abordagem mais flexível, tratando essas situações como transitórias e involuntárias, o debate jurídico que persiste mostra que a interpretação de "permanência" e "disposição" precisa de uma análise factual rigorosa. A continuidade das atividades após o período de emergência pode, de fato, criar um EP indesejado, mudando a relação tributária entre o Estado de residência e o de origem (Schwarz, 2020, p. 1-4; Phua, 2023, p. 7).

No contexto das relações entre Brasil e EUA, a falta de um tratado bilateral intensifica a insegurança jurídica sobre a "presença digital" e a prestação de serviços técnicos. Enquanto o Brasil tem buscado, através das Nações Unidas, a inclusão de regras que permitam a tributação de serviços digitais independentemente da presença física (Artigo 12B do Modelo ONU), os Estados Unidos permanecem firmes na ideia de que o lucro empresarial deve ser tributado apenas onde há um EP físico. Essa divergência geopolítica cria um cenário em que o Brasil tributa na fonte via IRRF (considerando o pagamento como royalty ou serviço técnico), enquanto o fisco americano, seguindo o *Internal Revenue Code*, pode não reconhecer a totalidade desses créditos tributários se entender que a tributação brasileira ocorreu sem a existência de um EP conforme os padrões internacionais, resultando em uma efetiva dupla tributação (Miyake, 2025, p. 163-165; Schoueri; Haddad, 2019, p. 892-894).

Por último, a eficácia das cláusulas antiabuso que foram introduzidas pelo MLI para evitar a fragmentação de atividades e a elisão através de agentes dependentes é limitada pela capacidade das administrações tributárias de atribuir lucros a esses novos EPs. Mesmo quando se reconhece a existência de um EP por meio de uma estrutura de comissionária ou agente, a aplicação das diretrizes de preços de transferência muitas vezes resulta em uma atribuição de lucro mínima ou até mesmo nula para a jurisdição de origem, especialmente se as funções de alto valor agregado e os riscos economicamente significativos continuarem centralizados na sede (geralmente nos EUA). Assim, a expansão formal do conceito de EP, sem uma reforma correspondente nas regras de alocação de lucros, corre o risco de criar "EPs fantasmas", que geram obrigações acessórias e custos de conformidade para as empresas brasileiras e

americanas, sem um aumento proporcional na arrecadação tributária (Escribano, 2023, p. 17; Phua, 2023, p. 7).

Além disso, a economia digital e o uso de entidades híbridas trazem novos desafios para a atribuição de lucros aos EPs, já que o critério de local fixo se torna obsoleto para serviços remotos e ativos intangíveis (Phua, 2023, p. 2). A determinação do lucro tributável ainda segue a "Abordagem da Entidade Separada", tratando o EP como uma unidade independente para fins de análise funcional, atribuição de ativos e riscos (Buriak, 2019, p. 33). No entanto, em estruturas transnacionais complexas que envolvem parcerias ou entidades transparentes, conflitos de qualificação jurídica entre os Estados podem resultar em dupla não tributação ou dupla tributação, exigindo provas rigorosas de substância econômica e conformidade com as novas diretrizes do Instrumento Multilateral (MLI) e as regras de preços de transferência (Buriak, 2019, p. 33-35; Escribano, 2023, p. 17).

O capítulo mostra que o conceito de estabelecimento permanente, que é visto como um critério fundamental para justificar a tributação dos lucros empresariais no país de origem, apresenta características bastante assimétricas na relação entre Brasil e Estados Unidos, especialmente pela falta de um tratado bilateral. Enquanto o modelo americano faz uma distinção clara entre a ECI e o nível mais elevado de EP convencional, o Brasil adota uma abordagem mais ampla de tributação na fonte, principalmente em serviços técnicos e *royalties*, muitas vezes sem a necessidade de uma presença física estável. Isso gera uma certa fricção em relação à definição do nexo tributário e à distribuição de lucros.

A ampliação do conceito de EP após a Ação 7 do BEPS, que inclui agentes dependentes e o combate a arranjos de comissão, reforça a busca por substância econômica, mas também revela limitações práticas, já que a atribuição de lucros continua concentrada na sede, criando potenciais “EPs formais” com baixa arrecadação real. Com base nas hipóteses do trabalho, o capítulo confirma a primeira ao mostrar que a falta de coordenação convencional aumenta a insegurança jurídica e o risco de dupla tributação, especialmente em contextos de serviços digitais e estruturas híbridas. Além disso, corrobora a segunda ao indicar que o ambiente pós-BEPS limita planejamentos que dependem de fragmentação formal e exige um alinhamento entre funções, riscos e substância econômica, mesmo que ainda existam tensões estruturais em relação à alocação efetiva de lucros e ao reconhecimento de créditos entre as duas jurisdições.

#### **4. PARADIGMA ANTIABUSO PÓS-BEPS E SEUS EFEITOS NA ESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA ENTRE BRASIL E ESTADOS UNIDOS**

No contexto da estruturação societária envolvendo Brasil e Estados Unidos há de compreender a ocorrência de uma mudança significativa, saindo de um modelo de legalidade formal para um que prioriza a substância econômica e os objetivos comerciais. A introdução de normas contra o "*treaty shopping*", como o Teste de Propósito Principal (*Principal Purpose Test*) e as cláusulas de Limitação de Benefícios (*Limitation on Benefits - LOB*), está reformulando a forma como os benefícios convencionais são acessados. O *Principal Purpose Test*, que foi amplamente adotado por meio do Instrumento Multilateral (MLI), funciona como uma norma subjetiva que se baseia na intenção principal de uma transação ou arranjo. Por outro lado, os Estados Unidos continuam a

preferir cláusulas LOB mais detalhadas e objetivas em seus tratados, como demonstrado na recente convenção com o Chile. Essa combinação cria um cenário de conformidade bastante complicado, onde a prova de que um arranjo não tem como único objetivo a obtenção de benefícios fiscais se torna fundamental para garantir a segurança jurídica (Furuseth; Li, 2025, p. 17-19; Lara Yaffar; Huynh, 2024, p. 1).

A eficácia do *Principal Purpose Test* tem gerado discussões intensas sobre sua natureza jurídica e sua relação com outros conceitos, como o beneficiário efetivo (*beneficial ownership*). Embora o *Principal Purpose Test* seja agora visto como uma "regra fiscal internacional verdadeira", sua aplicação prática revela diferenças significativas na interpretação entre as jurisdições. Para alguns países, o *Principal Purpose Test* é aplicado através da interpretação de regras distributivas específicas, enquanto para outros, ele atua como um princípio antiabuso independente que se sobrepõe a essas regras. Essa incerteza é ainda mais complicada pela interação com o requisito de beneficiário efetivo: em jurisdições onde este é considerado uma norma antiabuso específica (SAAR), ele geralmente é aplicado em primeiro lugar, deixando o *Principal Purpose Test* como uma cláusula residual para lidar com arranjos de *treaty shopping* que conseguem contornar os critérios de propriedade e controle (Furuseth; Li, 2025, p. 79-80).

Quando se trata da estruturação de empresas *holding*, a implementação de medidas contra o "*treaty shopping*" na América Latina, influenciada pelo BEPS, exige uma substância econômica rigorosa. Para reduzir os riscos associados ao *Principal Purpose Test*, as *holdings* precisam provar que têm um número adequado de profissionais qualificados, ativos e riscos geridos no país onde estão

localizadas, realizando atividades que vão além do que é meramente acessório ou passivo. A documentação que justifica as razões comerciais e financeiras para a localização da entidade como facilitar a gestão de subsidiárias ou acessar mercados de capitais específicos é fundamental para contestar as suposições de abuso por parte das autoridades fiscais, especialmente em situações onde a proteção de estruturas legadas ainda é incerta (Lara Yaffar; Huynh, 2024, p. 9).

O modelo norte-americano de cláusula LOB, como o tratado com o Chile, estabelece critérios rigorosos para evitar que residentes de países terceiros se beneficiem indevidamente da convenção. Entre os critérios, estão o teste de "sociedade cotada em bolsa", o teste de "propriedade e erosão de base" (onde pelo menos 50% das ações devem ser de residentes qualificados e menos de 50% da renda bruta pode ser paga a não residentes na forma de pagamentos dedutíveis) e o teste de "atividade empresarial ativa". Para grupos multinacionais, é necessário que a empresa tenha autoridade discricionária independente sobre a supervisão e administração do grupo, além de estar sujeita às regras gerais de tributação no seu estado de residência (Crowell & Moring, 2024, p. 1-4).

A estrutura das cláusulas de Limitação de Benefícios (LOB) no modelo dos Estados Unidos, como descrito no recente tratado entre os EUA e o Chile, funciona através de uma série de testes objetivos que visam restringir os benefícios convencionais apenas a residentes com um vínculo econômico genuíno. Um dos critérios mais rigorosos é o teste de "propriedade e erosão de base", que exige que pelo menos 50% das ações da entidade sejam possuídas por residentes qualificados e que menos de 50% de sua renda bruta seja destinada a pagamentos dedutíveis a pessoas não residentes em qualquer um dos dois Estados contratantes. Além disso, o "teste de

atividade empresarial ativa" permite que uma empresa se qualifique para os benefícios se a renda gerada no Estado de origem for proveniente de, ou incidental a, um negócio que esteja sendo ativamente conduzido no Estado de residência, exigindo que essa atividade seja significativa em relação à atividade realizada no outro Estado (Crowell & Moring, 2024, p. 2-3).

A eficácia das retenções na fonte (WHT) como uma ferramenta contra abusos ganhou novas dimensões com as evidências empíricas sobre o comércio transnacional de serviços. Estudos recentes mostram que alíquotas de WHT mais altas não só geram arrecadação direta, mas também desempenham um papel regulatório ao provocar uma redução significativa em pagamentos que erodem a base tributária. No entanto, essa proteção da base traz um custo para o comércio: estima-se que um aumento de 10 pontos percentuais na taxa de WHT bilateral resulte em uma queda média de 1,5% no comércio de serviços. Essa dualidade força os Estados a encontrar um equilíbrio entre a necessidade de combater o planejamento fiscal agressivo e o risco de fragmentação geoeconômica, além de desestimular a importação de tecnologias e serviços técnicos essenciais (Liu; Klemm; Lal, 2025, p. 4-33).

No que diz respeito à neutralização de arranjos híbridos (Ação 2 do BEPS), a complexidade das regras nacionais busca eliminar as assimetrias que surgem devido a diferentes qualificações jurídicas de entidades ou instrumentos financeiros entre jurisdições. O objetivo principal é anular o benefício fiscal, como a dupla dedução ou dedução sem inclusão, sem interferir nas consequências comerciais ou regulatórias do arranjo. No entanto, a aplicação automática dessas regras tem sido alvo de críticas, com especialistas defendendo a inclusão de cláusulas de salvaguarda. Essas cláusulas

permitiriam que o contribuinte demonstrasse que o arranjo híbrido tem um propósito comercial legítimo e não visa primordialmente a arbitragem fiscal, evitando que normas antiabuso genéricas penalizem estruturas que são comercialmente justificáveis em países em desenvolvimento. (Kuźniacki et al., 2017, p. 1-45). Embora Brasil e Estados Unidos não possuam tratado bilateral, a aplicação doméstica dessas regras afeta estruturas envolvendo *holdings* intermediárias utilizadas por grupos com operações nos dois países.

A implementação de Regras Gerais Antiabuso (GAARs) em nível doméstico e a introdução do *Principal Purpose Test* nos tratados criam um sistema de camadas sobrepostas para desconsiderar transações ou estruturas societárias que sejam vistas como abusivas. O grande desafio para a segurança jurídica está em entender "quando" e "como" essas regras devem ser aplicadas, já que estruturas que envolvem múltiplas jurisdições frequentemente aproveitam brechas legais para obter benefícios convencionais sem a devida substância econômica. Em jurisdições europeias que influenciam a rede de tratados brasileiros, como a Holanda, argumenta-se que o direito internacional deve prevalecer sobre a legislação nacional em casos de conflito, sugerindo que as autoridades consultem o outro Estado contratante antes de negar benefícios com base no *Principal Purpose Test*, a fim de evitar decisões unilaterais arbitrárias (Di Gioacchino, 2025, p. 1-2).

A análise da história das negociações entre o Brasil e os Estados Unidos mostra que a falta de um tratado bilateral não se deve apenas a questões técnicas, mas também a uma diferença nas políticas fiscais sobre como os direitos tributários são alocados. Enquanto os EUA costumam favorecer a tributação baseada na residência, o Brasil defende firmemente a tributação na fonte para

proteger sua arrecadação diante da entrada de capital e tecnologia. Um tratado entre os dois países não apenas ajudaria a evitar a bitributação, mas também poderia servir como um exemplo para a região, indicando se os EUA estão prontos para aceitar uma tributação na fonte mais robusta, ajudando suas empresas a competir em mercados emergentes e mudando de uma abordagem de "campos de jogo nivelados" para uma estratégia que apoie a competitividade transnacional (Mitchell, 1997, p. 209-210).

Além disso, o novo cenário de conformidade exige que as multinacionais ajustem suas operações não só às regras dos tratados, mas também aos padrões de propósito comercial que surgiram após o BEPS. A capacidade das autoridades fiscais de ignorar estruturas meramente formais é ampliada pelo acesso a dados globais, transformando a transparência em uma ferramenta preventiva contra o planejamento fiscal agressivo. Assim, a segurança jurídica na estruturação de operações entre Brasil e EUA depende de uma governança tributária que antecipe o escrutínio sob diversas perspectivas normativas desde as regras de subcapitalização e GAARs domésticas até os critérios subjetivos do *Principal Purpose Test*, assegurando que o benefício fiscal seja uma consequência natural da operação econômica e não seu único objetivo (OECD, 2025, p. 4; Di Gioacchino, 2025, p. 1).

O capítulo mostra que a consolidação na relação bilateral Brasil-Estados Unidos do paradigma de substância econômica, refletida na difusão do *Principal Purpose Test*, no fortalecimento das cláusulas LOB e na ampliação de GAARs e regras anti-híbridos, reduziu consideravelmente o espaço para estruturas de *treaty shopping* que se baseiam apenas em engenharia formal, especialmente em *holdings* intermediárias e rotas indiretas de investimento que

historicamente diminuía a carga tributária sobre dividendos e *royalties*. A análise revela que, embora os Estados Unidos mantenham um modelo objetivo e estruturado de LOB e o Brasil atue em um ambiente sem tratado bilateral, ambos os sistemas estão se aproximando em termos de maior escrutínio sobre o propósito comercial, a propriedade efetiva e a atividade empresarial substancial, com um reforço na transparência e no intercâmbio de informações.

Ao mesmo tempo, fica claro que a fragmentação entre os padrões da OCDE e da ONU, além da falta de coordenação entre Brasil e EUA, mantém áreas significativas de incerteza sobre o reconhecimento de benefícios e créditos, especialmente em contextos latino-americanos e digitais. Dessa forma, o capítulo valida a primeira hipótese ao mostrar que a ausência de um tratado aumenta os incentivos para o uso de jurisdições intermediárias e eleva o risco de dupla tributação ou de negação unilateral de benefícios. Além disso, apoia a segunda hipótese ao indicar que o cenário pós-BEPS, com *Principal Purpose Test*, LOB, regras CFC e Pilar 2, redireciona o planejamento tributário para modelos que se baseiam em substância real, governança sólida e justificativas econômicas verificáveis, sob o risco de desconsideração das estruturas e perda de vantagens tradicionais.

## **5. A RECONFIGURAÇÃO DA SEGURANÇA JURÍDICA E DA PREVISIBILIDADE NO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO BRASIL-EUA PÓS-BEPS**

Para fins deste estudo, segurança jurídica é compreendida sob três dimensões: previsibilidade normativa, estabilidade interpretativa e efetividade dos mecanismos de resolução de controvérsias.

A governança tributária internacional passou por uma mudança significativa a partir de 2015, com o surgimento do Projeto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*). Esse projeto redefiniu o que entendemos por segurança jurídica e previsibilidade nas operações transfronteiriças entre o Brasil e os Estados Unidos. O novo cenário que se desenha é caracterizado pelo abandono de estruturas puramente formais, dando lugar a modelos que priorizam a substância econômica real e a transparência fiscal. Isso alterou profundamente a maneira como as empresas organizam seus investimentos e operações de fusões e aquisições (Brisola, 2023, p. 20-25). A previsibilidade, que antes era buscada por meio da exploração de lacunas nas normas e assimetrias entre os sistemas locais, agora depende da conformidade rigorosa com padrões internacionais. Esses padrões visam alinhar a tributação ao local onde a atividade econômica realmente acontece e onde o valor é efetivamente gerado (Brisola, 2023, p. 32-34).

Nos Estados Unidos, a reforma trazida pelo *Tax Cuts and Jobs Act* (TCJA) de 2017 representou uma mudança estrutural, passando de um sistema de tributação mundial com diferimento para um sistema predominantemente territorial, acompanhado de medidas antiabuso robustas (Cole, 2024, p. 2). A redução da alíquota corporativa federal de 35% para 21% tinha como objetivo aumentar a competitividade dos EUA. No entanto, a introdução de mecanismos como o GILTI (*Global Intangible Low-Taxed Income*), o FDII (*Foreign-Derived Intangible Income*) e o BEAT (*Base Erosion and Anti-Abuse Tax*) trouxe novas camadas de complexidade para as estruturas que envolvem o Brasil (Cole, 2024, p. 1-2). Essas medidas funcionam como um sistema de tributação mínima global "*avant la lettre*", obrigando as empresas brasileiras com operações nos EUA a reavaliar a alocação de seus lucros e os pagamentos de serviços técnicos, a fim

de evitar sobretaxas que penalizam a erosão da base tributária americana (Cole, 2024, p. 15-16).

A convergência do Brasil com os padrões de Preços de Transferência da OCDE, formalizada pela Lei nº 14.596/2023, é um pilar essencial para a segurança jurídica nas relações Brasil-EUA durante o período de 2023 a 2026. O modelo anterior, que se baseava em margens fixas de lucro, apesar de oferecer uma certa simplicidade, gerava incertezas e bitributação, já que não era aceito pelas autoridades fiscais dos EUA e pela OCDE (OECD/RFB, 2019, p. 12-14). A mudança para o Princípio *Arm's Length* (ALP) permite que as transações entre partes relacionadas sejam avaliadas com uma lógica econômica que é comparável globalmente, diminuindo as fricções normativas e possibilitando o uso de ferramentas de segurança preventiva, como os *Advance Pricing Agreements* (APAs) e os Procedimentos Amigáveis (MAPs) (OECD/RFB, 2019, p. 18-20).

A introdução das Regras de Revelação Obrigatória (*Mandatory Disclosure Rules* - MDR), inspiradas na Ação 12 do BEPS, afeta diretamente a previsibilidade ao exigir transparência sobre estruturas de planejamento tributário agressivo antes de serem implementadas (Parada, 2021, p. 86). Embora essas regras possam parecer, à primeira vista, um aumento na carga de conformidade, elas têm o objetivo de criar um equilíbrio entre o poder de fiscalização do Estado e o direito do contribuinte de planejar, desencorajando o uso de lacunas interpretativas que podem levar a litígios prolongados (Parada, 2021, p. 102-105). Nesse novo cenário, a segurança jurídica deixa de ser uma garantia estática de "não tributação" e se transforma em uma certeza processual, fundamentada em um diálogo contínuo e na revelação oportuna de

operações que possam apresentar riscos fiscais (Parada, 2021, p. 110-112).

O fortalecimento dos mecanismos de troca de informações e da transparência fiscal internacional atua como um verdadeiro catalisador para a diminuição do *income shifting* entre as jurisdições brasileira e norte-americana. Relatórios mostram que a maior transparência força as empresas multinacionais a justificarem a substância econômica de suas subsidiárias e a lógica por trás de seus pagamentos transnacionais, sob o risco de enfrentar severas penalidades e ajustes retroativos (Herbold, 2024, p. 1-2). Casos de grande repercussão, como as disputas sobre alocação de lucros e *cost-sharing*, evidenciam que a falta de uma governança tributária robusta e de documentação atualizada são, atualmente, os principais riscos à continuidade dos negócios em operações *cross-border* (Herbold, 2024, p. 3-4).

Além disso, a dicotomia entre regras rígidas e padrões baseados em princípios se torna um ponto central na análise da segurança jurídica para investidores norte-americanos no Brasil. A transição para o padrão OCDE de preços de transferência exige que as administrações fiscais e os contribuintes deixem de lado a aplicação mecânica de fórmulas, optando por uma análise funcional e de riscos mais sofisticada. Embora isso aumente a carga de conformidade, alinha o Brasil às práticas globais de resolução de disputas (OECD/RFB, 2019, p. 16-18). Esse movimento é reforçado pela necessidade de reduzir o "hiato de incerteza" que historicamente afastou investimentos de longo prazo, transformando a conformidade tributária em um ativo estratégico que protege contra ajustes unilaterais e a bitributação econômica (IMF/OECD, 2017, p. 12-15).

No contexto da jurisdição dos Estados Unidos, a eficácia das medidas antiabuso, como o BEAT e o GILTI, está profundamente conectada à evolução do Segundo Pilar da OCDE, que estabelece um imposto mínimo global de 15%. A interação entre as regras domésticas americanas do TCJA e as diretrizes globais cria um cenário de "incerteza transitória" até 2026, um período em que as empresas precisam se preparar para possíveis descoordenações normativas que podem resultar em lucros subtributados (Cole, 2024, p. 15-17). Para as multinacionais que operam no corredor Brasil-EUA, a previsibilidade agora depende de uma análise cuidadosa das mudanças legislativas em ambas as jurisdições, exigindo que o planejamento tributário inclua cláusulas de adaptabilidade e uma vigilância constante sobre os riscos de erosão da base tributária (Cole, 2024, p. 28-30).

Por fim, a implementação das Regras de Revelação Obrigatória (MDR) e o aumento da transparência fiscal, evidenciado pelo aumento das auditorias em casos de compartilhamento de custos e alocação de lucros, redefine o conceito de confiança legítima no direito tributário internacional. A segurança jurídica não pode mais ser dissociada da transparência proativa; esconder estruturas complexas ou usar jurisdições intermediárias sem substância aumenta significativamente o risco de sanções e danos à reputação (Herbold, 2024, p. 1-2). Nesse cenário, a colaboração entre as autoridades fiscais, por meio de mecanismos de troca de informações, e a adoção de boas práticas de governança tributária pelas empresas se tornam as únicas maneiras eficazes de garantir a estabilidade das operações transnacionais em um mundo pós-BEPS (Parada, 2021, p. 115-118).

Em resumo, a segurança jurídica nas transações entre Brasil e EUA, especialmente após o BEPS, não se baseia mais na rigidez das normas, mas sim na habilidade das estruturas empresariais de mostrar substância econômica e se adequar aos novos padrões de preços de transferência e transparência (OECD/RFB, 2019, p. 22). O planejamento tributário internacional passou de uma abordagem que explorava "zonas cinzentas" para um modelo que prioriza a gestão de riscos, fundamentado na governança corporativa e na harmonização internacional (Cole, 2024, p. 29). Assim, a previsibilidade atual é fruto de uma escolha estratégica por modelos de baixa agressividade fiscal, que valorizam a estabilidade da reputação e a eficiência operacional, em vez de buscar vantagens tributárias que são apenas formais e instáveis (Brisola, 2023, p. 130-132).

O capítulo mostra que o ambiente pós-BEPS mudou profundamente os parâmetros de segurança jurídica e previsibilidade na relação Brasil-Estados Unidos. Ele deslocou o planejamento tributário de estratégias que se baseavam em arbitragem normativa para modelos que priorizam a substância econômica, a transparência e uma governança fiscal ativa, especialmente após a TCJA nos EUA e a adoção do padrão *arm's length* pela Lei nº 14.596/2023 no Brasil. A análise revela que instrumentos como GILTI, BEAT, MDR, APAs e MAPs não só tornaram as estruturas mais complexas, mas também condicionaram a estabilidade jurídica à conformidade com padrões internacionais e à documentação robusta das operações, diminuindo a tolerância a arranjos meramente formais. Nesse cenário, o capítulo confirma a primeira hipótese ao mostrar que, na falta de um tratado bilateral, a previsibilidade depende cada vez mais da compatibilização entre sistemas domésticos que podem estar descoordenados, o que

mantém áreas de risco e incerteza transitória até a consolidação do Pilar 2. Ao mesmo tempo, reforça ainda mais a segunda hipótese, ao demonstrar que a consolidação das normas antiabuso e dos mecanismos de transparência reduziu significativamente o espaço para planejamento agressivo, transformando a segurança jurídica em um resultado direto da substância econômica real e da conformidade estratégica contínua.

## **6. CONCLUSÕES**

A análise realizada ao longo deste trabalho revela que a relação tributária entre o Brasil e os Estados Unidos, especialmente após 2015, passou por uma mudança significativa. Essa transformação deslocou o foco da segurança jurídica da engenharia formal para uma governança fiscal mais substancial. A falta de um tratado bilateral não é apenas um detalhe técnico; na verdade, é um fator central que cria uma assimetria sistêmica que permeia todos os aspectos discutidos: regimes de retenção na fonte, critérios para estabelecimento permanente, limites ao *treaty shopping* e os efeitos das reformas internas. Essa lacuna convencional aumenta o risco de dupla tributação econômica, limita a eficácia do *Foreign Tax Credit* no sistema dos EUA e impõe um custo de conformidade muito maior para as empresas do que o que se observa em regiões econômicas que têm acordos amplos.

No Capítulo 1, ficou claro que a disparidade entre o modelo brasileiro, que se baseia fortemente na tributação na fonte, e o modelo americano, que adota uma tributação mundial com critérios rigorosos para o crédito, gera fricções mensuráveis em dividendos, juros, *royalties* e serviços técnicos. A incidência sobre bases brutas, como no caso da CIDE e de certas retenções sobre serviços, enfrenta

resistência devido ao padrão de “imposto de renda” exigido pela legislação interna dos Estados Unidos para fins de crédito, resultando em dupla tributação efetiva. A ideia de que a falta de um tratado aumenta custos e incentiva estruturas intermediárias foi confirmada empiricamente pelo fenômeno do *tax leakage* e pela comparação com países que têm convenções com os EUA. No entanto, também ficou evidente que o ambiente pós-BEPS reduziu drasticamente as oportunidades para soluções meramente artificiais, pois a combinação de altas retenções, regras anti-diferimento e novas exigências de substância torna a criação de entidades sem função real economicamente menos viável.

No Capítulo 2, a investigação sobre o estabelecimento permanente revelou um desalinhamento conceitual significativo. Enquanto o modelo dos Estados Unidos faz uma distinção clara entre a renda efetivamente conectada e o padrão mais rigoroso de EP convencional, o Brasil adota uma abordagem mais ampla de tributação na fonte, especialmente em serviços técnicos, que muitas vezes não está ligada à necessidade de uma presença física estável. A ampliação do conceito de EP após a Ação 7 do BEPS, que inclui agentes dependentes e regras anti-fragmentação, reforça a busca por substância econômica, mas também traz à tona um paradoxo: a expansão formal do nexo tributário nem sempre resulta em uma atribuição real de lucros à jurisdição de origem, criando potenciais “EPs de baixa materialidade arrecadatória”. Esse cenário confirma que o problema central não é mais apenas a definição do nexo, mas sim a coordenação entre as regras de alocação de lucros e os mecanismos de crédito, uma área onde a falta de um tratado bilateral se torna especialmente onerosa.

No Capítulo 3, a consolidação do paradigma de substância econômica foi analisada sob a perspectiva das cláusulas *anti-treaty shopping*, do *Principal Purpose Test*, das LOB dos EUA, das regras CFC e do fortalecimento da transparência fiscal. Ficou claro que o *treaty shopping* não é um fenômeno marginal, mas sim uma prática que historicamente alterou os fluxos de investimento e diminuiu as cargas efetivas sobre dividendos e *royalties* através de jurisdições intermediárias. No entanto, a combinação de cláusulas LOB objetivas, testes subjetivos de propósito principal, regras anti-híbridos e um intercâmbio ampliado de informações reduziu consideravelmente a viabilidade de estruturas que dependem exclusivamente de arbitragem formal. A ideia de que o espaço para planejamento agressivo foi restringido se confirma de maneira robusta: a governança fiscal agora exige uma demonstração clara de propósito comercial e atividade empresarial substancial, não sendo suficiente apenas a conformidade legal.

O Capítulo 4 mostrou que as reformas domésticas recentes intensificaram esse movimento. A TCJA, com seus componentes GILTI e BEAT, além da reconfiguração do sistema tributário dos EUA, juntamente com a Lei nº 14.596/2023 no Brasil, que alinha os preços de transferência ao princípio do *arm's length*, mudaram a matriz de risco das estruturas empresariais bilaterais. A previsibilidade, que antes estava ligada à exploração de assimetrias entre as margens fixas brasileiras e os métodos reconhecidos pela OCDE, agora depende da documentação funcional, da análise de riscos e da coerência entre a alocação de lucros e a criação de valor. Ferramentas como APAs, MAPs e MDR reforçam a dimensão processual da segurança jurídica, trocando a lógica de estabilidade normativa por um modelo de estabilidade baseado na conformidade contínua.

Do ponto de vista acadêmico, este trabalho contribui ao integrar análise dogmática, evidências empíricas e uma perspectiva geopolítica, mostrando que a relação entre Brasil e EUA não pode ser vista apenas como um problema técnico de falta de tratado, mas sim como uma expressão de uma divergência estrutural entre os modelos de tributação na fonte e na residência. A pesquisa revela que o pós-BEPS não eliminou os conflitos distributivos, mas os deslocou para o campo da substância econômica e da coordenação entre os regimes domésticos. Ao sistematizar essas interações, o estudo oferece um quadro analítico que pode ser aplicado a outras relações assimétricas entre economias emergentes e desenvolvidas.

No âmbito profissional, o trabalho oferece uma orientação estratégica bem definida: as estruturas empresariais entre Brasil e Estados Unidos que buscam uma eficiência tributária sustentável devem ser elaboradas com foco na gestão de riscos regulatórios e reputacionais, em vez de se concentrarem apenas na maximização imediata de vantagens formais. A solidez da documentação, a coerência funcional entre as entidades do grupo e a adoção proativa de mecanismos de cooperação com as autoridades fiscais tornaram-se elementos essenciais da estratégia empresarial. Ignorar essa realidade pode levar a ajustes retroativos, negação de créditos e litígios prolongados.

Do ponto de vista do mercado, o estudo revela que a previsibilidade tributária se tornou uma variável crucial para a avaliação, decisões de fusões e aquisições e precificação de investimentos internacionais. A assimetria entre Brasil e EUA gera um prêmio de risco específico que deve ser considerado nos modelos financeiros, especialmente em setores que dependem de intangíveis e serviços técnicos. A adoção de padrões da OCDE pelo Brasil tende a diminuir parte desse

prêmio ao alinhar as metodologias de mensuração de lucros, mas a falta de um tratado ainda representa um fator estrutural de incerteza comparativa.

Com base na análise realizada, fica claro que a relação tributária entre o Brasil e os Estados Unidos enfrenta algumas ineficiências estruturais, principalmente pela falta de um acordo bilateral abrangente para evitar a dupla tributação. Essa lacuna convencional dificulta a coordenação entre os sistemas, aumenta o risco de dupla tributação econômica e eleva os custos de conformidade nas operações de empresas que atuam em vários países, especialmente em relação a dividendos, juros, *royalties* e serviços técnicos. No cenário pós-BEPS, que é caracterizado pelo fortalecimento das normas antiabuso e pela ênfase na substância econômica, a ausência de mecanismos convencionais para alocação de competências tributárias tende a criar mais áreas de fricção regulatória e a exigir estruturas empresariais mais complexas para minimizar riscos fiscais.

Os resultados da análise indicam consistência com as hipóteses formuladas: a falta de coordenação convencional aumenta tanto os riscos quanto os custos, enquanto a implementação das normas antiabuso após o BEPS diminuiu significativamente as oportunidades para um planejamento agressivo que se baseava em formalismos. O planejamento tributário entre o Brasil e os Estados Unidos entrou em uma nova fase, marcada por uma densa regulamentação, onde a segurança jurídica não vem apenas da interpretação literal das regras, mas sim da solidez econômica das estruturas. A eficiência fiscal sustentável agora depende diretamente de uma substância real, transparência e um

alinhamento estratégico com padrões internacionais, em vez de depender de uma arbitragem normativa oportunista.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOMFIM, Gilson Pacheco. **A Política Fiscal Internacional Brasileira e a Legalidade da Tributação das Remessas ao Exterior para Pagamentos de Serviços Técnicos ou de Assistência Técnica.** Revista Direito Tributário Internacional Atual, São Paulo, n. 12, p. 66-88, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.46801/2595-7155.12.3.2023.2360>. Acesso em: 15 fev. 2026.

BRISOLA, Anna Karla da Silva. **Projeto BEPS da OCDE e medidas de combate ao planejamento tributário agressivo na economia digital.** 2023. 134 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Jurídicas). Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2023. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/30268/1/AnnaKarlaDaSilvaBrisola\\_Dissert.pdf?](https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/30268/1/AnnaKarlaDaSilvaBrisola_Dissert.pdf?). Acesso em: 11 fev. 2026.

BURIAK, Svitlana. ***Attribution of Profits to a Permanent Establishment of a Partnership (Hybrid Entity): Limitations of the “Separate Entity Approach”.*** SSRN, 2019. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=3746906>. Acesso em: 21 fev. 2026.

CASTRO, Leonardo Freitas de Moraes e. **Compatibilidade da cláusula do “principal purpose test” no direito tributário brasileiro.** 2023. 576 f. Tese (Doutorado em Direito Econômico, Financeiro e Tributário). Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2023. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2133/tde-18082023-154458/pt-br.php>. Acesso em: 10 fev. 2026.

COLE, Alan. ***The impact of GILTI, FDII, and BEAT.*** Washington, DC: Tax Foundation, jan. 2024. Disponível em: <https://taxfoundation.org/wp-content/uploads/2024/01/FF828.pdf>. Acesso em: 02 fev. 2026.

CROWELL & MORING LLP. ***Tax Treaty with Chile Enters into Force.*** Client Alert, [S. l.], 2 jun. 2024. Disponível em: <https://www.crowell.com/en/insights/client-alerts/tax-treaty-with-chile-enters-into-force#:~:text=Limitations%20on%20Benefits>. Acesso em: 12 fev. 2026.

DI GIOACCHINO, Vittoria. ***Treat-ease? Not if GAARs and the PT can help it.*** [S. l.], 25 nov. 2025. Disponível em: <https://www.ibanet.org/treat-ease-not-if-gaars-and-ppt-can-help-it>. Acesso em: 12 fev. 2026.

ESCRIBANO, Eva. ***The Arrival of the New BEPS PE Clause in Actual Tax Treaties via the MLI: Impact, Risks and Need for Further Regulatory Changes (Particular Focus on Spain).*** SSRN, 2023. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=4605797>. Acesso em: 09 fev. 2026.

FURUSETH, Eivind; LI, Jinyan. ***Improper use of tax treaties and source taxation: policy, practice and beyond. In: INTERNATIONAL FISCAL ASSOCIATION.*** Cahiers de droit fiscal international. Volume 109B. Lisbon: IFA, 2025. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=5631370#:~:text=The%20question%20of%20improper%20Use,in%20treaty%20shopping%20cases](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5631370#:~:text=The%20question%20of%20improper%20Use,in%20treaty%20shopping%20cases). Acesso em: 10 fev. 2026.

HERBOLD, Joshua. ***Tax transparency: curbing income shifting.*** Insight, [S. l.], summer 2024. Disponível em:

<https://www.icpas.org/information/copy-desk/insight/article/summer-2024/tax-transparency-curbing-income-shifting#:~:text=In%20the%20first%20part%20of,%E2%80%9Csignificant%20but%20more%20modest%E2%80%9D%20response.> Acesso em: 11 fev. 2026.

HONG, Sunghoon. ***Tax Treaties and Foreign Direct Investment: A Network Approach.*** [S. l.], 2018. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-018-9489-0>. Acesso em: 05 fev. 2026.

INTERNATIONAL MONETARY FUND; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. ***Tax certainty: IMF/OECD report for the G20 finance ministers.*** [S. l.], mar. 2017. Disponível em: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2017/031817.pdf#:~:text=C,so%20as%20to%20disentangle%20its>. Acesso em: 08 fev. 2026.

KUŹNIACKI, Błażej; TURINA, Alessandro; DUBUT, Thomas; MAZZ, Addy; QUIÑONES, Natalia; SCHOUERI, Luís Eduardo; WEST, Craig; PISTONE, Pasquale; ZIMMER, Frederik. ***Preventing Tax Arbitrage via Hybrid Mismatches: BEPS Action 2 and Developing Countries.*** SSRN, 2017. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2941617>. Acesso em: 02 fev. 2026.

LARA YAFFAR, Armando; HUYNH, Quyen. ***How LATAM's Principal Purpose Tests Impact Holding Companies.*** Tax Management International Journal, [S. l.], 3 out. 2024. Disponível em: <https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/pdf/2024/how-latams-principal-purpose-tests-impact-holding-companies->



OECD. ***Tax Policy Reforms 2025: OECD and Selected Partner Economies.*** Paris: OECD Publishing. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/de648d27-en>. Acesso em: 15 fev. 2026.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. ***SME and entrepreneurship policy in Brazil 2020.*** Paris: OECD, 2020. Disponível em: [https://www.oecd.org/en/publications/sme-and-entrepreneurship-policy-in-brazil-2020\\_cc5feb81-en/full-report/component-6.html#:~:text=compliance%20is%20made%20difficult%20by,of%20190%20countries%20in%20the](https://www.oecd.org/en/publications/sme-and-entrepreneurship-policy-in-brazil-2020_cc5feb81-en/full-report/component-6.html#:~:text=compliance%20is%20made%20difficult%20by,of%20190%20countries%20in%20the). Acesso em: 03 fev. 2026.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. ***Tax Transparency in Latin America 2025: Latin America Initiative Progress Report.*** Paris: OECD, 2025. Disponível em: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/networks/global-forum-tax-transparency/tax-transparency-in-latin-america-2025.pdf#:~:text=It%20gathered%2039%C2%A0tax%20and%20financial,of%20Latin%C2%A0American%20member%20countries%20was>. Acesso em: 08 fev. 2026.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT; RECEITA FEDERAL DO BRASIL. ***Transfer pricing in Brazil: towards convergence with the OECD standard: highlights.*** Paris: OECD, [2020]. Disponível em: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/transfer-pricing/transfer-pricing-in-brazil-towards-convergence-with-oecd-standard-brochure.pdf#:~:text=in%20terms%20of%20ease%20of,border%20business%20resulting%20from>. Acesso em: 12 fev. 2026.

PARADA, Marcio Henrique Sales. ***Application of mandatory disclosure rules and legal certainty.*** Revista Direito Tributário Internacional Atual, n. 9, p. 86-129, 1. sem. 2021. Disponível em: <https://revista.ibdt.org.br/index.php/RDTIAtual/article/download/1298/268/3980>. Acesso em: 11 fev. 2026.

PARK, Sung-Jae; LEE, Kyu-Min; YANG, Jae-Suk. ***Navigating optimal treaty-shopping routes using a multiplex network model.*** PLoS ONE, [S. l.], v. 16, n. 8, e0256764, 27 ago. 2021. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8396775/#:~:text=bilateral%20tax%20treaties,As%20a>. Acesso em: 13 fev. 2026.

PETKOVA, Kunka; STASIO, Andrzej; ZAGLER, Martin. ***On the relevance of double tax treaties.*** [S. l.], 2019. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-019-09570-9#:~:text=denying%20investors%20the%20benefits%20from,OECD%202015>. Acesso em: 14 fev. 2026.

PHUA, Kuan Hua. ***Modernising the Permanent Establishment Concept: Evaluating Its Relevance in a Changing Business Environment and the Sufficiency of Recent Amendments.*** SSRN, 2023. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=5215682>. Acesso em: 25 fev. 2026.

PINHEIRO, Marcelo Ferraz. ***Tax reform on consumption in Brazil: the need for change.*** Beijing Law Review, [S. l.], v. 16, p. 2495-2513, 2025. Disponível em: <https://www.scirp.org/journal/paperinformation?paperid=147850>. Acesso em: 10 fev. 2026.

PRZEPIORKA, Michel. ***Estabelecimento permanente à brasileira.*** Revista Direito Tributário Internacional Atual, São Paulo, n. 2, p. 154-

185, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.46801/2595-7155-rdtia-n2-8>. Acesso em: 12 fev. 2026.

QIAN, Jing. ***Race to the Bottom, Treaty Shopping, and Treaty Cascades***. [S. l.], 9 abr. 2023. Disponível em: [https://www.peio.me/wp-content/uploads/PEIO15/PEIO15\\_paper\\_84.pdf#:~:text=rates,The%20results%20reveal%20that](https://www.peio.me/wp-content/uploads/PEIO15/PEIO15_paper_84.pdf#:~:text=rates,The%20results%20reveal%20that). Acesso em: 05 fev. 2026.

SCHOUERI, Luis Eduardo; HADDAD, Gustavo Lian. ***Time for a U.S.-Brazil Tax Treaty***. Florida Tax Review, v. 22, n. 3, p. 885-912, 2019. Disponível em: <https://scholarship.law.ufl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1337&context=fr>. Acesso em: 14 fev. 2026.

SCHWARZ, Jonathan. ***Lockdown and tax treaty issues***. Kluwer International Tax Blog, 6 abr. 2020. Disponível em: <https://kluwertaxblog.com/2020/04/06/lockdown-and-tax-treaty-issues/>. Acesso em: 02 fev. 2026.

TITTLE, Martin B. ***A Unified Approach to Permanent Establishment by Agent in the U.S.*** SSRN, 2007. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1027727>. Acesso em: 17 fev. 2026.

VAN 'T RIET, Maarten; LEJOUR, Arjan. ***Optimal Tax Routing: Network Analysis of FDI diversion***. CPB Discussion Paper, n. 349, The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, [s.d.]. Disponível em: <https://www.cpb.nl/system/files/cpbmedia/omnidownload/CPB-Discussion-Paper-349-Optimal-tax-routing-Network-analysis-of-FDI-diversion.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2026.

VAN 'T RIET, Maarten; LEJOUR, Arjan. ***Developing Countries, Tax Treaty Shopping and the Global Minimum Tax***. Munich: CESifo, jan.

2025. (CESifo Working Paper, n. 11641). Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=5116402](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5116402). Acesso em: 13 fev. 2026.

VIEIRA DA ROCHA, Paulo Victor; FERNANDES, Marina. ***New chapter marks 'defining moment' in Brazil's taxation of foreign profits.*** International Tax Review, [S. l.], 7 jul. 2025. Disponível em: <https://www.internationaltaxreview.com/article/2f151g4fbixrqag5sdlvk/sponsored/new-chapter-marks-defining-moment-in-brazils-taxation-of-foreign-profits#:~:text=In%202014%2C%20in%20the%20Vale,the%20subsidiary%E2%80%99s%20country%20of%20residence>. Acesso em: 11 fev. 2026.

---

<sup>1</sup> Especialista em Direito Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de Santa Maria. Advogado inscrito na OAB/RS sob o nº 133.478. E-mail: [aryellsf4@gmail.com](mailto:aryellsf4@gmail.com)

<sup>2</sup> Especialista em Direito de Família e Sucessões pelo Centro Educacional Dom Alberto. Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de Santa Maria. Advogado inscrito na OAB/RS sob o nº 134.757. E-mail: [leonardobinotto@gmail.com](mailto:leonardobinotto@gmail.com)

<sup>3</sup> Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de Santa Maria. Residente Jurídico no Mistério Público do Estado do Rio Grande do Sul. E-mail: [joaoenirghisleni@gmail.com](mailto:joaoenirghisleni@gmail.com)