



ISSN: 2595-1661

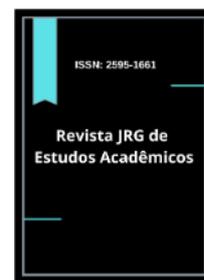
ARTIGO

Listas de conteúdos disponíveis em [Portal de Periódicos CAPES](#)

Revista JRG de Estudos Acadêmicos

Página da revista:

<https://revistajrg.com/index.php/jrg>



Planejamento tributário estratégico em empresas multinacionais: uma revisão de modelos comparados

Strategic tax planning in multinational enterprises: a comparative review of models

DOI: 10.55892/jrg.v8i19.2495

ARK: 57118/JRG.v8i19.2495

Recebido: 30/09/2025 | Aceito: 05/10/2025 | Publicado *on-line*: 07/10/2025

Sergio Luis Freitas de Souza

<https://orcid.org/0009-0002-1014-0915>

E-mail: comercial@excelout.srv.br



Resumo

Este estudo teve como objetivo analisar, de forma comparativa, os principais modelos de planejamento tributário estratégico em empresas multinacionais entre 2015 e 2025, com foco na evolução normativa internacional e nas implicações para a governança fiscal corporativa. Para tanto, realizou-se uma revisão narrativa de literatura, com buscas em bases indexadas como Scopus, Web of Science, SciELO e Google Scholar, além de documentos oficiais da OCDE e da União Europeia. Foram utilizados descritores MeSH/DeCS e termos livres relacionados ao tema, tais como *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, *transfer pricing*, *DEMPE*, *effective tax rate (ETR)*, *Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)*, *country-by-country reporting (CbCR)*, *FATCA* e *Global Anti-Base Erosion (GloBE)*, sendo selecionados 49 estudos e documentos após critérios de inclusão e exclusão previamente estabelecidos. Os resultados foram organizados em cinco eixos: a consolidação do arcabouço normativo pós-BEPS e ATAD, a evolução dos métodos de preços de transferência com destaque para o modelo DEMPE, a gestão da ETR como métrica estratégica de planejamento, a ampliação dos mecanismos de transparência e compliance como CbCR e FATCA, e a implementação do Pilar Dois (GloBE), que estabelece um piso global mínimo de tributação de 15%. A análise evidenciou uma transição das práticas centradas em arbitragem fiscal para estratégias baseadas em substância econômica, transparência e coerência regulatória. Conclui-se que o planejamento tributário internacional encontra-se em processo de reestruturação, no qual a vantagem competitiva das multinacionais depende menos da exploração de lacunas normativas e mais da capacidade de integrar tributação, contabilidade e governança fiscal, sendo a gestão estratégica de ETRs, a adoção de estruturas robustas de *tax governance* e o alinhamento com padrões globais mínimos fatores determinantes de legitimidade e sustentabilidade no cenário atual.

Palavras-chave: Empresas multinacionais; Planejamento tributário; Preços de transferência; Transparência fiscal; Pilar Dois.

Abstract

This study aimed to comparatively analyze the main models of strategic tax planning in multinational enterprises between 2015 and 2025, focusing on the evolution of the international regulatory framework and its implications for corporate tax governance. A narrative literature review was conducted, with searches in indexed databases such as Scopus, Web of Science, SciELO, and Google Scholar, in addition to official documents from the OECD and the European Union. MeSH/DeCS descriptors and free terms related to the theme were used, including Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), transfer pricing, DEMPE, effective tax rate (ETR), Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), country-by-country reporting (CbCR), FATCA, and Global Anti-Base Erosion (GloBE), resulting in 49 studies and official documents selected after applying inclusion and exclusion criteria. The results were organized into five analytical axes: the consolidation of the post-BEPS and ATAD regulatory framework, the evolution of transfer pricing methods with emphasis on the DEMPE model, the management of ETR as a strategic planning metric, the expansion of transparency and compliance mechanisms such as CbCR and FATCA, and the implementation of Pillar Two (GloBE), which establishes a global minimum taxation floor of 15%. The analysis showed a transition from practices centered on tax arbitrage to strategies based on economic substance, transparency, and regulatory coherence. It is concluded that international tax planning is undergoing structural reorganization, in which the competitive advantage of multinational enterprises depends less on exploiting regulatory gaps and more on the ability to integrate taxation, accounting, and tax governance, with strategic ETR management, the adoption of robust tax governance structures, and alignment with global minimum standards emerging as key factors for legitimacy and sustainability in the current regulatory scenario.

Keywords: Multinational enterprises; Tax planning; Transfer pricing; Tax transparency; Pillar Two.

Introdução

A globalização produtiva e a digitalização dos modelos de negócio ampliaram a complexidade da tributação internacional, expondo assimetrias normativas e incentivos à realocação artificial de lucros por empresas multinacionais (EMNs). Em resposta, o **Projeto BEPS OCDE/G20** estabeleceu desde 2013 um pacote coordenado de ações para “tributar onde as atividades econômicas ocorrem e onde o valor é criado”, culminando em relatórios finais em 2015 e instrumentos multilaterais subsequentes que buscam maior coerência, substância e transparência (OECD, 2016; OECD, 2015).

No âmbito europeu, a **Diretiva Anti-Elisão Fiscal (ATAD)** converteu princípios antiabuso em medidas vinculantes, como **CFC**, limitação de juros, regras anti-híbridas e **GAAR**, promovendo convergência regulatória e reduzindo espaços clássicos de arbitragem fiscal dentro do mercado interno (UNIÃO EUROPEIA, 2016). Esse movimento pressiona EMNs a reverem políticas de financiamento intragrupo, localização de intangíveis e desenho de cadeias de valor sob uma ótica de substância e governança (UNIÃO EUROPEIA, 2016).

Paralelamente, a evolução das **Diretrizes de Preços de Transferência da OCDE** consolidou a centralidade da análise funcional **DEMPE** para intangíveis (desenvolvimento, aprimoramento, manutenção, proteção e exploração) e incorporou orientações sobre transações financeiras, reforçando a aplicação do **princípio arm’s length** a arranjos complexos e intensivos em ativos intangíveis

(OECD, 2022). Esse reequilíbrio desloca o planejamento de meros *benchmarks* de margens para abordagens baseadas em lucros e mapeamento de criação de valor na cadeia (OECD, 2022).

A dimensão da **transparência** ganhou tração com a **Country-by-Country Reporting (CbCR)**, prevista na Ação 13 do BEPS, que exige de grandes grupos o reporte de renda, tributos e atividade econômica por jurisdição para uso das administrações tributárias em avaliação de riscos (OECD, 2024). Evidências recentes indicam que, ao menos na Europa, a CbCR **privada** pode induzir ajustes reais em investimento e emprego, ainda que os efeitos sobre *cash taxes* e *income shifting* variem por setor e regime local (DE SIMONE; OLBERT, 2022).

O ciclo reformista avançou com o **Pilar Dois (GloBE)**, que estabelece um **piso global de 15% de ETR** para grupos com receita consolidada \geq €750 milhões, via *top-up tax* por jurisdição, redefinindo incentivos de planejamento e a atratividade relativa de regimes preferenciais, inclusive *IP boxes* (OECD, 2021; OECD, 2025). A implementação assimétrica entre países mantém incertezas operacionais e contábeis de curto prazo, ampliando a necessidade de integração entre **TP–contabilidade–compliance** (OECD, 2021; OECD, 2025).

Apesar dos avanços normativos, a **mensuração da evasão/elisão** e de seus efeitos reais permanece desafiadora. Revisões de referência destacam limitações de *proxies* (ETR contábil e *cash ETR*), heterogeneidade de dados e identificação causal, sugerindo prudência na leitura de magnitudes e canais de *profit shifting* (HANLON; HEITZMAN, 2010; DHARMAPALA, 2014). Isso reforça a utilidade de uma revisão comparativa que conecte **modelos normativos** (OCDE/UE) a **estratégias empresariais observadas** e evidências empíricas robustas (HANLON; HEITZMAN, 2010; DHARMAPALA, 2014).

Diante desse contexto, este artigo realiza uma **revisão comparativa** (2015–2025) dos principais **modelos de planejamento tributário estratégico** em EMNs–com ênfase em **preços de transferência/DEMPE, gestão de ETR, estruturas de financiamento, transparência (CbCR) e Pilar Dois (GloBE)**, integrando diretrizes oficiais (OCDE/ATAD) e literatura empírica recente. O objetivo é oferecer ao gestor e ao pesquisador um **mapa analítico** para alinhar políticas tributárias à substância econômica, mitigar riscos de controvérsia e otimizar compliance e desempenho após BEPS (OECD, 2022; UNIÃO EUROPEIA, 2016; OECD, 2021).

METODOLOGIA

Este estudo consiste em uma **revisão narrativa de literatura** conduzida com rigor metodológico, a fim de garantir abrangência, consistência e reprodutibilidade dos resultados. A escolha por esse modelo justifica-se pela necessidade de integrar **normativos internacionais oficiais** (OCDE e União Europeia) a **evidências empíricas recentes**, compondo uma visão comparativa sobre o planejamento tributário estratégico em empresas multinacionais. A questão norteadora foi definida como: “*Quais modelos de planejamento tributário estratégico são discutidos e aplicados por empresas multinacionais entre 2015 e 2025, considerando BEPS, ATAD, preços de transferência (DEMPE), métricas de ETR, mecanismos de transparência e o Pilar Dois (GloBE)?*”.

As buscas foram realizadas entre os meses de agosto e setembro de 2025 nas bases **Scopus, Web of Science e Google Scholar** (esta última utilizada de forma complementar para working papers e relatórios técnicos relevantes). Além disso, foram incluídos documentos oficiais disponíveis nos repositórios da **Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)** e da

União Europeia, bem como artigos em português recuperados na base **SciELO**, assegurando a presença de literatura nacional pertinente. A seleção dos descritores foi fundamentada em vocabulários controlados (MeSH/DeCS) e termos livres relacionados ao tema, tais como: “*Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*”, “*transfer pricing*”, “*DEMPE*”, “*effective tax rate (ETR)*”, “*global minimum tax*”, “*GloBE*”, “*Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)*”, “*country-by-country reporting (CbCR)*” e “*FATCA*”. Operadores booleanos (AND, OR) e filtros temporais foram empregados para restringir a busca ao período de **janeiro de 2015 a setembro de 2025**, de modo a captar a literatura subsequente à implementação do BEPS e a fase inicial do Pilar Dois.

Foram adotados como **critérios de inclusão**: (i) artigos revisados por pares que discutissem práticas ou modelos de planejamento tributário em multinacionais; (ii) documentos normativos oficiais da OCDE e União Europeia; (iii) textos publicados em inglês ou português; e (iv) estudos que apresentassem dados empíricos, análises comparativas ou síntese teórica relevante. Como **critérios de exclusão**, eliminaram-se (i) comentários de opinião sem base empírica; (ii) literatura cinzenta não institucional; (iii) documentos anteriores a 2015, exceto revisões de referência para contextualização histórica; e (iv) duplicatas recuperadas nas diferentes bases.

O processo de triagem resultou em **489 registros inicialmente identificados**. Após a remoção de duplicatas ($n = 67$), restaram **422 títulos e resumos analisados**, dos quais **142 foram selecionados para leitura completa**. Ao final da aplicação dos critérios de elegibilidade, **49 estudos e documentos oficiais** compuseram o corpus final desta revisão. Esse conjunto foi então submetido a leitura analítica e crítica, sendo organizado em cinco eixos temáticos: (i) arcabouço normativo pós-BEPS e ATAD, (ii) preços de transferência e o modelo DEMPE, (iii) métricas e estratégias de ETR, (iv) transparência e compliance (CbCR/FATCA) e (v) impactos da implementação do Pilar Dois (GloBE).

Essa categorização temática possibilitou não apenas a síntese do estado da arte, mas também a análise **comparativa entre marcos regulatórios e estratégias empresariais**, oferecendo uma visão integrada sobre os caminhos atuais e futuros do planejamento tributário estratégico. O método, ainda que narrativo, baseou-se em etapas claras de busca, seleção e análise, em conformidade com recomendações metodológicas para revisões em ciências sociais aplicadas (TRANFIELD; DENYER; SMART, 2003; KITCHENHAM, 2004; FINK, 2020).

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 Arcabouço normativo pós-BEPS e ATAD

A implementação do **Projeto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)** representou um marco na tributação internacional ao estabelecer um conjunto de quinze ações destinadas a combater práticas agressivas de planejamento tributário em empresas multinacionais. Publicado em 2015, o relatório final consolidou medidas que visam assegurar a tributação de lucros no local onde ocorre a atividade econômica e onde o valor é efetivamente criado (OECD, 2015). Essa transformação normativa ampliou a importância da cooperação internacional e levou à assinatura da **Convenção Multilateral (MLI)**, que permite a atualização simultânea de milhares de tratados bilaterais, evitando a necessidade de renegociação caso a caso (OECD, 2016).

O caráter inovador do BEPS decorre de sua abordagem coordenada, que busca uniformizar práticas de combate à erosão da base tributária, mas ao mesmo

tempo respeita as especificidades nacionais. Apesar do consenso em torno dos princípios, estudos empíricos mostram que a efetividade do BEPS depende da intensidade da fiscalização doméstica e da capacidade institucional de cada país em aplicar as recomendações. Assim, há significativa variação no impacto das medidas entre economias desenvolvidas e emergentes (DHARMAPALA, 2014).

No contexto europeu, a **Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)**, aprovada em 2016, incorporou várias ações do BEPS em formato vinculante para os Estados-Membros da União Europeia. A diretiva abrangeu dispositivos como a limitação da dedutibilidade de juros, regras de tributação de sociedades controladas no exterior (CFC rules), disposições anti-híbridas e a cláusula geral antiabuso (GAAR). Essas medidas visaram eliminar discrepâncias regulatórias que favoreciam a arbitragem fiscal no mercado comum europeu (UNIÃO EUROPEIA, 2016).

A ATAD representa, portanto, uma etapa de maior institucionalização dos princípios do BEPS no espaço europeu, criando um ambiente normativo mais homogêneo. Para as empresas multinacionais, essa harmonização significa a necessidade de revisar estratégias tradicionais, como o uso de estruturas de endividamento excessivo em jurisdições de baixa tributação, a realocação de intangíveis para regimes preferenciais e a exploração de lacunas entre sistemas jurídicos nacionais (OECD, 2015; UNIÃO EUROPEIA, 2016).

Adicionalmente, a literatura acadêmica tem destacado que tanto o BEPS quanto a ATAD sinalizam uma mudança de paradigma na tributação internacional: de uma lógica baseada no formalismo jurídico e na arbitragem de tratados para uma ênfase crescente na **substância econômica** das operações. Esse movimento aproxima as políticas fiscais de critérios de alinhamento entre funções desempenhadas, riscos assumidos e ativos utilizados, reduzindo o espaço para a mera transferência contábil de lucros (DHARMAPALA, 2014; HANLON; HEITZMAN, 2010).

Assim, o arcabouço normativo construído a partir do BEPS e consolidado pela ATAD não apenas impõe novas obrigações de compliance às multinacionais, mas também redefine a forma como o planejamento tributário estratégico deve ser concebido. O gestor passa a lidar com um cenário em que **substância, coerência regulatória e transparência** são elementos centrais, exigindo adaptações contínuas e integração entre tributação, contabilidade e governança corporativa.

3.2. Preços de Transferência e o modelo DEMPE

O regime de **preços de transferência** sempre foi um dos pilares centrais do planejamento tributário das empresas multinacionais, especialmente pela possibilidade de realocar lucros entre jurisdições por meio da manipulação de preços em transações intragrupo. Tradicionalmente, a OCDE recomendava a aplicação do **princípio arm's length**, orientado por métodos comparativos clássicos: *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*, *Resale Price Method (RPM)*, *Cost Plus Method (CPM)*, *Transactional Net Margin Method (TNMM)* e *Profit Split Method (PSM)*. Esses instrumentos buscavam assegurar que as transações entre partes relacionadas fossem realizadas em condições equivalentes às praticadas por terceiros independentes (EDEN, 1998; HANLON; HEITZMAN, 2010).

Contudo, o crescimento da economia digital e a centralidade dos **ativos intangíveis**, como marcas, patentes, softwares e know-how, revelaram limitações dos métodos tradicionais, uma vez que tais ativos frequentemente não possuem comparáveis de mercado. Nesse cenário, as **Diretrizes da OCDE para Preços de Transferência**, revisadas em 2017 e consolidadas em 2022, introduziram e

fortaleceram o modelo **DEMPE** (*Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation*), que exige a identificação de quais entidades de um grupo multinacional desempenham funções, assumem riscos e utilizam ativos relacionados ao ciclo de vida de intangíveis (OECD, 2022).

O enfoque DEMPE representa uma ruptura com abordagens meramente formais, ao priorizar a análise da **substância econômica** sobre a titularidade jurídica. Por exemplo, não basta que uma empresa localizada em jurisdição de baixa tributação detenha legalmente a propriedade de uma patente; é necessário demonstrar a efetiva realização das funções de desenvolvimento ou proteção do ativo, bem como a assunção dos riscos correlatos (OECD, 2022). Esse redesenho metodológico restringe o espaço para a transferência artificial de lucros por meio da simples alocação de intangíveis em paraísos fiscais.

Na prática, a aplicação do DEMPE tem incentivado o uso crescente do **Profit Split Method**, especialmente em situações em que múltiplas entidades contribuem de forma significativa para a geração de valor. Esse método, embora mais complexo, permite alocar lucros residuais de maneira proporcional às funções e riscos desempenhados, tornando-se mais adequado para cadeias globais baseadas em intangíveis (AVI-YONAH; XU, 2017). Ao mesmo tempo, persiste o uso do **TNMM**, sobretudo em operações de distribuição e manufatura de menor risco, em que margens comparáveis ainda são observáveis (OECD, 2022).

Nos Estados Unidos, o §482 do *Internal Revenue Code* manteve particularidades, com maior ênfase em ajustes unilaterais e safe harbors, gerando potenciais conflitos interpretativos com o modelo da OCDE. Estudos comparativos destacam que essas diferenças regulatórias aumentam a incerteza jurídica e os custos de compliance para multinacionais que operam simultaneamente sob ambos os regimes (SULLIVAN, 2020).

Do ponto de vista estratégico, a adoção do DEMPE exige das empresas multinacionais uma **reorganização estrutural**, com reforço da documentação funcional e da presença de pessoal qualificado nas jurisdições onde intangíveis estão registrados. Isso implica em decisões de médio e longo prazo quanto à localização de centros de P&D, gestão de propriedade intelectual e políticas de licenciamento intragrupo. Nesse sentido, o modelo promove maior alinhamento entre planejamento tributário e decisões corporativas reais, reduzindo a arbitragem puramente contábil, mas aumentando o custo de estruturação e de governança fiscal (DHARMAPALA, 2014; AVI-YONAH; XU, 2017).

Assim, o paradigma DEMPE redefine o espaço do planejamento tributário internacional, deslocando-o de estratégias centradas em titularidade formal para um modelo baseado em **substância, funções e riscos efetivos**. Essa evolução reflete a transição de um sistema tolerante à arbitragem para um ambiente que valoriza a coerência entre criação de valor e alocação de lucros, consolidando um novo padrão global de conformidade e estratégia empresarial.

3.3. Gestão de ETR (Effective Tax Rate)

A **taxa efetiva de tributação (Effective Tax Rate – ETR)** tornou-se uma das métricas mais utilizadas para avaliar o nível de planejamento tributário em empresas multinacionais. De maneira geral, a ETR representa a relação entre despesas de imposto sobre a renda e o lucro antes dos tributos, permitindo comparações entre períodos, setores e jurisdições (HANLON; HEITZMAN, 2010). Contudo, a literatura destaca que diferentes formas de mensuração podem capturar dimensões distintas do comportamento tributário corporativo.

Entre as principais métricas, destaca-se a **GAAP ETR**, que utiliza dados contábeis das demonstrações financeiras, e a **Cash ETR**, baseada nos pagamentos efetivos de imposto em caixa. Enquanto a primeira reflete efeitos de provisões, diferimentos e reconciliações contábeis, a segunda aproxima-se da carga tributária realmente desembolsada em determinado período. Estudos demonstram que ambas são suscetíveis a vieses, pois a GAAP ETR pode ser manipulada por accruals, enquanto a Cash ETR sofre variações de *timing* de pagamento e efeitos de créditos tributários (DURTSCHI; EARLEY; PLUMLEE, 2010; LAMPENIUS et al., 2021).

A literatura empírica sugere que multinacionais frequentemente conseguem reduzir sua ETR em comparação a empresas domésticas, especialmente por meio do uso de intangíveis, endividamento intragrupo e presença em jurisdições de baixa tributação. Dyreng, Hanlon e Maydew (2008) demonstraram que a heterogeneidade entre firmas é persistente e que algumas corporações mantêm ETR consistentemente baixas por longos períodos, indicando estratégias sistemáticas de elisão tributária. Esse achado foi reforçado por evidências posteriores que associaram ETR reduzidas ao uso de paraísos fiscais e ao planejamento via estruturas híbridas (DHALIWAL et al., 2015).

Entretanto, a utilização da ETR como proxy direta de planejamento tributário deve ser vista com cautela. Estudos de revisão metodológica destacam que não existe uma métrica única capaz de capturar todos os aspectos do comportamento fiscal das multinacionais, sendo necessário combinar diferentes indicadores e análises qualitativas para interpretação mais precisa (HANLON; HEITZMAN, 2010; LAMPENIUS et al., 2021).

Do ponto de vista estratégico, a gestão da ETR tornou-se um instrumento de **alinhamento entre planejamento tributário e performance corporativa**, uma vez que investidores, agências de rating e órgãos reguladores frequentemente utilizam essa métrica em avaliações comparativas. Empresas que apresentam reduções expressivas e sustentadas da ETR podem obter vantagem competitiva no curto prazo; contudo, correm maior risco de questionamentos fiscais, incerteza contábil e impacto reputacional (DHALIWAL et al., 2015; DHARMAPALA, 2014).

Com o advento do **Pilar Dois (GloBE)**, que impõe uma tributação mínima global de 15%, o papel da ETR ganha ainda mais relevância. A partir dessa norma, não apenas o valor da ETR em nível consolidado é importante, mas também sua apuração **por jurisdição**, considerando ajustes específicos da metodologia GloBE. Isso exige das multinacionais não só o monitoramento contínuo de suas ETRs contábil e em caixa, mas também a integração de sistemas para mensuração da **ETR GloBE**, sob pena de incidência de *top-up tax* (OECD, 2021).

Em síntese, a gestão da ETR deixou de ser apenas um indicador contábil e passou a constituir uma dimensão estratégica da governança fiscal, ao conectar práticas de planejamento tributário, percepção de mercado e conformidade com normas internacionais. Essa evolução reforça a necessidade de abordagens integradas, em que **contabilidade, tributação e compliance** convergem para otimizar resultados sem comprometer a legitimidade e a sustentabilidade das operações globais.

3.4. Transparência e compliance (CbCR/FATCA)

A busca por maior **transparência tributária** tornou-se um dos pilares centrais das reformas internacionais pós-BEPS, com impacto direto sobre o planejamento estratégico das multinacionais. A **Country-by-Country Reporting (CbCR)**, instituída pela Ação 13 do BEPS, exige que grupos com receita consolidada superior a € 750

milhões apresentem relatórios detalhando a distribuição de receitas, lucros, tributos pagos e número de empregados por jurisdição. Esses relatórios, destinados inicialmente às administrações tributárias, permitem uma avaliação mais precisa do risco de erosão da base tributária e transferências artificiais de lucros (OECD, 2017).

A literatura tem apontado que a CbCR alterou significativamente os incentivos das empresas, ao tornar mais visíveis práticas de arbitragem fiscal que antes eram de difícil detecção. Estudos empíricos realizados na Europa demonstraram que a divulgação, ainda que em caráter privado, foi capaz de influenciar decisões reais de investimento, emprego e alocação de capital, indicando que a simples expectativa de monitoramento pode induzir maior alinhamento entre a substância econômica das operações e sua tributação (DE SIMONE; OLBERT, 2022). Em contrapartida, trabalhos recentes também ressaltam que o impacto sobre a **Cash ETR** é menos uniforme, já que empresas sofisticadas adaptam-se migrando para canais alternativos de planejamento menos visíveis (LANIS; RICHARDSON; TAYLOR, 2017).

Outro mecanismo relevante é o **Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)**, implementado pelos Estados Unidos em 2010, mas cujos efeitos se ampliaram na última década. O FATCA impôs às instituições financeiras estrangeiras a obrigação de reportar informações sobre contas detidas por cidadãos e residentes norte-americanos, sob pena de retenção de tributos na fonte. Embora voltado inicialmente para o combate à evasão de pessoas físicas, seus efeitos indiretos sobre a governança fiscal corporativa foram significativos, ao elevar o padrão de *compliance* e de troca automática de informações tributárias, servindo de base para o **Common Reporting Standard (CRS)** da OCDE (GRINBERG, 2012; KOCHERGINA, 2020).

Comparativamente, enquanto a CbCR foca em **informações corporativas consolidadas por jurisdição**, o FATCA inaugurou uma nova era de **cooperação internacional em matéria tributária**, ao obrigar terceiros a fornecerem dados à autoridade fiscal norte-americana. Ambos os mecanismos, em conjunto, reforçam a tendência de redução da opacidade financeira e fiscal, aumentando os custos reputacionais e jurídicos de estratégias agressivas de elisão.

Do ponto de vista estratégico, multinacionais passaram a investir em **governança tributária interna** mais sofisticada, com integração entre relatórios financeiros, contabilidade fiscal e sistemas de *compliance*, visando mitigar riscos decorrentes da maior visibilidade de suas operações. Além disso, a adoção crescente de indicadores ESG por investidores tem amplificado o escrutínio público sobre a transparência tributária, vinculando práticas de disclosure a reputação e valor de mercado (LANIS; RICHARDSON; TAYLOR, 2017).

Assim, a expansão de mecanismos de transparência como o CbCR e o FATCA consolidou um novo paradigma, no qual **monitoramento contínuo, qualidade da informação e alinhamento com critérios de substância econômica** passam a ser elementos estratégicos essenciais. Embora tais instrumentos não eliminem a possibilidade de planejamento, eles reduzem os espaços de arbitragem opaca e direcionam as multinacionais para modelos de gestão tributária mais integrados, consistentes e socialmente legitimados.

3.5. Pilar Dois (GloBE) e o imposto mínimo global de 15%

A introdução do **Pilar Dois**, no âmbito do *Inclusive Framework on BEPS* da OCDE/G20, representa uma das reformas mais significativas da tributação internacional contemporânea. O objetivo central é assegurar que empresas

multinacionais com receita consolidada superior a € 750 milhões estejam sujeitas a uma **alíquota mínima efetiva de 15% em cada jurisdição** em que atuam. Para isso, foram instituídas as chamadas regras **GloBE (Global Anti-Base Erosion)**, que preveem a aplicação de um *top-up tax* quando a ETR calculada segundo critérios específicos ficar abaixo do piso global (OECD, 2021).

Esse novo paradigma tem efeitos diretos sobre as estratégias de planejamento tributário, pois desloca o foco da gestão tributária global para uma **apuração granular por jurisdição**. Ao contrário da mera consolidação contábil, o Pilar Dois exige que multinacionais monitorem sua carga tributária ajustada considerando ajustes de base, regimes preferenciais e créditos fiscais, o que aumenta a complexidade e o custo de compliance (OECD, 2023).

A literatura especializada tem apontado que a implementação do Pilar Dois poderá reduzir significativamente a atratividade de jurisdições de baixa tributação, ao neutralizar parte dos incentivos conferidos por regimes como *IP boxes* e isenções parciais de renda passiva. Pesquisas de simulação sugerem que países tradicionalmente utilizados em estratégias de erosão de base, como Irlanda, Luxemburgo e Bermudas, perderão competitividade relativa, levando multinacionais a reconsiderar a localização de suas holdings e centros de propriedade intelectual (BECKERS; RUFF, 2022).

Ao mesmo tempo, subsistem desafios quanto à harmonização e coordenação internacional. A adoção do Pilar Dois tem ocorrido de forma **assimétrica**, com a União Europeia implementando-o de maneira vinculante a partir de 2024, enquanto outros países seguem cronogramas distintos. Essa heterogeneidade pode gerar incertezas jurídicas, risco de dupla tributação e dificuldades de planejamento de médio prazo para as empresas (SCHOUERI; PIMENTEL, 2023).

Do ponto de vista estratégico, o Pilar Dois redefine os incentivos corporativos: em vez de buscar simplesmente **jurisdições de baixa tributação**, as multinacionais são pressionadas a alinhar suas estruturas a critérios de **substância econômica e governança fiscal**. Além disso, a interação do GloBE com legislações domésticas, regimes de incentivos fiscais e tratados internacionais amplia a necessidade de coordenação entre as áreas de tributação, contabilidade e gestão de riscos (OECD, 2021; OECD, 2023).

Assim, o Pilar Dois consolida uma tendência já iniciada com o BEPS e a ATAD: a transição de um sistema permissivo à arbitragem para um ambiente normativo cada vez mais pautado por **padrões globais mínimos, transparência e substância**. Para as multinacionais, o desafio não está apenas em adaptar-se a novos cálculos de ETR, mas em repensar a lógica de seus modelos de negócios, de forma a integrar compliance fiscal, performance corporativa e legitimidade perante investidores, reguladores e sociedade.

4. LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Apesar do rigor na condução desta revisão narrativa, algumas limitações devem ser reconhecidas. Em primeiro lugar, a **heterogeneidade regulatória entre jurisdições** dificulta comparações diretas, uma vez que a implementação das ações do BEPS, da ATAD e do Pilar Dois ocorre de forma assimétrica no tempo e no escopo. Essa variação pode introduzir vieses na avaliação dos efeitos sobre as estratégias empresariais (SCHOUERI; PIMENTEL, 2023).

Outra limitação refere-se à **mensuração do planejamento tributário por meio de proxies**, como as diferentes métricas de ETR. Embora amplamente utilizadas, tais medidas não captam integralmente os canais de evasão ou elisão,

podendo subestimar ou superestimar a magnitude do fenômeno em determinados setores (HANLON; HEITZMAN, 2010; LAMPENIUS et al., 2021).

Além disso, a revisão concentrou-se no período de **2015 a 2025**, o que abrange o ciclo pós-BEPS e a fase inicial de implementação do Pilar Dois, mas pode não refletir plenamente os efeitos de longo prazo. A rápida evolução normativa e a publicação contínua de diretrizes administrativas pela OCDE indicam que novas evidências empíricas deverão surgir nos próximos anos (OECD, 2023).

Por fim, a natureza narrativa desta revisão implica maior dependência da seleção crítica dos autores, ainda que respaldada por protocolos de busca explícitos. Dessa forma, os resultados devem ser interpretados como uma **síntese crítica e comparativa**, e não como evidência exaustiva de causalidade.

5. CONCLUSÃO

O presente estudo analisou de forma comparativa os principais **modelos de planejamento tributário estratégico em empresas multinacionais** entre 2015 e 2025, considerando cinco eixos: (i) o arcabouço normativo pós-BEPS e ATAD, (ii) a evolução das práticas de preços de transferência com ênfase no modelo DEMPE, (iii) as métricas e estratégias de gestão de ETR, (iv) os mecanismos de transparência e compliance, e (v) a introdução do Pilar Dois (GloBE).

Os resultados indicam uma clara **transição de paradigmas** na tributação internacional: de estratégias centradas na exploração de lacunas normativas e regimes de baixa tributação para um modelo cada vez mais pautado por **substância econômica, coerência regulatória e transparência**. O BEPS inaugurou essa mudança ao realinhar a tributação com a criação de valor, a ATAD institucionalizou regras antiabuso na União Europeia e o Pilar Dois estabelece um piso global mínimo de tributação, reduzindo a atratividade de jurisdições de baixa carga fiscal.

No campo da prática empresarial, o modelo **DEMPE** consolidou-se como referência para a alocação de intangíveis, exigindo maior documentação e alinhamento entre funções, riscos e ativos. A gestão da **ETR** passou a ser uma métrica estratégica não apenas de desempenho tributário, mas também de governança e reputação corporativa. Da mesma forma, os mecanismos de **transparência** (CbCR e FATCA) ampliaram a visibilidade das práticas fiscais, incentivando a adoção de estruturas de *tax governance* mais robustas.

Em termos gerenciais, as multinacionais enfrentam o desafio de **integrar planejamento tributário, contabilidade e compliance**, redefinindo a escolha de jurisdições e estruturas corporativas com base não apenas em carga tributária, mas também em fatores de substância, reputação e sustentabilidade. Esse cenário exige uma governança fiscal mais proativa, capaz de mitigar riscos regulatórios e reputacionais em um ambiente global cada vez mais integrado.

Por fim, reconhece-se que esta revisão apresenta **limitações**, especialmente quanto à heterogeneidade regulatória e à dependência de proxies como as métricas de ETR. No entanto, os achados permitem concluir que o planejamento tributário internacional atravessa uma fase de **reordenamento estrutural**, na qual a vantagem competitiva não decorre mais da simples arbitragem de taxas, mas da capacidade de orquestrar políticas fiscais coerentes, transparentes e alinhadas ao contexto regulatório global.

Referências

- AVI-YONAH, R. S.; XU, H.** Evaluating BEPS: a Reconsideration of the Arm's Length Principle. *University of Michigan Public Law Research Paper*, n. 493, p. 1-35, 2017. DOI: 10.2139/ssrn.2995692.
- BECKERS, T.; RUFF, J.** The global minimum tax: Winners and losers. *International Tax Studies*, v. 2, n. 1, p. 45-63, 2022. DOI: 10.54648/its2022003.
- DE SIMONE, L.; OLBERT, M.** Real effects of private country-by-country disclosure. *The Accounting Review*, v. 97, n. 6, p. 201-232, 2022. DOI: 10.2308/TAR-2020-0714.
- DHARMAPALA, D.** What do we know about base erosion and profit shifting? *Fiscal Studies*, v. 35, p. 421-448, 2014. DOI: 10.1111/j.1475-5890.2014.12037.x.
- DHALIWAL, D.; GLEASON, C.; MILLS, L.; WEBER, D.** Do corporate tax shelters affect shareholders' valuation of tax avoidance? *The Accounting Review*, v. 90, n. 3, p. 1075-1119, 2015. DOI: 10.2308/accr-50947.
- DURTSCHI, C.; EARLEY, C.; PLUMLEE, R.** Earnings management: The role of tax expense. *Journal of the American Taxation Association*, v. 32, n. 2, p. 1-22, 2010. DOI: 10.2308/jata.2010.32.2.1.
- DYRENG, S.; HANLON, M.; MAYDEW, E.** Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, v. 83, n. 1, p. 61-82, 2008. DOI: 10.2308/accr.2008.83.1.61.
- EDEN, L.** *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press, 1998.
- FINK, A.** *Conducting research literature reviews: from the internet to paper*. 5. ed. Thousand Oaks: Sage, 2020.
- GRINBERG, I.** Beyond FATCA: An evolutionary moment for the international tax system. *Georgetown Law Journal*, v. 104, p. 1137-1196, 2012. Disponível em: <https://scholarship.law.georgetown.edu/facpub/1108>.
- HANLON, M.; HEITZMAN, S.** A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, v. 50, n. 2-3, p. 127-178, 2010. DOI: 10.1016/j.jacceco.2010.09.002.
- KOCHERGINA, T.** FATCA and CRS: The impact on global tax transparency. *Intertax*, v. 48, n. 10, p. 901-915, 2020. DOI: 10.54648/taxi2020074.
- LAMPENIUS, N.; KALLUNKI, J.; PANKKONEN, J.; SILVOLA, H.** Measuring corporate tax avoidance: ETRs and beyond. *Journal of Accounting and Economics*, v. 71, n. 1, 101368, 2021. DOI: 10.1016/j.jacceco.2020.101368.
- LANIS, R.; RICHARDSON, G.; TAYLOR, G.** Board of director gender and corporate tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Business Ethics*, v. 144, p. 577-596, 2017. DOI: 10.1007/s10551-015-2815-x.
- OECD.** *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015 Final Report*. Paris: OECD Publishing, 2015. DOI: 10.1787/9789264241343-en.
- OECD.** *BEPS Project Explanatory Statement: 2015 Final Reports*. Paris: OECD Publishing, 2016. DOI: 10.1787/9789264263437-en.
- OECD.** *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 – 2015 Final Report*. Paris: OECD Publishing, 2017. DOI: 10.1787/9789264241480-en.
- OECD.** *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. Paris: OECD Publishing, 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-2022.pdf>.
- OECD.** *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*. Paris: OECD Publishing, 2021. Disponível em: <https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.htm>.

- OECD.** *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Administrative Guidance on Pillar Two*. Paris: OECD Publishing, 2023. Disponível em: <https://www.oecd.org/tax/beps/administrative-guidance-on-pillar-two.htm>.
- SCHOUERI, L. E.; PIMENTEL, L.** O imposto mínimo global e os desafios da implementação no Brasil. *Revista Direito Tributário Internacional Atual*, v. 19, p. 27-49, 2023. DOI: 10.11606/rdti.v19i19.210452.
- SULLIVAN, M.** The Trouble with U.S. Transfer Pricing Rules. *Tax Notes International*, v. 98, n. 7, p. 761-770, 2020.
- TRANFIELD, D.; DENYER, D.; SMART, P.** Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, v. 14, n. 3, p. 207-222, 2003. DOI: 10.1111/1467-8551.00375.
- UNIÃO EUROPEIA. CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA.** Diretiva (UE) 2016/1164, de 12 de julho de 2016, que estabelece regras contra práticas de elisão fiscal que tenham incidência direta no funcionamento do mercado interno (ATAD). *Jornal Oficial da União Europeia*, L 193, 19 jul. 2016. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2016/1164/oj>.