

# Modelos de Split Payment Reunião

Melina Rocha

Reunião GT Operacional CCiF

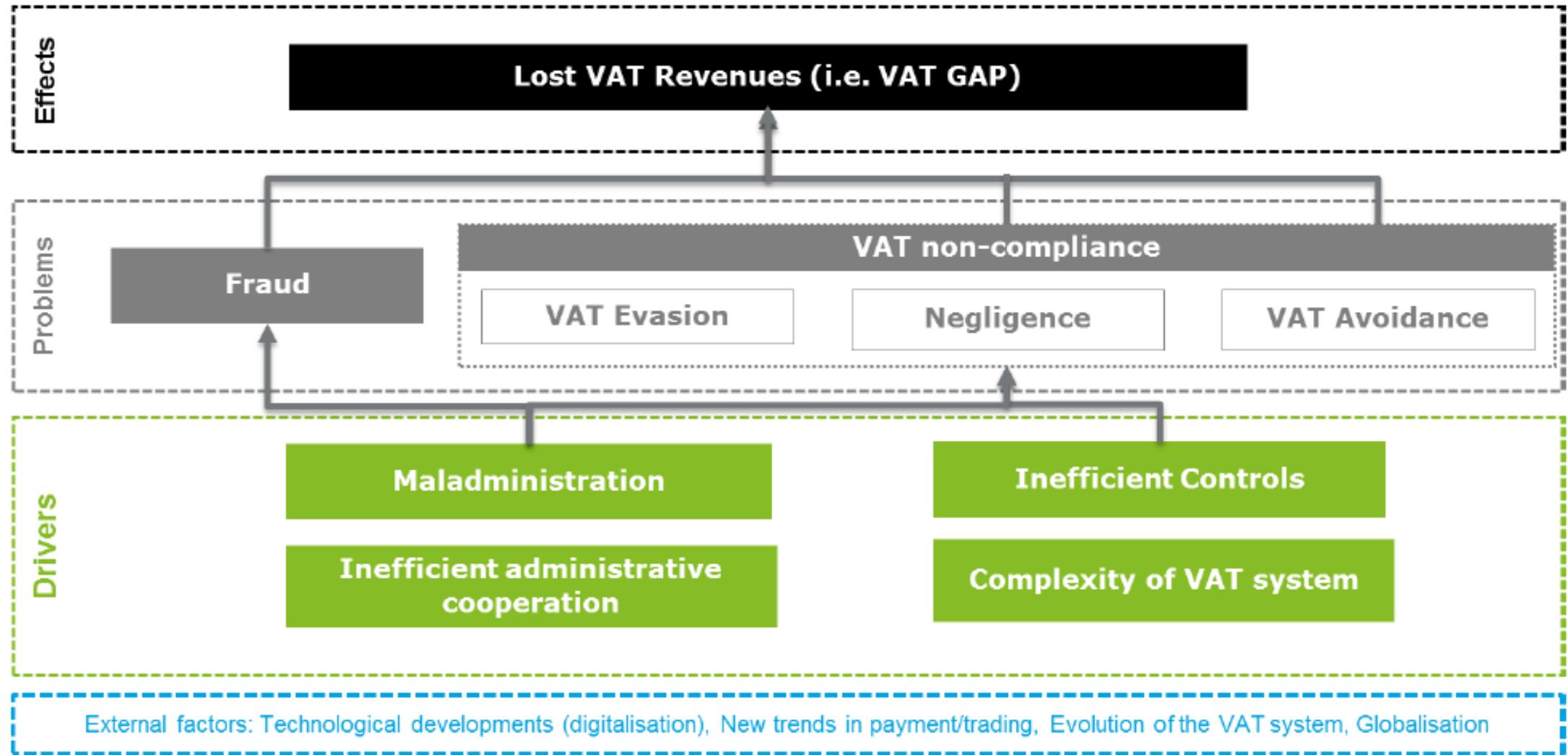
21 de maio de 2021

Apresentação feita com base no relatório: "Analysis of the impact of the split payment mechanism as an alternative VAT collection method" (disponível em: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b87224ad-fcce-11e7-b8f5-01aa75ed71a1/language-en>)

# Modelos de Split Payment

- Contexto União Europeia – problemas de fraude de IVA
- Criação e utilização cada vez mais ampla do *reverse charge mechanism*
- “Missing trader fraud”, “Carousel fraud”
- VAT GAP médio de 14% (EU 160 bi), mas com grandes diferenças entre os países (varia entre 0,7% Suécia a 33,8% na Romênia)
- Split payment como método para combater/diminuir fraude e sonegação e otimizar a arrecadação
- Experiências na Itália (B2G), Polônia, Bulgária e Romênia (abolido)

Figure 1: Problem Tree



# Modelos de Split Payment

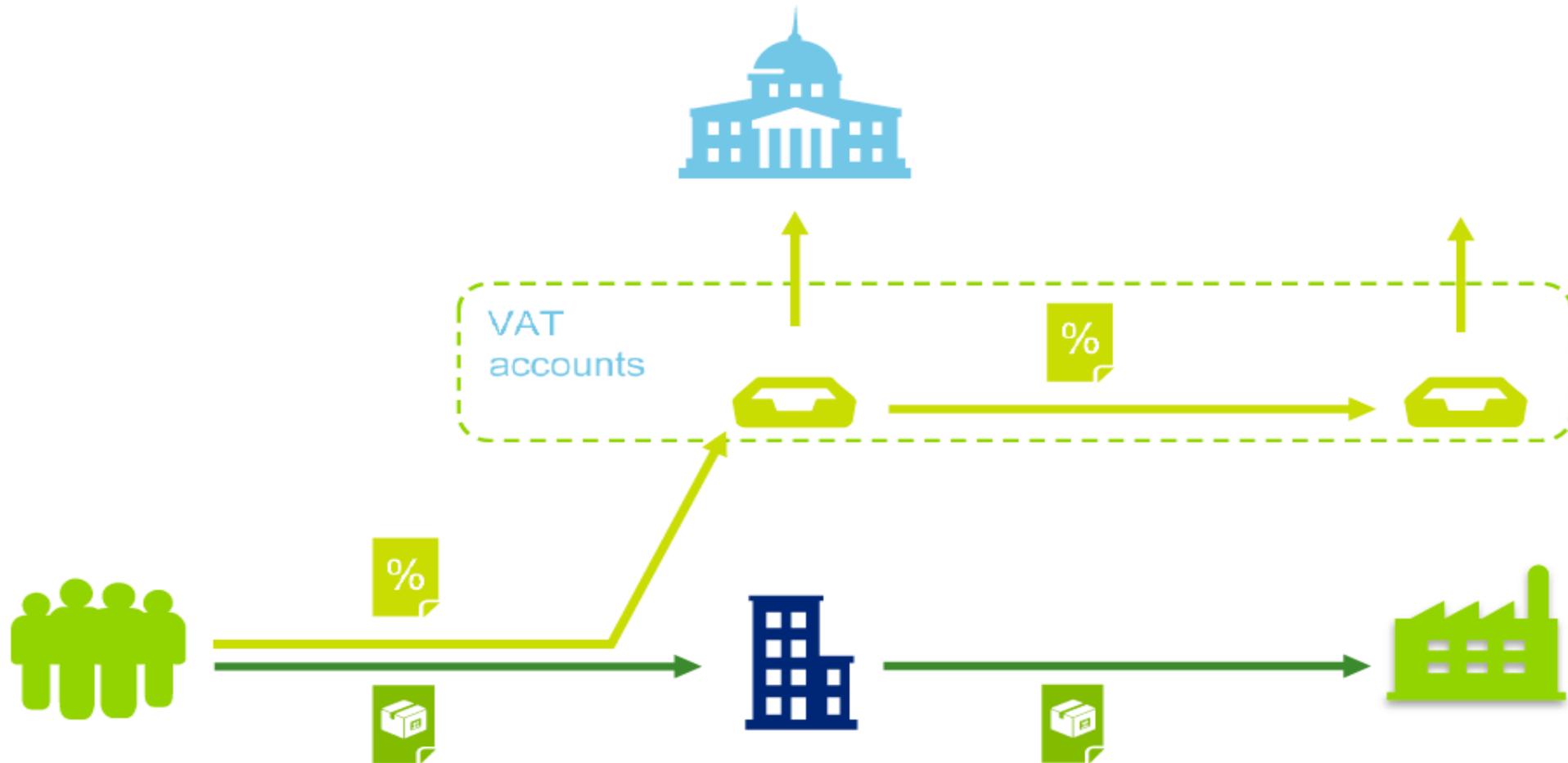
- O que é?
- Mecanismo de pagamento de IVA em que se divide o valor a ser pago pelo adquirente em dois:
  - o valor do IVA e
  - a base tributável
- Dois pagamentos separados para cada transação tributável
- Diferentes designs de um modelo de split payment são possíveis



Could Blockchain transform the GCC's VAT system?

[https://mena.thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/mena/white-paper/vatandblockchain\\_whitepaper\\_hires\\_digital.pdf](https://mena.thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/mena/white-paper/vatandblockchain_whitepaper_hires_digital.pdf)

Figure 7: VAT payment for a transaction, split payment mechanism



Analysis of the impact of the split payment mechanism as an alternative VAT collection method"  
<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b87224ad-fcce-11e7-b8f5-01aa75ed71a1/language-en>).

# Modelos de Split Payment

- **Considerações a se levar em conta no design do modelo**
- 1) Fornecedor em geral não é a pessoa ideal para fazer a divisão, mas talvez a única solução em B2C ou pagamentos em dinheiro
- 2) Discussões sobre responsabilidade pelo pagamento (quem fica responsável em assegurar que o pagamento seja feito para a conta do governo?)
- 3) Uso de contas bloqueadas de IVA – pode não ser factível dado a escala de transações e partes envolvidas

# Modelos de Split Payment

- 4) Criar mínimos para aplicação de Split payment (ex. valor das transações ou 50% do IVA) para minimizar impacto de cash flow pode causar complexidade
- 5) Regra não precisa ser mudada para pagamento em dinheiro (B2B - adquirente passa a ser responsável pelo pagamento, se não pagar no momento da compra terá que pagar no momento da declaração)
-

# Modelos de Split Payment

---

1) Split Payment aplicado na transferência eletrônica de fundos (TEF) entre sujeitos passivos (B2B)

---

2) Split Payment aplicado na TFE entre sujeitos passivos (B2B) **com conta de IVA bloqueada**

---

3) Split Payment aplicado na TFE estendida a B2C e B2G

---

4) Split Payment sobre cartões de crédito e pagamentos em dinheiro

# Split Payment aplicado na transferência eletrônica de fundos entre sujeitos passivos (B2B)

- **Adquirente:** se torna responsável pelo pagamento do IVA, com base na NF emitida pelo fornecedor com divisão preço do produto x VAT
- **Fornecedor** deixa de ser responsável pelo recolhimento do IVA, mas deve aplicar a correta alíquota na NF
- Efeitos negativos de fluxo de caixa, identificar se adquirente é inscrito
- Escopo limitado a B2C e não aplicável a outros pagamentos
- Adquirente e Fornecedor devem fazer declaração com pelo montante **cobrado**, mas adquirente único responsável pelo pagamento
- Necessidade de uma declaração adicional sobre transações sujeitas ao split payment

# Split Payment aplicado na TEF entre sujeitos passivos (B2B) com conta de IVA bloqueada

- Igual ao primeiro modelo, mas usando uma conta de IVA bloqueada para cada fornecedor
- Pagamento vai para esta conta bloqueada cujos valores só podem ser usados para pagamento de IVA
- Fornecedor tem acesso a conta bloqueada para checar se adquirente pagou e para pagar seus fornecedores
- Declarações feitas com base no montante cobrado, fornecedor deve recolher caso pagamento não tenha sido feito pelo adquirente

# Split Payment aplicado na transferência eletrônica de fundos estendida a **B2C e B2G**

- **Split agent no B2G:** adquirente (governo) - mesmo que entes governamentais não sejam inscritos, tratamento igual a vendas B2B
- **Split agent no B2C:** fornecedor – dificuldade de exigir que consumidor seja responsável pelo recolhimento ao fisco, controle custoso e difícil
- Mais prático manter o fornecedor como responsável pelo recolhimento
- Deve recolher o IVA a cada operação ou em períodos curtos (uma vez ao dia)

# Split Payment sobre cartões de crédito e pagamentos em dinheiro

- **Pagamento de Cartão de Crédito feito remotamente** – mesmas regras aplicáveis a B2B, B2G e B2C
- **Pagamento de Cartão de Crédito feito presencialmente** – mesmo tratamento dado ao consumidor final, independentemente de ser inscrito ou não (pagamento único e com recolhimento pelo fornecedor, dificuldade de se dividir o pagamento)
- **Pagamento em dinheiro** – puro split payment é impossível, fornecedor deve ser o responsável pelo recolhimento em prazos mais curtos (como nas transações B2C)

Table 23: VAT Gap reduction of policy options

Policy Option	MTIC fraud	Threshold fraud	Non-compliance	VAT avoidance schemes	Other components	Total reduction
Policy options based on current VAT regime						
Option 1	50-70%	0%	30-50%	0-10%	30-50%	27-42%
	EUR 17.5-28.9 billion	EUR 0	EUR 9.8-27.8 billion	EUR 0-4.2 billion	EUR 2.4-13.4 billion	EUR 40.7 - 63.2 billion
Option 1(b)	50-70%	0%	30-50%	0-10%	30-50%	27-42%
	EUR 17.5-28.9 billion	EUR 0	EUR 9.8-27.8 billion	EUR 0-4.2 billion	EUR 2.4-13.4 billion	EUR 40.7 - 63.2 billion
Option 2	50-70%	0%	30-50%	0-10%	30-50%	27-42%
	EUR 16.9-27.9 billion	EUR 0	EUR 9.5-26.8 billion	EUR 0-4 billion	EUR 2.3-13 billion	EUR 39.3 - 61 billion
Option 3	70-90%	0%	30-50%	0-10%	50-70%	38-48%
	EUR 23.7-35.9 billion	EUR 0	EUR 9.5-26.8 billion	EUR 0-4 billion	EUR 3.3-21.6 billion	EUR 54.7 - 70 billion
Option 4	70-90%	0%	50-70%	0-10%	50-70%	42-56%
	EUR 23.7-35.9 billion	EUR 0	EUR 15.8-37.8 billion	EUR 0-4 billion	EUR 3.3-21.6 billion	EUR 61 – 80.7 billion

Table 32: Administrative burden costs for businesses under Option 1

Information Obligation		Option 1		Baseline	
		Total cost for all businesses (EUR)	Total cost for 1 business (EUR)	Total cost for all businesses (EUR)	Total cost for 1 business (EUR)
IO1	VAT registration	2.7 billion	94	2.7 billion	94
IO2	Invoicing (domestic, B2B)	23.8 billion	831	238 billion	831
IO3	VAT Return (domestic)	48.6 billion	1 693	47.4 billion	1 652
IO4	VAT payment (domestic)	232.7 million	8	233 million	8
IO4a	Split Payment of VAT (domestic, B2B)	8.6 billion	299	<i>Not applicable in baseline</i>	
IO5	Split Payment Sales/Purchase List	14.4 billion	503	<i>Not applicable in baseline</i>	
<b>Total</b>		<b>98.4 billion</b>	<b>3 428</b>	<b>74.2 billion</b>	<b>2 584</b>

Source: Deloitte estimates based on SCM analysis<sup>141</sup>

Table 40: Administrative burden costs for businesses under Option 6 (Scenario 1)

Information Obligation		Option 6 (Scenario 1)		Baseline	
		Total cost for all businesses (EUR)	Cost for 1 business (EUR)	Total cost for all businesses (EUR)	Cost for 1 business (EUR)
IO1	VAT registration	2.7 billion	94	2.7 billion	94
IO2	Invoicing domestic (B2B)	23.8 billion	831	23.8 billion	831
	Invoicing domestic (B2G)*	1 billion	142	<i>Not applicable in the baseline</i>	
	Invoicing cross border (B2B)	2.4 billion	83	<i>Not applicable in the baseline</i>	
	TOTAL invoicing	27.3 billion	1 056	23.8 billion	831
IO3	VAT Return (domestic)	51.2 billion	1 784	47.4 billion	1 654
IO4	VAT payment (domestic)	232.7 million	8	232.7 million	8
IO4a	Split Payment of VAT (B2B)	18.4 billion	641	<i>Not applicable in the baseline</i>	
	Split Payment of VAT (B2G)*	413.5 million	57	<i>Not applicable in the baseline</i>	
	Split Payment of VAT (B2B & B2G)	18.8 billion	698		
IO5	Split Payment Sales & Purchase List	18.9 billion	657	<i>Not applicable in the baseline</i>	
	<b>Total</b>	<b>119.2 billion</b>	<b>**Lower: 4 097 Middle: 4 153 Upper: 4 297</b>	<b>74.2 billion</b>	<b>2 584</b>

Source: Deloitte estimates based on SCM analysis

\*Does not apply to all businesses

\*\* Lower = cost for businesses that do not have any transactions with public bodies (i.e. only B2B); Upper = cost for businesses that have transactions with businesses and bodies (B2B & B2G); Middle = weighted average cost across all businesses.