RICARDO RIBEIRO
ROSE BALBINO

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA
CONTEXTO HISTÓRICO E ANÁLISE DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Rio de Janeiro
2013

RICARDO RIEIRO
ROSE BALBINO

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA
CONTEXTO HISTÓRICO E ANÁLISE DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão de Tributos Federais.

Rio de Janeiro
2013

RESUMO

Este trabalho apresenta uma análise da legislação brasileira referente aos preços de transferência e a comparação dos métodos praticados nos Estados Unidos e a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), que têm como objetivo evitar a falta de recolhimento de tributos. Um boa prática dos diversos métodos poderá redundar num processo de planejamento tributário que visa a eliminação ou redução de impostos e taxas, ou, ainda, no intuito de evitar restrições nos negócios e obter ganho na repatriação de capitais. O desafio dos administradores destes preços é atingir tais objetivos utilizando as flexibilidades que a própria lei oferece ao contribuinte. O trabalho foi desenvolvido de forma exploratória, utilizando a pesquisa bibliográfica real (bibliotecas) e virtual (internet) como procedimento. Do material pesquisado fica claro que “controle” é a palavra chave para o sucesso do correto atendimento à fiscalização com o menor custo ao contribuinte. Conclui-se que quanto maior o entendimento da lei e suporte documental por parte do contribuinte maior será a chances de lograr êxito no atingimento de seus objetivos.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO..... 10
1. A ORIGEM DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA..... 14
1.1 Globalização: Fundamentos e Repercussões..... 14
1.2 A competição dos Mercados Globalizados..... 16
1.2.1 O Brasil e a Globalização..... 17
1.3 Definição de Preços de Transferência..... 18
1.4 O Aspecto Fiscal..... 24
1.4.1 O Princípio Arms Length..... 26
1.4.2 O posicionamento Brasileiro..... 28
2. EVOLUÇÃO E SÍNTESE DAS REGRAS DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA 30
2.1 A Evolução Americana..... 30
2.1.1 O Princípio da Neutralidade nos Estados Unidos..... 31
2.1.2 Evolução da Regras Americanas..... 31
2.2 Os Métodos Americanos atuais..... 34
3. MÉTODOS DE APURAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA..... 35
3.1 Método dos Preços Independentes Comparáveis..... 35
3.2 Método do Preço de Revenda..... 35
3.3 Método do Custo mais margem..... 36
3.4 Métodos Baseados no Lucro..... 36
3.5 Método não Especificados..... 37
4. AS DIRETRIZES DA OCDE E SEUS MÉTODOS 38
4.1 A postura da OCDE..... 38
4.2 Contexto Evolutivo das Diretrizes da OCDE..... 39
4.3 A Metodologia Atual da OCDE..... 40

4.3.1 Os métodos Tradicionais 42
4.3.2 Métodos Baseados no Lucro da Transação..... 42
4.3.3 Apropriação Global dos Lucros 44
4.4 Comparação entre os Métodos da OCDE e os Americanos 44
5. MÉTODOS DE APURAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL 46
5.1 A Sistemática Brasileira 46
5.1.1 Conceito de Vinculada..... 49
5.1.2 Similaridade..... 55
5.2 Os Métodos de Precificação 56
5.2.1 Aplicação do Preço de transferência nas Importações 56
5.2.1.1 Preço Independentemente Comparado – PIC..... 57
5.2.1.2 Preço de Revenda menos Lucro -PRL- Margem de 20%..... 60
5.2.1.3 Preço de revenda menos lucro - PRL- margem de 60%..... 62
5.2.1.4 Custo de produção mais lucro -CPL..... 63
5.2.1.5 Algumas Considerações a Respeito dos Métodos para Importações..... 65
5.2.1.6 Planejamento Tributário nas Importações..... 67
5.2.2 Aplicação do Preço de Transferência nas Exportações..... 69
5.2.2.1 Cálculo de Dispensa pelo Safe Harbour..... 70
5.2.2.1.1 Estudo de Caso sobre Margem de Lucratividade Maior que 5%..... 72
5.2.2.2 Preço de Venda por Exportação – PVEx..... 73
5.2.2.3 Preço de Venda por Atacado - PVA..... 74
5.2.2.4 Preço de Venda a Varejo – PVV..... 76
5.2.2.5 Custo de Aquisição ou de Produção – CAP..... 77
5.2.2.6 Planejamento Tributário nas Exportações..... 78
5.2.3 Operações Financeiras..... 79
5.3 Fiscalização dos Preços de Transferência na Prática..... 81
5.3.1 Procedimentos para Atender os Aspectos Fiscais do Preço de Transferência..... 82
5.3.2 Penalidades pelo não Cumprimento das Exigências Fiscais..... 83
5.3.2.1 Multas de Lançamentos de Ofício (Lei 9.430/96)..... 84
5.3.2.2 Declaração Falsa ou com Diminuição de Tributo..... 85

5.3.2.3 Omissão do Contribuinte na Aplicação dos Métodos..... 86
5.4 Preços de Transferência no LALUR..... 86
5.5 Declaração das Informações de Preço de Transferência na DIPJ..... 88
CONCLUSÃO..... 91
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 93

INTRODUÇÃO

Com as tendências do mundo globalizado de maior liberação das práticas comerciais, mesmo as pequenas empresas encontram-se fazendo negócios em mais de uma jurisdição tributária. O Preço de Transferência, ou *Transfer Pricing* (TP) está intimamente relacionado com as empresas que realizam operações no exterior, uma vez que estas podem organizar suas transações internacionais por meio de estratégias comerciais, coordenação de estruturas de produção, sob o modo de investimento direto ou operações financeiras. Qualquer que seja sua forma de organização, estes modos de atuação demandam decisões apoiadas na idéia de preços de transferência de bens, serviços ou outros ativos envolvidos em tais operações.

A principal vantagem competitiva de uma multinacional em relação a uma empresa doméstica estaria na flexibilidade para a transferência internacional de recursos, por meio de uma rede maximizadora em termos globais. Além disto, as empresas multinacionais têm a possibilidade da otimização de sua carga tributária, decorrente das imperfeições do mercado global criadas por governos anfitriões, interessados em atrair investimentos para seus países, utilizando-se de incentivos como a tributação favorecida.

Desta forma, as empresas multinacionais, muitas vezes, são levadas a ajustarem suas políticas internacionais de preços de transferência para assegurarem os benefícios oferecidos pelos governos que as favorecem. Alguns estudiosos entendem que, se as tais companhias não reconhecessem as oportunidades oferecidas, não estariam agindo racionalmente ou falhariam na geração de riqueza, uma vez que reconhecer as imperfeições de mercado e trabalhar estrategicamente

sobre elas é um reflexo do intuito de maximização de lucros, necessário a qualquer empresa.

Em razão dessas circunstâncias peculiares existentes nas operações realizadas entre as empresas multinacionais, o preço praticado nas operações que realizam pode ser artificialmente estipulado e, consequentemente, divergir do preço de mercado negociado entre empresas independentes, em condições de mercado análogas - preço com base no princípio *Arm's Length*.

A manipulação dos preços de transferência nas transações de comercialização de bens, direitos e serviços por empresas multinacionais, ou o usufruto de regimes tributários mais favoráveis, pode provocar evasão de receitas fiscais de um país. Uma empresa vinculada a um grupo no exterior pode majorar seu custo na aquisição de ativos de sua controladora (importação), reduzindo seus lucros e, conseqüentemente, tributação. Do modo inverso, uma empresa controladora também pode evitar transferir dinheiro para sua vinculada na comercialização de ativos (exportação), através da minimização do preço, uma vez sabendo que a carga tributária incidente no país-destino é alta.

Observando estas práticas, durante a I Guerra Mundial, o Reino Unido e os EUA introduziram leis específicas sobre preço de transferência com um enfoque internacional, visando a coibição da evasão fiscal por parte das companhias controladoras que alteravam o lucro de suas companhias associadas no exterior, mediante subfaturamento na exportação e superfaturamento na importação.

Referidas características da legislação até então vigente e o grau de competição verificado na economia brasileira a partir da quebra das barreiras alfandegárias, privatização de estatais e a crescente presença de multinacionais no mercado brasileiro, por meio de fusões e aquisições de empresas são aspectos que, combinados com a intenção da *Organisation for Economic Cooperation and Development* OECD, motivaram a introdução da legislação específica que entrou em vigor a partir de 1/1/1997 (com a Lei n° 9.430/96, conheicda como Lei do Ajuste Tributário), o que representou um trunfo do Fisco Brasileiro e um complicado procedimento para as multinacionais no momento de atender às fiscalizações.

Sob esse viés desenvolve-se o presente estudo, discorrendo sobre os efeitos do preço de transferência na apuração de IRPJ e CSLL. Como objetivo geral visa investigar o efeito de controle fiscal dos preços de transferência ao explorar e estudar as regras brasileiras de Preços de Transferência, ainda subjetivas e pouco

práticas, através da conjugação entre estudo teórico e aplicado dos métodos de apuração do preço-parâmetro, o qual é o elemento para a comparação com o preço efetivamente praticado nas operações de importação e exportação entre empresas vinculadas e, para a posterior verificação, se são cabíveis ajustes ao lucro da Entidade.

Justifica-se o estudo sobre tal problemática tendo em vista, preliminarmente, sua importância e pertinência atual. Na verdade, trata-se de tema de interesse acadêmico, mas também ao contexto empresarial voltado aos negócios de importação e exportação, bem como às autoridades competentes à regulação do assunto. Estudos efetuados nesse sentido tendem a contribuir com a reflexão sobre a matéria, com vistas à sua permanente atualização, uma vez que o preço de transferência está intimamente vinculado à atuação de empresas multinacionais e sua relevância nos diversos mercados é facilmente identificada, tendo em vista a crescente magnitude das operações de tais organizações no comércio internacional. Operações estas acompanhadas pela preocupação das autoridades fiscais mundiais, com vistas a assegurar a justa tributação das riquezas geradas por suas transações em seus respectivos países.

Portanto, baseado em pesquisa bibliográfica, o estudo está apoiado em literatura especializada, priorizando teóricos especialistas no assunto, buscando, assim, oferecer uma discussão sobre a problemática de preços de transferência. Para adequada organização do tema, o estudo encontra-se organizado em cinco capítulos. Inicialmente, são considerados os principais aspectos relativos à globalização e expectativas fiscais, levando-se em conta a conquista de novos mercados. Em seguida, o estudo aborda a evolução das regras de preços de transferência, focando seus primeiros esboços. O terceiro capítulo continua com as regras de preços de transferência nos Estados Unidos, que são um aprimoramento das regras abordadas na seção anterior. No quarto capítulo são abordadas as diretrizes da OCDE e seus princípios, assunto relevante, uma vez que estas fomentaram a criação das regras brasileiras. Por fim, o quinto capítulo abrange toda a sistemática brasileira, os métodos de apuração do preço parâmetro, inclusive sobre a ótica do Imposto de Renda e da Contribuição Social; adição ao Resultado no Livro de Apuração do Lucro Real; e Declaração de Informações Econômico-Fiscais, entregue anualmente à Secretaria da Receita Federal do Brasil.

1 A ORIGEM DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Neste Capítulo, será feita uma menção ao contexto histórico do preço de transferência, abordando questões como a globalização, a competitividade dos mercados, bem como a definição do que seja o objeto deste estudo e os elementos fundamentais no cenário do preço de transferência.

1.1 GLOBALIZAÇÃO: FUNDAMENTOS E REPERCUSSÕES

O conceito de “Globalização” vem substituir os de “internacionalização” e “transnacionalização”, sendo possível identificar o delineamento deste movimento econômico desde o início da Idade Moderna, no tempo das grandes navegações e do comércio de especiarias.

Analisada pela ótica econômica, a Globalização teve seu início na década de 1980 com a integração a nível mundial das relações econômicas e financeiras, quando o pólo dominante foram os Estados Unidos, e o mundo passou a ser um celeiro de condições favoráveis ao comércio internacional, que sucederam a Segunda Guerra Mundial. Baumann (1999) entende que, pela primeira vez, na história, surgiu a noção de uma economia mundial em sentido estrito, com atenuação das barreiras entre as áreas sob influência econômica dos países desenvolvidos, tratando-se, de fato, de um processo de mundialização.

O autor explica que, a partir da década de 50, houve um crescimento no comércio em ritmo superior ao crescimento da produção, o que acarretou maior abertura por parte das economias. A internacionalização dos mercados financeiros iniciou-se também por esta época, consolidando-se nos anos 70. E foi, desde essa

década, ampliando-se até as duas seguintes, em que se deflagraram as grandes crises econômicas, de alcance mundial.

Dessa forma, o crescimento do setor de investimento externo tornou-se mais dinâmico do que a formação de capital nacional, do mesmo modo que a movimentação financeira internacional passou a superar em grande escala os sistemas financeiros nacionais. Assim, passou a ser estabelecido, por volta dos anos 80, um novo modelo de acumulação, composto por novas indústrias de sustentação, com novas tecnologias e transformações radicais no processo de trabalho.

Segundo Abalgli e Lastres (1999):

> [...] Paralelamente, situações diversas concorreram ao estabelecimento de um cenário verdadeiramente globalizado. Desde a multipolarização, com a gradativa desagregação do bloco comunista, ao posicionamento asiático capaz de opor alternativas à liderança absoluta do capitalismo neoliberal americano, bem como a tentativa da América Latina em organizar-se coletivamente visando compensar posição em cenários internacionais e demais outros fatores simultâneos, incentivaram o surgimento de blocos econômicos.

Na verdade, este fenômeno gera uma reorganização espacial da atividade econômica paralelamente a uma re-hierarquização de seus centros decisórios, a partir de novas relações que se estabelecem entre as Nações. Isto se dá a partir da reorganização global dos capitais que vai seguindo a trilha aberta pelo próprio movimento financeiro e pela desregulamentação dos mercados, que resultou, por sua vez, no aumento do papel desempenhado pelas forças de mercado. O processo de globalização, por sua própria natureza, afeta diversos aspectos das relações comerciais.

Nessa linha, a globalização econômica, especificamente, traduz as novas formas de competição entre empresas e sistemas econômicos nacionais, além de implicações para as políticas nacionais de economias em desenvolvimento, trazendo a instalação de um novo processo de movimentação de capitais. Em conseqüência,

o mundo assinala o surgimento de uma nova relação de integração/dependência entre os diferentes países, no qual se instalam questões adversas como às relativas à legitimidade tributária.

A partir de uma perspectiva da produção e do comércio, o processo de globalização se traduz em uma semelhança crescente das estruturas de demanda e na crescente homogeneidade da estrutura de oferta nos diversos países. Isto permite ganhos de escala, a uniformização das técnicas industriais e a redução no ciclo do produto. Concomitantemente, muda o foco da competição, que passa da competição por produtos para competição em tecnologia de processos. Como conseqüência, a competitividade na fronteira tecnológica passa a implicar custos cada vez mais elevados em termos de pesquisa e desenvolvimento. A competição, na verdade, passa a ocorrer em escala mundial, com as empresas se posicionando em toda parte, revolucionando o espaço geográfico.

Vieira (2004) acredita que a semelhança em termos de metodologia de produção, de estratégias administrativas, de métodos de organização, da intensa concentração da pesquisa tecnológica, competição a nível internacional e atenção a uma outra linha de fatores: ecológicos, sócio-culturais etc. norteiam ações globalizadas. No que se refere aos fluxos internacionais, os canais de interesses transfronteiriços são invadidos pelas empresas multinacionais ou, mais modernamente vistas, transnacionais, jorrando, então, no mercado em geral, grande variedade de produtos competitivos. Alguns destes têm grande poder de penetração a ponto de participar de processos culturais. Nessa linha, verifica-se praticamente um modelo ou padrão de hábitos de abrangência global, caracterizando-se uma importante peculiaridade da globalização sob a perspectiva da indústria e do comércio, fatores esses precípuos à distinção fiscal, importando caracterizar-se a questão sob o prisma efetivo da tributação e, conseqüentemente, recolhimento à Nação de direito.

1.2 A COMPETIÇÃO DOS MERCADOS GLOBALIZADOS

A globalização estimula segmentos diversos da economia, assim como promove a interação dos negócios, surgindo figuras como parceiros internacionais, representantes comerciais de âmbito mundial e outros. Esse cenário marca alguns

locais como chaves às negociações, como é o caso de cidades como Houston, Nova York, São Paulo, Londres, Tóquio e outras, onde empresas de porte transnacional são representadas.

A competitividade é acirrada tanto em termos de produtos, mercadorias, como também em relação a serviços. Diferenciais deixam de ser atrelados exclusivamente a custos, passando a assumir um vulto maior em termos de ofertas que agreguem ainda mais valor ao negócio transacionado. Tal princípio atinge todos os níveis de comercialização, ultrapassando o cenário exclusivo de grandes empresas de porte transnacional ou multinacional, chegando a um mercado de competição também aplicado a empresas de portes menores, já que passa a ser importante representar-se em todo o mundo.

Garcia Jr. (2000) alerta para o fato de que regular tal cenário a partir da conjuntura legal, coadunando regras distintas sugere tarefa árdua e de inequivocidade. Na verdade, o mercado mundial vive uma era de internacionalização do capital, com empresas sendo representadas em todos os locais do planeta. Filiais, sucursais, postos avançados, unidades de negócios ou ao menos um elemento representativo daquela marca/produto estão presentes em mais do que um continente. Essa prática não constitui mais privilégio de potências financeiras e industriais, mas de portes diversos de organizações que passaram a buscar sua representação, por meio da comercialização através do mundo.

1.2.1. O Brasil e a Globalização

Nesse campo, vale destacar que, por conta de um desempenho comercial globalizado, é válido reconhecer o necessário incentivo governamental nos intercâmbios internacionais. Moreira Júnior (2007, p.200) informa que:

> As exportações brasileiras alcançaram um recorde em 2005 atingindo US$118,3 bilhões, superando metas estipuladas a partir de experiências dos anos anteriores. Também as importações contabilizaram US$73,5 bilhões no mesmo ano,

> representando um aumento na ordem de 17% comparativamente ao exercício anterior. Apesar do bom resultado obtido pelo país em 2005, não se pode olvidar a insignificante participação do país nos intercâmbios internacionais e a pequena fatia na participação das exportações mundiais. Participar com apenas 1,13% das exportações mundiais é algo irrisório para um país como o Brasil.

Dessa forma, observa-se que um dos mecanismos que o poder executivo tem condições de lançar mão, correspondente ao auxílio e incremento na exportação, é a adoção de uma política fiscal que favoreça as operações, podendo considerar-se a redução de tributos sobre produtos exportados pelas empresas nacionais.

Moreira Júnior (2007, p. 2001) faz questão de frisar que “quem exporta tributo perde competitividade no mercado internacional”. Importa reconhecer que dificuldades tributárias não são facilmente superáveis por empresas de menor porte e que hoje o redimensionamento do espaço e do tempo influencia, ainda, a geografia e a arquitetura dos setores de produção e as grandes organizações, resistentes e pouco ágeis frente às necessidades de mudanças rápidas, vão cedendo lugar às pequenas, médias e micro empresas.

Assim, a exemplo de as remessas financeiras ao exterior, destinadas à promoção de produtos brasileiros no mercado externo, enquadrar-se na alíquota zero para o Imposto de Renda, outras medidas de incentivo às exportações devem ser adotadas. Na realidade, A Emenda Constitucional nº. 42/2003 criou a imunidade ao ICMS nas operações que destinem mercadoria ao exterior e também estipulou a redução do IPI para facilitar a renovação e atualização de parques industriais às empresas brasileiras, para que possam elevar seus perfis competidores. Além disso, outros instrumentos trataram de incentivar o movimento de oferta de produtos nacionais ao comércio externo. Entretanto, Fernandes (2007) ainda alega ser preciso estudar o abrandamento das normas de preços de transferência especialmente em determinadas situações.

1.3. DEFINIÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O preço de transferência é o preço de controle a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras entre pessoas vinculadas ou quando uma das partes encontra-se sediada em paraíso fiscal, uma vez que o preço realizado em tais operações pode ser manipulado (estipulado de maneira artificial) em relação ao negociado em um mercado de livre concorrência.

O conceito de pessoa vinculada será tratado mais detalhadamente no Capítulo V deste trabalho.

De acordo com (Emmanuel e Mehadfi, 1994, prefácio), o preço de transferência existe em função das transações realizadas entre unidades de uma mesma organização e mencionam que:

> Talvez a definição mais completa do que seja um preço de transferência é a de que ele é a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades organizacionais de uma mesma empresa (Wells, 1968). Dessa forma, o estudo do preço de transferência pode incluir aspectos econômicos, organizacionais e comportamentais, bem como fluxos domésticos e/ou internacionais de bens e serviços... Em nenhum lugar se encontra mais complexidade do que quando se analisa os preços de transferência internacionais. Os objetivos dos governos, dos órgãos reguladores de Contabilidade e das autoridades fiscais não coincidem, necessariamente, com os das empresas multinacionais, elas mesmas apresentando pontos de vista conflitantes sobre as regras que um sistema de preço de transferência pode desempenhar.

Segundo definição de Schoueri (2006), por preço de transferência entende-se o valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou

propriedade intangível, a empresa a ela relacionada. Tratando-se de preços que não se negociaram em um mercado livre e aberto, podem eles se desviar daqueles que teriam sido acertados entre parceiros comerciais não relacionados, em transações comparáveis nas mesmas circunstâncias.

Cabe esclarecer que o termo preço de transferência vem sendo empregado para caracterizar monitoramentos voltados às operações comerciais ou financeiras entre instituições de diferentes jurisdições tributárias.

Barragan e Pereira (2006, p.41) esclarecem que, ainda que o fenômeno da Globalização já venha sendo estabelecido desde a década de 70, o Brasil apresenta um arcabouço legal sobre Preço de Transferência com cerca de 10 anos, sendo o assunto ainda bastante discutido. As autoras empregam algumas definições para a expressão a partir de teóricos do assunto:

> O preço a ser considerado entre pessoas vinculadas, e, em particular, entre pessoas dentro do mesmo grupo econômico para as transações realizadas entre seus membros (venda de mercadorias, fornecimento de serviços, transferência e uso de patentes e know-how, concessão de empréstimos, entre outros).

As autoras também consideram a definição de Matos (apud Barrragan e Pereira, 2006, p.199), que afirma ser o preço fixado para venda de produtos ou serviços entre empresas localizadas em países diferentes. Mas salientam a definição da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE): “Preços de Transferência são os preços no qual uma empresa transfere bens físicos e intangíveis ou provê serviços para empresas associadas”

Ademais, Fernandes (2007, p. 15) para definir preços de transferência lança mão dos comentários do *International Bureau of Fiscal Documentation* – IBFD, resumindo:

> O Preço de Transferência refere-se à determinação dos preços a serem praticados entre empresas relacionadas – particularmente pelas companhias multinacionais – relativamente a transações entre vários membros do grupo (venda de bens, prestação de serviços, transferência de uso de tecnologia e patentes, mútuos etc.). Como tais preços não são livremente negociados, eles podem ser eventualmente diferentes daqueles determinados pelas forças livres de mercado, nas negociações entre partes não relacionadas.

Segundo o Edital Raízes Jurídicas (RAÍZES JURÍDICAS Curitiba, 2008, pág. 130/131):

> [...] como os preços de transferência incidem justamente nas atividades internacionais da empresa – tais como: transmissão de bens; prestações de serviços; transferência de algum direito; investimentos; financiamentos, entrada de capitais, entre outros – verifica-se que, quanto mais ramos internacionais extensos possuir uma corporação, maior será a manipulação dos preços em um mercado. A finalidade de manipulação desses preços seria, portanto, driblar as políticas governamentais que buscam, de forma indireta (fiscalização), o controle das atividades das multinacionais, por meio de estratégias comerciais, as quais podem ser observadas a seguir:
>
> **1) <u>Impostos sobre as Operações das empresas</u>** (grifo nosso): cada regime jurídico prevê o seu sistema fiscal, através disso, a empresa maximiza os seus lucros, declarando menos lucros nos países de alta tributação e declarando maior lucro nos países de baixa tributação. Por isso, por meio da manipulação do preço de transferência, é possível a

transferência de lucros para as filiais ou associadas, situadas em um país de menor tributação.

2) <u>Repatriamento disfarçado dos lucros e/ou dos capitais</u> (grifo nosso): é a manipulação do preço de transferência para não cumprir com certa legislação que dificulta a remessa de capital para o estrangeiro prevendo o pagamento de juros e de royalties, mesmo assim, as multinacionais encontram meios para a remessa de dinheiro.

3) <u>Direitos Aduaneiros</u> (grifo nosso): como a tarifa de importação, os direitos compensatórios e antidumping que são motivos para o controle dos preços de transferência, pois as filiais ou subsidiárias impõem esses direitos para desenvolver a sua produção local e, de certa forma, evitar a concorrência.

4) <u>Movimentos Cambiais</u> (grifo nosso): a valorização ou desvalorização cambial também é uma causa de manipulação dos preços de transferência, porque às vezes é vantajoso para a empresa enviar os lucros para um país de câmbio não desvalorizado, para que os lucros não sejam depreciados.

Apesar do elucidado, existem razões pelas quais as empresas não devem controlar, em seu benefício, os preços internos como:

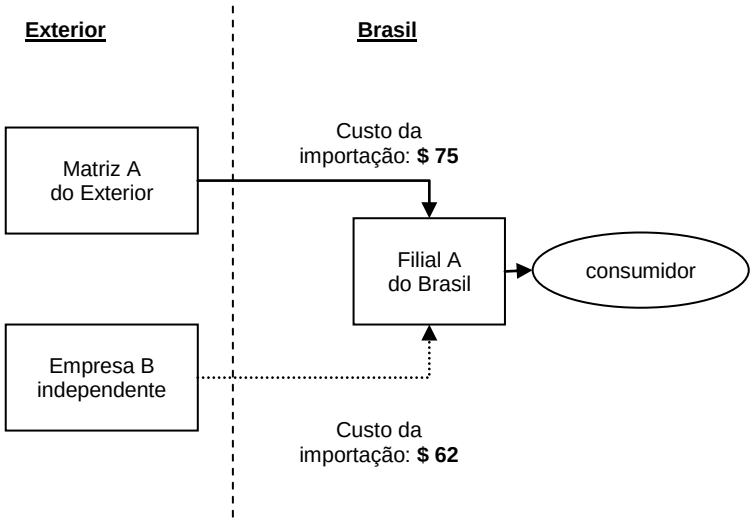
I) <u>Imperativos de gestão</u> (grifo nosso): a manipulação do preço de transferência é um modo de gerenciamento que despende custo para a empresa e que pode gerar um funcionamento não transparente da atividade empresarial.

II) <u>Conflitos de motivação</u> (grifo nosso): é o conflito de objetivos em uma corporação, o que acarretará perdas, para ela, se quiser atingir um só objetivo.

III) <u>Sanções e outras medidas governamentais</u> (grifo nosso): a prática abusiva dessa manipulação pode fazer com que o governo implante medidas rígidas para controlar esse abuso.

De acordo com o elucidado, toda vez que uma empresa situada em determinado país realiza operações de importação ou exportação com empresa situada no exterior, mas a ela vinculada, se deduz que essas relações possam ser formas de fraudar o envio de resultados financeiros ao exterior, o que fere os interesses da Administração Fiscal do país, uma vez que há a possibilidade de haver diferenças entre os preços normalmente negociados num ambiente de livre mercado e aqueles negociados entre empresas pertencentes a um mesmo grupo multinacional. A seguir, são apresentados dois esquemas demonstrando como tais diferenças podem ocorrer tanto nas importações como nas exportações.

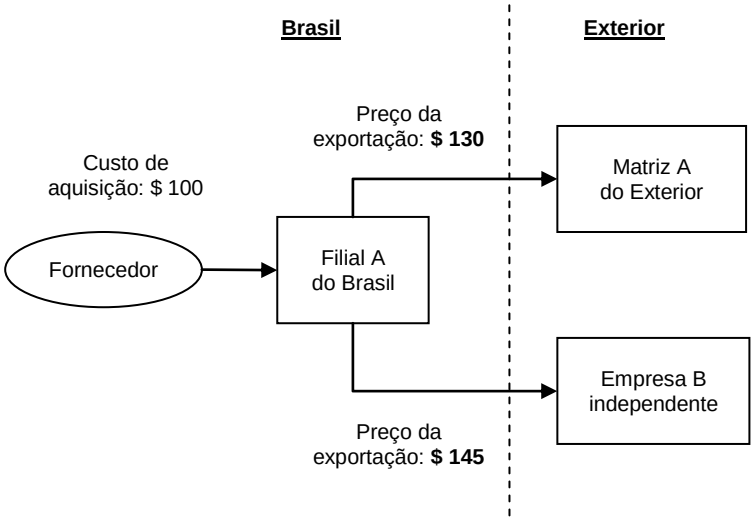
Importação



Resultado da Operação com a empresa A vinculada:	
Venda no mercado brasileiro	110
(-) Custo importação	75
Lucro Bruto da Operação	35

Resultado da Operação com a empresa B independente:	
Venda no mercado brasileiro	110
(-) Custo importação	62
Lucro Bruto da Operação	48

Exportação



Resultado da Operação com a empresa A vinculada:	
Venda no mercado externo	130
(-) Custo da aquisição	100
Lucro Bruto da Operação	30

Resultado da Operação com a empresa B independente:	
Venda no mercado externo	145
(-) Custo da aquisição	100
Lucro Bruto da Operação	45

Os exemplos foram elaborados com a expectativa de elucidar o motivo que enseja a atenção dos Fiscos para com as questões relacionadas a preços de transferência. No primeiro quadro, que trata da importação, o preço negociado com a matriz estrangeira tende a ser maior do que aquele negociado com uma em 23 a independente (superfaturamento), favorecendo a saída disfarçada de divisas para o exterior, sem a devida incidência do imposto de renda. Já no segundo quadro, o preço de exportação acordado com a companhia vinculada tende a ser menor do que aquele praticado com a empresa independente (subfaturamento) numa situação de livre mercado, pois evita que a matriz, quando do pagamento à filial, mande divisas em excesso para serem futuramente tributadas pelo imposto de renda no Brasil ao final do exercício.

Os dois casos de negociação entre as empresas vinculadas resultam, portanto, na redução no lucro operacional da filial brasileira e, assim, tal situação se estenderia por todo o exercício contábil da empresa, afetando no fim o lucro real, e, consequentemente, a base de cálculo do imposto de renda.

O processo de crises e mudanças que se vive nos dias atuais faz com que as organizações enfrentem uma grande pressão para adaptarem suas estruturas organizacionais aos novos tempos. Isso significa que, as empresas devem estar

atentas às mudanças e, conseqüentemente, atualizar suas estratégias de gestão, considerando, sobretudo, as possibilidades fiscais.

As mudanças que ocorrem constantemente e em uma velocidade crescente provocam contínuas variações no ambiente de negócios onde operam as organizações e faz com que estas sejam obrigadas a adotar posturas estratégicas e renovadamente criativas. Assim, a gestão fiscal passa a ser um dos pontos de apoio ao desenvolvimento de planos de ações específicos às transações negociais em portes globalizados.

DRUCKER (1995) salienta que:

> [...] a estratégia, dentro de uma visão empresarial moderna, pressupõe definição sistemática de objetivos, diretrizes e metas de desempenho, integrando as necessidades e decisões setoriais, convergindo com as políticas e orientações globais. Igualmente, a difusão e integração do planejamento às atividades das diversas áreas da Empresa, através da elaboração de planos específicos. O plano estratégico assume importância crucial, nesse sentido, uma vez que dele partem diretrizes a serem seguidas, previamente estipuladas a partir de previsões e cálculos que levam em consideração regras incentivadoras ou não do lançamento ao mercado externo.
>
> Nesta era de globalização, cada empresa deve ser capaz de identificar novas oportunidades de mercado. Nenhuma empresa pode depender de seus produtos e mercados atuais e crer que irão durar para sempre. O ambiente complexo e em constante mudança, sempre oferece novas oportunidades e ameaças. A empresa deve analisar cuidadosamente o ambiente e a melhor forma a evitar riscos.

Nesse inédito e conturbado cenário internacional, despontam organizações internacionais de ordem econômica e comercial, como a OMC (Organização Mundial do Comércio), a fim de favorecer e regulamentar o fluxo de bens entre as Nações. Isenções concedidas mediante tratados internacionais, acordos a fim de evitar a bitributação, tratados internacionais de extradição, tratados internacionais que criam

sistemas arbitrais acima das nações, surgimento de blocos econômicos, formação de blocos, aparecimento de órgãos supranacionais, múltiplas áreas do saber jurídico que estão sendo afetadas pelas normas de direito internacional público.

1.4. O ASPECTO FISCAL

Diante da grande diferença envolvendo questões tributárias existentes entre os vários países, as empresas multinacionais podem buscar se estabelecer em determinado lugar com o objetivo de otimizar a carga tributária global. Isto nem sempre significa abuso, uma vez que, a Entidade tem sempre o objetivo de maximizar seus lucros. Desta forma, muitas delas podem se aproveitar e ganhar vantagem competitiva, aproveitando as imperfeições do mercado global criadas por governos de países anfitriões para atrair e reter o investimento dessas companhias. Assim, as multinacionais são incentivadas a ajustarem suas políticas internacionais de preços de transferência.

Além disso, Dunning (1998) citado por Taylor (2002, p. 309), esclarece que:

> As empresas multinacionais poderiam utilizar o preço de transferência para reconhecerem seus lucros em áreas de tributação reduzida ou para mitigarem seus riscos operacionais por meio da diversificação de países e moedas, o que resultaria na redução da taxa de desconto de seus fluxos de caixa. Consequentemente, conseguiriam obter menores taxas de financiamento do que as praticadas no mercado financeiro livre, e, além disto, os menores custos de proteção (hedging) ao risco tornariam essas Entidades mais competitivas.

De acordo com a Receita Federal do Brasil, o controle fiscal dos preços de transferência se impõe em função da necessidade de se evitar a perda de receitas fiscais. Essa redução se verifica em face da alocação artificial de receitas e

despesas nas operações com venda de bens, direitos ou serviços, entre pessoas situadas em diferentes jurisdições tributárias, quando existe vinculação entre elas, ou ainda que não sejam vinculadas, mas desde que uma delas esteja situada em paraíso fiscal – país ou dependência com tributação favorecida ou cuja legislação interna oponha sigilo à divulgação de informações referentes à constituição societária das pessoas jurídicas ou a sua titularidade.

No entanto, segundo Huck (1997):

> É praticamente unânime o entendimento de que a prática do preço de transferência pode causar danos muito maiores aos países em desenvolvimento do que aos países ricos. No entanto, como no caso brasileiro, a aplicação de uma política enérgica na tentativa de reprimir possíveis abusos pode implicar em conseqüências negativas, afastando investimentos provenientes do exterior.

Vale salientar que um rigoroso controle fiscal dos preços de transferência pode acarretar conseqüências significativas, ainda de acordo com Huck (1997):

> O investimento estrangeiro é quase sempre necessário ao desenvolvimento dos países mais pobres, cuja poupança interna é insuficiente para financiar projetos mais arrojados ou de longo prazo. Nesse quadro, uma política de controle e repressão ao abuso praticado com preços de transferência deve ser imposta paralelamente a outra que garanta e facilite is investimentos internacionais. De outra sorte, o que poderia ganhar com a arrecadação de tributos com a repressão dos preços de transferência, o Estado acabaria por perder na fuga de capitais estrangeiros ou na hesitação de investidores em potencial.

Outra dificuldade que os países em desenvolvimento lidam é como obter dados referentes aos preços praticados no mercado internacional para a imensa gama de produtos e serviços negociados ao redor do mundo, o que gera uma difícil barreira para constatação e repressão de possíveis abusos praticados.

1.4.1. O Princípio *Arm's Length*[1]

Este princípio é elemento fundamental no cenário de preços de transferência, uma vez que envolve a comparação do preço praticado entre empresas interligadas com o preço de mercado percebido em uma transação entre duas empresas totalmente independentes uma da outra.

Segundo o entendimento de Schoueri (2006, p.27; 36):

> [...]o princípio arm's length consiste em tratar os membros de um grupo multinacional como se eles atuassem como entidades separadas, não como partes inseparáveis de um único negócio. Por outro lado, o jurista lembra que, embora este princípio revele-se como uma ferramenta útil na aplicação dos preços de transferência, não pode ser apresentado como um instrumento insuficiente para a compreensão desta disciplina.

Traduzido literalmente, *arm's length* significa "extensão do braço". No entanto, em toda a literatura sobre preço de transferência a expressão está associada à equiparação das condições em que são realizadas as transações entre partes vinculadas, como se estas fossem efetivadas entre partes independentes, em mercados de livre concorrência e, portanto, sem a interferência de vínculos económicos, societários e de qualquer outra natureza existentes entre partes relacionadas. Neste sentido, a melhor tradução para arms length seria a conotação de que estas transações estivessem [1]
Traduzido literalmente, *arm's length* significa "extensão do braço". No entanto, em toda a literatura sobre preço de transferência a expressão está associada à equiparação das condições em que são realizadas as transações entre partes vinculadas, como se estas fossem efetivadas entre partes independentes, em mercados de livre concorrência e, portanto, sem a interferência de vínculos económicos, societários e de qualquer outra natureza existentes entre partes relacionadas. Neste sentido, a melhor tradução para arms length seria a conotação de que estas transações estivessem sendo conduzidas de forma neutra, imparcial, isenta de outras interferências que não as forças de mercado.

Como as transações entre partes relacionadas tendem a ocorrer num contexto especial e distinto do que ocorreria num ambiente de livre concorrência, os preços praticados nessas transações podem ser manipulados, podendo as empresas envolvidas se beneficiarem de eventual vantagem tributária em comparação com o que aconteceria se estivessem negociando de forma independente. Desta forma, a principal razão para adoção do princípio *arm's length*, conhecido também como princípio da neutralidade, na determinação de um preço de transferência "neutro" (negociado livre da interferênicia de vínculos econômicos e/ou societários) nas transações entre partes vinculadas é a de permitir um tratamento tributário equitativo entre as empresas vinculadas e as independentes, anulando qualquer distorção tributária decorrente do poder de decisão resultantes de vínculos entre as empresas.

Em Manual dos Preços de Transferência no Brasil (2007) há uma relação das características intrínsicas ao princípio arm's length, de acordo com Maisto (1992, p. 28-29):

Em Manual dos Preços de Transferência no Brasil (2007) há uma relação das características intrínsicas ao princípio arm's length, de acordo com Maisto (1992, p. 28-29):

a) Análise da transação: o preço *arm's length* (ou neutro) deve ser estabelecido para uma transação específica, ou seja, a partir de uma transação identificada (ou de um grupo de transações relacionadas);
b) Comparabilidade ou similaridade: o grupo de transações específicas deve ser comparado com outra (idêntica ou similar) transação (hipotética ou verdadeira) com características similares (ou idênticas);
c) Condições negociais (ou contrato de direito privado): o preço *arm's length* deve considerar todas as obrigações

legais contraídas entre as partes contratantes e, dessa forma, os efeitos legais de uma transação não podem (em princípio) ser desconsiderados;

d) Características de mercado competitivo: qualquer preço *arm's length* deve ser baseado em condições de mercado aberto e, assim, refletir as práticas comerciais normais. Um aspecto desse princípio é que o preço *arm's length* deve ser estabelecido com base nos dados que estiverem disponíveis ou acessíveis para o contribuinte na data da transação (princípio da consideração *er ante*);
e) Características subjetivas: o preço *arm's length* deve considerar as circunstâncias particulares que caracterizam a transação. Nesse sentido, não se pode comparar o preço *arm's length* com o preço justo de mercado, na medida em que, por exemplo, um fornecedor poderia, num esforço para aumentar sua participação em um mercado específico, estabelecer um preço *arm's length* abaixo do preço justo de mercado para o produto considerado;
f) Análise funcional: a determinação do preço *arm's length* deverá considerar as funções desempenhadas pelas empresas associadas, sendo tal análise essencial para identificar o grau de independência das partes entre si, bem como a comparabilidade dessas operações.

É com base nestas características, que Schoueri (2006, p.27) chama atenção para a compreensão de que:

> [...] as empresas independentes celebram negócios geralmente sob condições determinadas pelas forças de mercado. E, ao contrário disto, os negócios celebrados entre as empresas que mantém algum tipo de vínculo podem estar de certo modo livres das pressões externas de mercado, por mais que essas

> empresas procurem reproduzi-las em seus negócios, *mark-ups* já devidamente planejados e alinhados com as exigências fiscais relacionadas a preços de transferência nos países em que têm domicílio.

Embora no Brasil a legislação não preveja explicitamente este princípio, Ricardo Torres Lobos, citado em Manual de Preços de Transferência no Brasil (2007), defende que há a adoção do princípio pela legislação brasileira de tal modo que sua observância é mandatória para a justa determinação de preços de transferência.

1.4.2. O Posicionamento Brasileiro

Com a internacionalização da economia brasileira, experimentada na última década do século XX, o Brasil se viu obrigado a adequar-se à nova conjuntura, sobretudo, em relação à área tributária. Até antes de 1997, os preços de transferência eram simplesmente regulados pela legislação sobre Valor Aduaneiro, e no âmbito do Imposto de Importação e da Distribuição Disfarçada de Lucros, no campo do Imposto de Renda, com uma aplicabilidade limitada e pouco adaptada à crescente economia e à alavancagem dos negócios internacionais *intercompany*.

Desta forma, as supracitadas características da legislação até então vigente combinadas com a quebra das barreiras alfandegárias no Brasil, desestatização, chegada de multinacionais no mercado brasileiro e, principalmente, com a intenção governamental de adequação às regras da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), a fim de ganhar visibilidade para o Brasil e um futuro convite para ocupar a cadeira de membro-permanente, motivaram a aprovação da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996.

A Lei nº 9.430/96 representou, então, dispositivo inovador na sistemática de tributação do preço de transferência das transações internacionais intercompanhias, como o próprio legislador declara na Exposição de Motivos da referida lei:

> 12. As normas contidas nos art. 18 a 24 representam significativo avanço da legislação nacional face ao ingente processo de globalização, experimentado pelas economias contemporâneas. No caso específico, em conformidade com regras adotadas nos países integrantes da OCDE, são propostas normas que possibilitam o controle dos denominados "Preço de Transferência", de forma a evitar a prática, lesiva aos interesses nacionais, de transferências de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior.

Com tudo isto, há juristas e advogados cuja visão é de que as regras de preços de transferência no Brasil prejudicam demasiadamente o contribuinte no que tange à carga tributária, uma vez que este se vê obrigado a utilizar métodos pouco específicos e onerosos, que não condizem com a realidade de suas operações. Ou, dizem que tais regras brasileiras podem ser um gargalo para fuga de investimentos estrangeiros, avaliando a conveniência de manter seus negócios no país, em função de ajustes tributários excessivos.

Desta forma, se por um lado, as regras de preços de transferência favorecem o Fisco, quando intimidam as multinacionais ou empresas vinculadas a praticarem atos de manipulação de preços, evitando evasão de receitas fiscais, por outro, sujeitam as empresas, importadoras ou exportadoras, a regras que muitas vezes carecem de praticidade e adaptação para aplicabilidade em casos específicos, principalmente, em função do pouco tempo de prática no Brasil.

2 EVOLUÇÃO E SÍNTESE DAS REGRAS DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

Neste Capítulo, será feito um retrospecto da evolução da tributação do preço de transferência, com as devidas atualizações, particularmente, quanto à sistemática brasileira, para permitir a exposição atualizada das normas brasileiras dentro desse contexto.

2.1. A EVOLUÇÃO AMERICANA

A renda gerada pelas empresas americanas no exterior sempre foi tributada pelos EUA, que foi o primeiro país a abordar o preço de transferência em seus aspectos tributários. Embora o assunto tenha sido discutido pelos americanos, há muito tempo, a experiência inicial esteve relacionada a questões tributárias internas, sem o envolvimento de outros países.

No período correspondente a II Guerra Mundial e final de 1970, as empresas americanas dominaram os investimentos diretos no exterior, a ponto de mais de 50% das transações internacionais de bens e serviços serem representadas por operações envolvendo esse país, segundo Ogum e Kim (1995, p. 8).

A partir do início dos anos de 1980, a situação inverteu-se e os americanos tomaram-se os maiores receptores de investimentos do exterior, enquanto muitos países alcançavam o mesmo nível de sofisticação no comércio e investimentos

internacionais. Para refletir estas mudanças, a legislação básica dos EUA passou por diversas alterações, cujo ritmo acentuou-se nos anos de 1990 .

2.1.1 O Princípio da Neutralidade nos EUA

Em 1935, o governo americano regulamentou o artigo 482 (que sucedeu o artigo 45 do *Internal Revenue Code),* adotando o Princípio da Neutralidade como o padrão fundamental a ser observado nas transações entre partes relacionadas. Como já mencionado, a referida regulamentação foi pouco utilizada no contexto internacional em seus anos iniciais de vigência, em vista do relacionamento ainda incipiente das empresas americanas com o exterior.

2.1.2 A Evolução das Regras Americanas

Fazendo apenas uma breve referência, cumpre-nos aqui ressaltar que o tratamento de empresas vinculadas ou associadas entre si foi objeto dos modelos de tratados de bitributação internacional a partir do modelo de convenção da Liga das Nações de 1936, sobre a alocação de lucros e propriedade de empresas internacionais, pois, no primeiro modelo da Liga das Nações, de 1927, as subsidiárias eram consideradas como estabelecimentos permanentes de suas matrizes. Instituído aí, no art. 6o., o princípio do *arm's length*, o mesmo foi incorporado nos art. VII dos modelos do México (1943) e de Londres (1946), substancialmente similares ao art. 9o. do modelo de 1963 da OCDE e do art. 9o., §1, do modelo de 1977.

Tendo como causa a preocupação decorrente das normas americanas sobre "*transfer pricing*", o objeto da Secção 482 do Internal Revenue Code dos Estados Unidos da América, e sua revisão de 1968 conclue que a principal característica da sistemática de determinação do preço de transferência adotada pelo Fisco americano foi a ênfase na comparabilidade das transações. As origens da atual sistemática americana para os preços de transferência estão relacionadas à crença

predominante nos anos de 1980 que as multinacionais atuantes nos estipulavam o preço de suas transações de forma arbitrária, em detrimento da renda passível de tributação. Nesse sentido, a ausência de documentação específica que evidenciasse o estabelecimento desses preços, era apontada como o maior entrave para que o Fisco verificasse a aderência dos preços praticados ao Princípio da Neutrallidade, razão pela qual o aspecto da documentação é um elemento fundamental para o entendimento da atual abordagem americana para o preço de transferência.

Já a revisão de 1986 diz que para fins tributários, o preço pactuado poderia ser ajustado se o lucro do transferidor fosse maior que o esperado na época da transação, com o pressuposto implícito que as partes contratantes eram capazes de prever um evento antes que este tivesse ocorrido. O principal argumento contra essa inovação foi que os preços negociados entre partes independentes não seriam recalculados, se o negócio realizado se revelasse mais lucrativo no futuro do que o esperado por uma das partes na época da transação.

O "white paper" de 1988, mostrava que o método CUP deveria ser observado com prioridade e, na impossibilidade de ser utilizado para a determinação do preço de transferência, o próximo método a ser empregado deveria ser o que apresentasse o maior número de informações disponíveis e que demandasse o menor número de ajustes para obtenção de um preço neutro.

A proposta de regulamento de 1992 foi o preço obtido pela aplicação dos métodos RPM e CPMM (e outros) deveria situar-se dentro de um intervalo de lucros comparáveis (Comparable Protit Interval – CPI). Ou seja, um intervalo de lucro obtido para uma empresa controlada, pautada na lucratividade de empresas similares independentes (o referido intervalo poderia ser elaborado baseado em informações de companhias similares ou dados estatísticos setoriais, considerando-se a média dos lucros do exercício em curso, do ano anterior e de seu antecedente).

Dentre as mudanças introduzidas com as regulamentações temporárias de 1993, destacam-se os princípios genéricos aplicáveis a qualquer método, como a regra do melhor método e a análise de comparabilidade. Adicionalmente, foi prevista a utilização de métodos baseados nos lucros para a determinação do preço de transferência para bens tangíveis e o regulamento final de 1994, a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), havendo se

ocupado dos preços de transferência , sobre eles após haver publicado os relatórios de 1979 e 1984 (este tendo por objeto o procedimento de acordo mutuo, os preços de transferência no setor bancário e a alocação de custos centrais), instituiu em 1992 um grupo de trabalho (task force) dentro de seu Committee of Fiscal Affairs para atualizar e consolidar os relatórios anteriores.

As regras atuais de 1994 que passou a vigorar a partir do exercício fiscal iniciado em outubro de 1994, foram mantidas e refinadas as linhas gerais das regras anteriores, enfatizando-se a comparabilidade (grau de similaridade entre uma transação controlada e uma não controlada) e a flexibilidade (nenhum método é previamente considerado como o melhor na determinação de um preço neutro).

Adicionalmente, foram estabelecidos princípios e parâmetros genéricos a serem obrigatoriamente seguidos que implicam observância de três parâmetros inter-relacionados: o padrão da neutralidade, a regra do melhor método e a análise de comparabilidade.

O melhor método é redefinido, como aquele que proporciona a medida mais confiável de um resultado neutro, em vista dos fatos e circunstâncias da atividade empresarial. Para tanto, o grau de comparabilidade (entre transação controlada e não controlada), a qualidade das informações e as premissas empregadas na análise constituem os fatores determinantes na escolha do melhor método.

Segundo Hamakers (1997, p.16):

> Na análise de comparabilidade das transações, estas não precisam ser idênticas, mas, suficientemente, similares para serem empregadas na comparação, ajustando-se eventuais diferenças significativas existentes entre as mesmas. De maneira geral, a comparabilidade das transações *é* afetada por cinco fatores: funções, termos contratuais, riscos, condições econômicas e bens ou serviços em si.

Reconhecendo que existem situações de transações controladas não comparáveis, o Internal Revenue Service (IRS) permitiu que as transações não exatamente comparáveis poderiam e deveriam ser usadas em cada um dos

métodos, demandando, para tanto, a criação de um intervalo neutro (Arms Length Range - ALR).

2.2 OS MÉTODOS AMERICANOS ATUAIS

A legislação americana reflete o esforço da incorporação de padrões negociais contemporâneos às Regras de 1968, tornando sua aplicação mais prática e flexível, sobretudo, pela substituição da estrita hierarquia de aplicação dos métodos de precificação pela regra do melhor método.

Para Amaral (1997, p. 12-13), as regras atuais partem da premissa básica de que os preços praticados nas transações entre as partes relacionadas devem ser equivalentes aos de uma transação, igual ou semelhante, realizada nas mesmas condições, entre as partes não relacionadas. Os referidos preços devem incorporar um retorno razoável para as atividades, riscos e obrigações assumidos pelas partes.

Dessa forma, o conceito-chave para a determinação do preço de transferência é a comparabilidade dos resultados da transação controlada, com os obtidos por partes independentes em condições comparáveis.

Os cinco métodos previstos para a determinação do preço de transferência de bens tangíveis entre partes relacionadas devem ser aplicados em conformidade com a regra do melhor método, a análise comparativa e o intervalo neutro. Em sua essência, os mencionados aspectos refletem o esforço para estabelecer um preço aproximado que seria praticado em uma transação neutra, comparável à realizada entre as partes independentes.

Nas regras atuais, todos os métodos apresentam o mesmo status e validade, mas, os preços de transferência devem ser determinados pelo método que proporcione a medida mais confiável de um resultado neutro.

Em termos práticos, os contribuintes devem certificar-se, com provas documentais de que todos os métodos possíveis foram testados, antes da opção

pelo que considera o melhor, ou seja, aquele que apresenta o resultado mais preciso e confiável nas transações intercompanhias.

As regras americanas, também, permitem comparações de resultados das transações controladas e não controladas, apoiadas em uma média multianual de resultados, facultando-se ao contribuinte a opção de ajustar o resultado obtido para suas transações no intervalo calculado com base nas informações daquele ano, caso o mesmo não se encontre dentro do intervalo elaborado com dados multianuais.

3 MÉTODOS DE APURAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

A seguir, serão abordadas as características gerais dos métodos de determinação de preços de transferência previstos na atual legislação americana.

3.1 MÉTODO DOS PREÇOS INDEPENDENTEMENTE COMPARÁVEIS (*COMPARABLE UNCONTROFIED PRICE) – CUP*

O método CUP é considerado o mais semelhante ao preço neutro, uma vez que, através dele, o preço de transferência é estabelecido pela comparação das transações realizadas entre partes relacionadas com as realizadas entre partes independentes. Tal comparação dar-se-á com produtos transferidos em situações semelhantes, ou seja, quando o bem comercializado e as condições de venda são substancialmente as mesmas, uma vez que alguns aspectos, tais como o volume da venda, o tipo de mercado (atacadista, varejista, etc.), a data da transação, o mercado geográfico onde a mesma ocorre e a utilização da marca associada à transação pode variar a comparação dos preços.

Segundo a legislação americana, este método só deve ser utilizado se os ajustes efetuados forem imateriais, caso contrário, a preferência pelo método CUP deverá ser desconsiderada, uma vez que a confiança no preço obtido será reduzida.

3.2 MÉTODO DO PREÇO DE REVENDA *(RESALE PRICE METHOD)* - RPM

Diferentemente do método CUP, que enfatiza a comparação do produto, o método RPM enfatiza a similaridade das funções desempenhadas pelos revendedores controlados, deste modo, a comparabilidade se dá entre as margens brutas obtidas na revenda do produto. O preço *arm's length* é determinado deduzindo do preço de revenda uma margem de lucro adequada, obtida pela relação de preços de custo e de revenda praticados pela parte relacionada revendedora, comparada a partes independentes.

É mister que os preços não sejam influenciados por características peculiares dos produtos ou por intangíveis, tais como marcas, direitos autorais, patentes, etc.

3.3 MÉTODO DO CUSTO MAIS MARGEM (COST *PLUS MARGIN METHOD)* – CPMM

O CPMM possui uma metodologia similar a do RPM, tendo em vista que o parâmetro utilizado são as funções e não os produtos. Porém, o preço neutro é obtido de maneira inversa. Adiciona-se ao custo de produção do bem uma margem de lucro adequada (mark-up), obtida a partir do lucro bruto, verificado nas transações de empresas não controladas de produtos iguais ou semelhantes, efetuadas pela mesma entidade com terceiros.

Geralmente, esse método é utilizado nas atividades de produção, fabricação, montagem de peças, componentes e produtos pelas subsidiárias para sua matriz ou para outras partes relacionadas.

3.4 MÉTODOS BASEADOS NO LUCRO

Nestes métodos, o preço de transferência ou a tributação são determinados com base no lucro líquido. Os mesmos devem ser utilizados quando o RPM e o CPMM forem inviáveis. Há dois métodos principais com base nos lucros: o dos lucros comparáveis *(Comparable Proffis Method – CPM)* e o dos lucros desdobrados *(Profit Split Method – PSM).*

Como principal diferença entre eles, observa-se que o método dos lucros comparáveis (CPM) pode ser aplicado para qualquer das partes de uma transação controlada, enquanto o dos lucros desdobrados (PSM) demanda informações de todas as partes relacionadas de uma transação controlada e pressupõe a propriedade de intangíveis valiosos e exclusivos.

3.5 MÉTODOS NÃO ESPECIFICADOS (*UNSPECIFIED METHODS*)

As Regulamentações de 1994 continuaram permitindo que o preço neutro fosse determinado com base em qualquer outro método não especificado na legislação, desde que observada a regra do melhor método, a análise de comparabilidade e o intervalo neutro.

4 AS DIRETIZES DA OCDE E SEUS MÉTODOS

O presente capítulo visa discorrer sobre as principais diretrizes da OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (em inglês, *Organization for Economic Cooperation and Development)* em relação aos preços de transferência e comparar as mesmas com os princípios norte-americanos.

4.1 A POSTURA DA OCDE

Com a globalização, houve um crescimento das empresas transnacionais e, consequentemente, das operações entre empresas pertencentes ao mesmo grupo econômico. A partir de 1960, a OCDE começou a instituir normas que pudessem orientar as respectivas autoridades fiscais para a regularização do preço de transferência, com o objetivo de evitar a remessa de capital, lucros ou dividendos disfarçados em operações de compra e venda sem a incidência de impostos e, também, a bitributação para as empresas.

Este Órgão busca um consenso entre as normas de tributação mundial para que se atenda as necessidades de todos os usuários relacionados às operações de preços de transferência.

4.2 CONTEXTO EVOLUTIVO DAS DIRETRIZES DA OCDE

Para Tang (1997, p.116):

> A Regulamentação americana de 1968, detalhando os tipos específicos de transações intercompanhias, influenciou nas discussões da OCDE sobre preço de transferência na década de 1970. Ao contrário da postura americana, a preocupação básica do Relatório de 1979 foi estabelecer, conforme o possível, as considerações a serem levadas em conta e descrever, onde possível, as práticas genericamente aceitas na determinação do preço de transferência para fins tríbutários

Dentro desse objetivo, o Relatório de 1979[2] não estabeleceu um padrão detalhado sobre preço de transferência, tendo adotado como princípios orientadores:

a) o Princípio da Neutralidade, para fins tributários, com sua primazia sobre qualquer outro critério, como sendo a abordagem apropriada a ser usada na determinação do valor dos bens e serviços transacionados entre partes relacionadas;

b) a tributação da entidade isoladamente;

c) o reconhecimento de uma transação concreta (com eventuais ajustes para a obtenção do preço neutro), e

[2] O Relatório também discute, com algum detalhe, o preço de transferência para bens (capítulo II), tecnologia e marcas registradas (capítulo III), serviços (Capítulo IV) e empréstimos (capítulo V).

d) a preferência pelo método CUP na determinação do preço neutro, reconhecendo, porém, que em algumas situações, quando sua aplicação tornava-se inviável, deveria ser dada preferência a outros dois métodos básicos, o RPM e o CPMM, 40 para a fixação do preço neutro.

De maneira geral, os métodos recomendados pelo Relatório de 1979 eram muito semelhantes aos previstos na regulamentação americana, embora sem uma ordem de prioridade para sua aplicação.

O Relatório de 1984, intitulado de *Preço de Transferência e Empresas Multinacionais: Três Questões Tributárias (Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues)* pode ser considerado como uma interpretação prática do Relatório de 1979 e abrangeu três tópicos: o acordo de procedimentos mútuos; o preço de transferência no setor bancário e a alocação de custos centralizados.

Para incorporar a evolução do comércio internacional decorrente do processo de globalização e cobrir as diferenças de entendimentos que passaram a existir, após a divulgação do *White Paper,* desde 1992, o Comitê para Assuntos Fiscais *(Committee of Fiscal* Affaírs) da OCDE passou a atualizar e consolidar os Relatórios de 1979 e 1984.

Esse trabalho resultou no Relatório *Diretrizes sobre Preço de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Tributárias (Transfer Pricing Guidefines for Multinational Enterprises and Tax Administrations),* divulgado em capítulos, versando sobre os diversos aspectos do preço de transferência, entre julho de 1995 e outubro de 1997, ratificando a prevalência dos dois princípios orientadores já constantes em seu Relatório de 1979, o Princípio da Neutralidade e a abordagem da entidade isoladamente.

Dentre as principais inovações introduzidas pelas Diretrizes de 1995, destacam-se:

a) a ampliação do enfoque sobre as características individuais dos produtos, das transações e das companhias;

> b) a ênfase na comparabilidade (abordada em menor profundidade no Relatório de 1979) para a determinação do preço neutro;
> c) introdução do intervalo de preços neutros;
> d) uso da análise funcional para o estabelecimento da comparabilidade, e
> e) inclusão do método da margem de lucro líquido das transações *(Transactional Net Margim Protit Method – TNMM)* dentre os outros métodos (Métodos de utilização alternativa, aplicáveis quando não for possível utilizar nenhum dos métodos tradicionais baseados em transações)aceitáveis para a determinação do preço de transferência neutro (DODSWORTH; HOBSTER, 1996, p. 118).

4.3 A METODOLOGIA ATUAL DA OCDE

As Diretrizes de 1995 da OCDE revisaram, complementaram e consolidaram os Relatórios de 1979 e 1984, com a introdução de uma série de definições que refinaram o enfoque sobre o preço de transferência (mas acabaram por prejudicar a nitidez das distinções constantes nos Relatórios anteriores, particularmente, quanto à natureza dos métodos de determinação do preço de transferência).

Assim, estas Diretrizes classificam as metodologias de fixação do preço de transferência em três categorias básicas:

a) métodos tradicionais transacionais (baseados em transações);

b) métodos dos lucros transacionais, e

c) métodos de apropriação global por fórmulas (nitidamente rejeitados pela OCDE).

As Diretrizes da OCDE consideram todos os métodos como sendo transacionais, embora façam uma distinção entre os métodos tradicionais baseados

em transações (CUP, RPM e CPMM) e os baseados no lucro operacional (PSM e TNMM) que analisam os lucros provenientes de transações, nas quais participam uma ou mais empresas vinculadas a um mesmo grupo econômico.

Adicionalmente, as Diretrizes da OCDE introduziram a previsão de um *intervalo neutro* na determinação do preço de transferência que considera como confiáveis os resultados da aplicação do método mais apropriado ou, alternativamente, pelo uso de um método neutro que resulte em um intervalo de resultados (decorrente das possíveis aproximações das condições entre empresas independentes, ou pelos preços praticados por estas empresas não serem exatamente os mesmos).

Assim, a utilização de dois métodos neutros com o mesmo grau de comparabilidade poderá resultar em dois intervalos neutros que poderão ser usados separadamente. A faixa de preços decorrente da sobreposição desses intervalos corresponderia a um conjunto de preços neutros confiáveis e qualquer preço desse intervalo atenderia ao Princípio da Neutralidade e, teoricamente[3] , o contribuinte poderia questionar as autoridades tributárias por eventuais ajustes ao preço, assim, encontrados na hipótese de imposição de ajustes ao preço calculado.

42

4.3.1 Os Métodos Tradicionais

Os três métodos que foram estabelecidos pela OCDE e são utilizados internacionalmente com o objetivo de se encontrar o preço de transferência de acordo com o princípio Arm's Length são: o método CUP, o método RPM e o método CPMM.

Esses métodos, preconizados pela OCDE, não apresentam diferenças significativas em relação à atual metodologia americana. Vale ressaltar que tanto para a OCDE quanto para os Estados Unidos, é necessário não haver diferenças significativas entre as transações de partes relacionadas e as de livre mercado, que possam afetar o preço ou a margem de preço, ou que ajustes, razoavelmente precisos, possam ser feitos para eliminar essas diferenças.

[3] A opinião predominante (BORSTELL, 1997, p. 5) na literatura jurídica é a de que as Diretrizes da não podem ser impostas a nenhuma autoridade fiscal e, conseqüentemente, não podem ser utilizadas em demandas judiciais.

Assim, tanto nas regras americanas como nas Diretrizes na OCDE, a preocupação básica é com a comparabilidade, do produto, no método CUP, e das funções, nos métodos RPM e CPMM, ajustando-se as diferenças materiais existentes entre as transações controladas e não controladas.

Em situações onde for possível encontrar uma transação não controlada comparável, o método CUP terá preferência sobre todos os outros métodos. Caso não possam ser introduzidos ajustes, razoavelmente precisos, que permitam a comparabilidade das transações, o contribuinte poderá utilizar outros métodos menos diretos para a determinação do preço de transferência ou substituir o CUP por esses métodos.

4.3.2 Métodos Baseados no Lucro da Transação

Para a OCDE, os métodos baseados no lucro são aceitos somente em casos excepcionais, quando não for possível a utilização dos outros métodos, pois raramente as empresas incluem o lucro a ser obtido como uma condição negocial.

São dois os métodos contemplados pela OCDE com base no lucro: O Método do Lucro Desdobrado (Profit Split Method) – PSM e o Método da Margem Líquida das Transações (Transactional Net Margín Method - TNMM).

As Diretrizes da OCDE mencionam que o método PSM pode ser aplicado nos casos de transações com elevado grau de inter-relacionamento, para as quais não existam comparações confiáveis. A partir da identificação do lucro a ser desdobrado, o mesmo é alocado entre as empresas participantes das transações com base em critérios economicamente justificáveis que permitam a distribuição eqüitativa desse lucro, conforme as funções desempenhadas pelas partes relacionadas. Este método ainda pode ser desdobrado em dois:

- Método do Desdobramento do Lucro Comparável (*Comparable profit split*): o lucro combinado obtido pelas partes relacionadas seria dividido entre elas com base no valor relativo das funções desempenhadas pelas partes e, adicionalmente, seriam levadas em consideração as informações do mercado externo para evidenciar como

se processaria a repartição desse lucro se o mesmo fosse auferido por partes independentes.

- Método do Desdobramento do Lucro Residual (*Residual profit split*): *o* lucro obtido seria apropriado em duas fases. Inicialmente, cada parte relacionada seria recompensada por um retorno básico, compatível com as transações desenvolvidas. Numa segunda etapa, o lucro (ou perda) residual seria apropriado entre as partes relacionadas baseado na análise dos fatos e circunstâncias que indicassem a forma pela qual o resíduo seria repartido entre as partes não relacionadas.

Pela definição do método TNMM, depreende-se que sua base conceitual é semelhante à dos métodos RPM e CPMM com a margem de lucro sendo, idealmente, estabelecida a partir da margem líquida que a empresa obteria em transações comparáveis, realizadas com empresas não relacionadas (após uma análise funcional da empresa controlada e das independentes, para determinar o grau de comparabilidade destas), podendo-se utilizar, ainda, apenas a margem líquida de uma empresa independente como ponto de partida para a determinação do preço de transferência.

44

O método CPM da regulamentação final americana de 1994 é baseado no nível de lucratividade de contribuintes independentes, envolvidos em transações similares, em condições semelhantes, que pode ser interpretado com o mesmo significado da *margem de lucro líquido em relação ao custo, vendas ou ativos* do método TNMM.

Assim, ao renomear o método para TNMM, fica claro que o entendimento da OCDE sobre o mesmo é idêntico à versão do CPM das regras americanas de 1994.

4.3.3 Apropriação Global dos Lucros *(Global Formulatory Apportionment)*

Para Hamakers (1997, p. 35), “reafirmando o posicionamento adotado no Relatório de 1979, as Diretrizes da OCDE rejeitam expressamente a utilização dos métodos de apropriação global dos lucros tanto na teoria como na prática”.

Os métodos de apropriação do lucro global por fórmulas preconizam o rateio do lucro consolidado de um grupo multinacional, entre as empresas relacionadas, em diferentes países, com base em uma fórmula previamente determinada, utilizando-se parâmetros como a receita ou salários pagos em determinada jurisdição e, conseqüentemente, ignorando o valor agregado individual das partes relacionadas para o lucro global.

4.4. COMPARAÇÃO ENTRE OS MÉTODOS DA OCDE E OS AMERICANOS

Como conseqüência dos enfoques adotados, existem diferenças entre as regras americanas e o modelo da OCDE, particularmente, quanto à:

	Estrutura da OCDE	**Estrutura americana**
Objetivos:	Simples estabelecimento de parâmetros para orientar as autoridades tributárias na defesa de seus interesses e no relacionamento com as empresas, evitando a dupla tributação.	1) abordagem precisa e confiável para o preço de transferência, pela regra do melhor método; 2) assegurar a observância das regras, mediante prova documental extensiva e específica.
Informações confiáveis sobre transações comparáveis efetivas:	As Diretrizes da OECD consideram que estas informações podem ser encontradas com razoável facilidade e que, excepcionalmente, haverá problemas práticos de aplicação dos métodos pela falta de dados sobre transações comparáveis.	As regras americanas adotam atitude oposta, considerando que predomina a inexistência dessas informações.
Escolha dos métodos:	Deve ser dada preferência aos métodos tradicionais, baseados na comparabilidade de transações: CUP, RPM e CPMM. Somente em caso de impossibilidade do uso destes, deverão ser usados os métodos baseados nos Lucros: PSM e o TNMM (ou CPM nos EUA).	Tanto os métodos tradicionais (baseados nas operações), quanto os baseados no lucro possuem o mesmo *status*, observada a regra do melhor método que se ajuste à realidade operacional das transações da empresa (isto é, o mais confiável e preciso).

Figura 3: Quadro comparativo entre os métodos da OCDE e os métodos americanos.

5 MÉTODOS DE APURAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL

O presente capítulo define os métodos de preços de transferência utilizados no mercado brasileiro, de acordo com a legislação vigente, bem como suas características, formas de cálculo e aplicabilidades.

5.1 A SISTEMÁTICA BRASILEIRA

Até janeiro de 1997, ano-base de início de vigência da Lei 9.430/96, as transações nacionais e internacionais realizadas entre partes relacionadas estavam sujeitas às normas genéricas da distribuição disfarçada de lucros, cujas hipótes são listadas no art. 464 do Decreto n◦. 3.000/99 (Regulamento do Imposto sobre a Renda). Assim, estas hipóteses não previam mecanismos específicos para a abordagem tributária dessas transações, que eram contempladas apenas sob a ótica do direito societário[4] e na regulamentação[5] sobre a disseminação de informações ao público investidor pelas companhias abertas.

A partir de 1996, o Brasil passou a dispor do arcabouço legal necessário para tratar da tributação da renda em termos globais, com a introdução do Princípio de Tributação Global (worldwide *income,* Lei n◦. 9.249/96), que cobriu diversas lacunas,

[4] A Lei das Sociedades por Ações (Lei n.2 6.404/76) dispõe sobre as transações entre partes relacionadas em diversos de seus aspectos: exercício abusivo de poder (alínea T, do § l˚, do art. 117); desvio de poder (alínea V, do § 2˚, do art. 154) conflito de interesses (§§ 12 e 29, do art. 156) responsabilidade dos administradores no relacionamento entre companhias controladoras e suas coligadas/controladas (art. 245); grupo de sociedades (art. 266) e atos contrários à convenção de grupo (art. 276).

[5] Deliberação CVM n◦. 26/86 que referenda o pronunciamento "XXIII Transações entre Partes Relacionadas", do IBRACON, contendo um segmento conceitual e outro opinativo sobre a divulgação de informações julgadas necessárias.

até então, existentes na tributação do lucro de empresas brasileiras, atuando no exterior.

No mesmo ano, foi aprovada a Lei n◦. 9.430/96, específica para as transações internacionais entre partes relacionadas, que entrou em vigor a partir de janeiro de 1997, e regulamentada em abril e maio de 1997, respectivamente, pela Portaria MF n˚. 95/97 e pela Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal (IN SRF) n◦. 38/97.

A MP n◦.1932 2, de 01/12/99, posteriormente, convertida na Lei n◦. 9.959/00, introduziu o percentual de 60%, aplicável na hipótese de bens importados aplicados à produção, quando for utilizado o método PRL lei esta regulamentada pela IN SRF n˚.113/00. que modificou IN SRF n◦. 38/97. A IN SRF n◦. 38/97 foi revogada pela IN SRF n◦. 32/01 que, por sua vez, foi integralmente revogada pela Instrução Normativa SRF n◦. 243/02. Ainda, a IN SRF n◦. 321/03 alterou os artigos 79 e 35, da IN SRF n◦. 243/02.

Em 2012, foram efetuadas uma série de alterações à Lei n° 9.430/96, conforme será tratado a seguir.

No campo operacional, em meados de 1998, a Secretaria da Receita Federal criou a *Delegacia Especial de Assuntos Internacionais – DEAIN,* voltada para a fiscalização do preço de transferência. Esta Delegacia está localizada em São Paulo e desenvolve as atividades de tributação e fiscalização de assuntos relacionados a preços de transferência, tributação em bases mundiais e valoração aduaneira, ou seja, está encarregada de verificar a correta aplicação das normas relativas às práticas de preços de transferência, valoração aduaneira e de ganhos ou rendimentos auferidos no exterior.

De uma forma genérica, pode-se afirmar que a legislação brasileira a respeito do preço de transferência procurou seguir os parâmetros constantes das Diretrizes da OCDE embora apresente peculiaridades que a distancia das normas adotadas por outros países-membros dessa organização.

A primeira distinção da sistemática brasileira, em relação à de outros países, refere-se à sua abrangência. A legislação sobre preço de transferência é aplicável às operações de importação e exportações de bens, serviços e direitos entre as partes relacionadas, bem como às receitas e despesas de juros decorrentes de empréstimos entre estas pessoas e que não estejam regístradas no Banco Central do Brasil.

Assim, de forma diversa de outros países, as regras sobre preço de transferência não se aplicam aos *royalties* e serviços de assistência técnica, científica, administrativa ou assemelhada, que continuam regulados por normativos específicos e sujeitos a limites previamente estabelecidos de dedutibilidade.

No tocante às características específicas, em alguns métodos brasileiros, o aspecto que mais se destaca, é a previsão de determinados limites percentuais de dedutibilidade de despesas (nas importações) e de margens de lucro mínimas (nas exportações), tributando-se os desvios verificados entre as receitas/despesas, assim, determinadas e aquelas praticadas nas transações entre as partes relacionadas.

Ainda quanto aos métodos de determinação do preço de transferência, cabe mencionar que a sistemática brasileira não adotou aqueles baseados no lucro, previstos nas Diretrizes da OCDE e nas regras americanas, havendo apenas uma situação negocial que, de certa forma, se aproximaria desses métodos.

Outra característica distinta da sistemática brasileira é a faculdade consentida pelo Fisco para que o contribuinte opte pelo *método que resulte na menor carga tributária*, o que não é possível dentro das regras americanas e pelas Diretrizes da OCDE.

Resta comentar a amplitude da legislação brasileira na conceituação de pessoas vinculadas, posto que, além de considerar como tal as partes relacionadas por vínculos societários, também abrange vinculações por controle administrativo, algumas ligações de natureza comercial (ainda que esporádicas) e transações realizadas com empresas localizadas em países com tributação favorecida (alíquota máxima inferior a 20%) ou cuja legislação interna oponha sigilo à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade.

A seguir serão analisados os principais aspectos relacionados às regras de preços de transferência no Brasil, sob a ótica da legislação vigente, com a abordagem dos conceitos trazidos pela Lei n^{o} 9.430/96, bem como os métodos e apuração dos preços-parâmetros e obrigações acessórias exigidas pelo Fisco.

5.1.1 Conceito de Vinculada

Apesar de não existir novidades no conceito de “vínculo” entre empresas na legislação brasileira desde a Lei 6.404/76, que trouxe os conceitos de coligadas e controladas, bem como diversos normativos da CVM, a Lei 9.430/96 também trouxe sua definição para efeitos tributários, inclusive extrapolando as sugestões da OCDE a respeito.

O artigo 23 da Lei nº 9.430/96 e o artigo 2º da IN SRF nº 32/01 consideram como pessoa vinculada:

I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;

II - a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;

III - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

IV - a pessoa jurídica domiciliada no exterior que seja caracterizada como sua controlada ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

V - a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos dez por cento do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;

VI - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiver participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

VII - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio, conforme definido na legislação brasileira, em qualquer empreendimento;

VIII - a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta;

IX - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que goze de exclusividade, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos;

X - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.

5.1.2 Similaridade

O preço parâmetro, de acordo com a legislação brasileira, será calculado conforme a similaridade dos produtos, bens ou serviços. O art. 27, da IN SRF nº. 32/01, definiu como sendo similar dois ou mais bens, serviços ou direitos que, simultaneamente: tiverem a mesma natureza ou função, puderem substituir-se mutuamente, na função a que se destinem e tiverem especificações equivalentes.

Portanto, se uma das condições estabelecidas não for atendida, o bem, serviço ou direito não será considerado similar.

Enquanto o Brasil usa como critério para apuração do preço parâmetro o critério de similaridade, a OCDE e os americanos utilizam o Princípio da Neutralidade. Ele é internacionalmente aceito como padrão e determina como estabelecer Preço de Transferência em um determinado grupo econômico. Também é conhecido como Princípio do Preço sem Interferência. Mesmo não sendo adotado no Brasil, seu conhecimento faz-se necessário.

Desta forma, o Princípio da Neutralidade, assim como a OCDE prega a apuração do Preço de Transferência de acordo com as transações e não com a similaridade dos bens, e serviços, como utilizado na legislação brasileira.

5.2 OS MÉTODOS DE PRECIFICAÇÃO

A metodologia brasileira sobre preço de transferência adota os métodos tradicionais baseados em transações, cuja aplicação irá determinar o preço de referência (ou preço-parâmetro) que será aceito pelo Fisco como custo ou despesa dedutível nas importações ou o valor mínimo a ser considerado como receita tributável nas exportações, nas transações de empresas brasileiras com partes relacionadas no exterior. A diferença (a maior ou a menor, caso se trate de importação ou exportação) dos preços, assim, determinados com os efetivamente praticados pelo contribuinte, admitindo-se uma margem de divergência[6] de até 5% deverá ser oferecida à tributação.

Segundo Matos (1999, p. 24):

> A apuração das diferenças entre os preços praticados pelos contribuintes e os determinados pelos métodos previstos na legislação deverá ser feita no período de apuração do Imposto de Renda[7] com as diferenças encontradas devendo ser acrescidas à sua base de cálculo e à da Contribuição Social sobre o Lucro. No entanto, visando o melhor controle de seus efeitos tributários, adequação dos resultados e avaliação de possibilidades de *planejamento tributário,* as empresas podem apurar estas diferenças em bases mensais

5.2.1 Aplicação do Preço de Transferência nas Importações

Na determinação do preço que servirá como parâmetro de comparação com o preço praticado nas importações de partes relacionadas, a legislação prevê os

[6] O artigo nº. 38 da IN SRF nº. 243/02 prevê que, havendo uma margem de divergência de até 5%, para mais ou para menos, entre o preço ajustado e os praticados, não será exigido nenhum ajuste do contribuinte em sua base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro. Em outras palavras, mesmo se o preço de transferência efetivo situar se abaixo (para as operações de importações) ou acima (para as operações de exportação) do preço de referência calculado, não será exigido nenhum ajuste se o preço de transferência efetivo não diferir do preço de referência calculado em até 5%.

[7] O artigo nº. 41, da IN SRF nº. 243/02, prevê que as verificações dos preços de transferência serão efetuadas por períodos anuais, em 31 de dezembro, exceto nas hipóteses de início e encerramento de atividades e de suspeita de fraude.

métodos dos Preços Independentemente Comparados (PIC), o do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) e o do Custo de Produção mais Lucro 57 facultando se ao contribuinte utilizar, para fins de dedutibilidade da base de calculo do Imposto de Renda, o menor valor de ajuste apurado.

As principais características dos métodos aplicáveis na determinação do preço parâmetro, que será confrontado com o praticado nas importações de partes relacionadas, serão sintetizados nos subtítulos a seguir.

5.2.1.1 Preços Independentemente Comparados - PIC

De acordo com a IN SRF nº. 243/02 este método é a média aritmética dos preços de bens, serviços e direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou em outros países, em operações de compra e venda, em condições semelhantes de pagamento.

Os preços destes bens, serviços ou direitos serão comparados com aqueles que:

- Foram vendidos pela mesma empresa exportadora, não vinculada, residente ou não;
- Adquiridos pela mesma empresa importadora, não vinculada, residente ou não;
- Em operações de compra e venda entre Pessoas Jurídicas, não vinculadas, residentes ou não.

São aspectos fundamentais do método PIC: obter dados de fornecedores ou concorrentes, comparar os preços com empresas não vinculadas e independentes, utilizando a média do Brasil ou de outros países, além disto, o preço e os ajustes poderão variar de acordo com o ramo do negócio e a legislação específica. Apesar de parecer um método de fácil aplicação pode apresentar algumas dificuldades como cita MATOS (1999, p.68):

> Em algumas situações específicas, este método é de difícil aplicação pela inexistência de produtos idênticos e similares à venda no mercado. É o caso de aquisições das empresas vinculadas localizadas no exterior dos concentrados de refrigerantes, de produtos considerados agentes ativos dos laboratórios farmacêuticos e outros produtos resultados, muitas vezes, de fórmulas ou processos que seus detentores não pretendam divulgar.

58

Conforme citação de BARBOSA (2004, p.31):

> [...] na comparabilidade de preços entre empresas vinculadas e empresas independentes, a IN SRF nº. 32/01 permite o ajuste de sete itens para minimizar os efeitos provocados nos preços a serem comparados, como segue:
> Prazo de pagamento - a taxa de juros cobrada pode ser diferente, de acordo com o prazo do pagamento acordado;
>
> - Quantidades negociadas – o fornecedor pode dar algum tipo de desconto de acordo com a quantidade negociada;
> - Responsabilidade por garantia de funcionamento do bem ou da aplicabilidade do serviço ou direito – o bem ou serviço pode nunca ter sido comercializado no país, o que pode gerar grandes perdas, pois não se sabe qual vai ser a aceitação do produto no mercado;
> - Responsabilidade por promoção e publicidade;
> - Responsabilidade pelos custos de fiscalização de qualidade;
> - Custos de intermediação nas operações realizadas por empresas não vinculadas;

- Acondicionamento, ao frete e ao seguro, à natureza física e de conteúdo dos bens, serviços, direitos ou similares – os bens e produtos, por razões diversas, apesar de similares, poderão ter seus valores de fretes, seguros e acondicionamento divergentes, portanto é preciso ajustá-los para tornar a comparação mais eficiente.

No quadro 13 é apresentado um exemplo de apuração do Preço de Transferência pelo método PIC, baseado no exemplo efetuado por MATOS (1999, p.73):

STE AO PREÇO DE COMPRA	**EMPRESA Y** Preço de venda da EXPORTADORA para não vinculadas	**EMPRESA X** Preço de compra da IMPORTADORA com não vinculadas	**EMPRESA Z** Preço de venda de OUTRA pessoa jurídica não vinculada	TOTAL	PRE 59 PRATICADO **EMPRESA EXEMPLO S.A.**
Preço de Compra (antes do ajuste)	100,00	110,00	78,00		125,00
Ajustes:					
(+/-) Prazo de Pagamento (ajustado pela Libor do dia da compra)	(8,00)	(9,00)	0,00		(4,00)
(+/-) Quantidades negociadas	(13,00)	8,50	0,00		(11,50)
(-) Garantia de Funcionamento	(12,00)	(11,00)	0,00		(12,00)
(-) Propaganda e Publicidade	(3,00)	(2,50)	0,00		(1,90)
(-) Fiscalização da Qualidade	(5,00)	(3,00)	0,00		(5,00)
(-) Custos de Comissão	(2,50)	(7,00)	0,00		(2,00)
(-) Custos de Acondicionamento	(2,20)	(3,50)	0,00		(2,00)
(-) Frete	(5,80)	(6,00)	0,00		(5,50)
(-) Seguro	(6,50)	(4,50)	0,00		(6,00)
(-) Natureza Física e de Conteúdo	(1,50)	(2,10)	0,00		(1,50)
Preço ajustado	**40,50**	**69,90**	**78,00**		**73,60**

Quantidade Negociada	1.000,00	1.000,00	1.000,00	3.000,00	1.000,00
Valor Total	40.500,00	69.900,00	78.000,00	188.400,00	73.600,00
Preço Médio Independente				**62,80**	
APURAÇÃO DO AJUSTE					
PMU Praticado em R$	**73,60**	**73,60**	**73,60**	**73,60**	
PMU PIC em R$	40,50	69,90	78,00	62,80	
Ajuste Unitário	33,1	3,7	0	10,8	
% Diferença. entre os PMU	81,73%	5,29%	0,00%	17,20%	
Ajuste Final a Base do Lucro Real e CSL	**33.100,00**	**3.700,00**	**-**	**32.400,00**	
Tributação IRPJ (25%) e CSLL (9%)	11.254,00	1.258,00	-	11.016,00	

Quadro 13: apuração do Preço de Transferência pelo método PIC.
Fonte: adaptado de MATOS (1999:73).

60

Como demonstrado acima, a aplicação deste método é dificultada inexistente de similares no mercado. Além disso, para que seja colocado em prática, este método utiliza-se de informações de terceiros, o que nem sempre são de fácil acesso.

Ademais, considerando que é facultado às empresas, de acordo com a legislação brasileira, optar pelo menor ajuste ao resultado, pode-se depreender que, conforme o quadro 13, a empresa que tivesse a disponibilidade de todas aquelas informações para a comparação certamente escolheria fazer a adição ao resultado do menor ajuste calculado.

5.2.1.2. Preço de Revenda menos Lucro – PRL Margem de 20%

Este método é utilizado para bens e produtos que serão utilizados para revenda. Seu preço de comparação é determinado pelo total de preços de revenda deduzidos: os descontos incondicionais concedidos e as devoluções. Abaixo segue exemplo de apuração do Preço de Transferência pelo método PRL Margem de 20%:

	Produto A	**Produto B**
IMPORTAÇÃO		
Custo de Importação de empresa vinculada no exterior	**30.000,00**	**45.000,00**
(-) Fretes e seguros	(1.500,00)	(2.250,00)

(-) Comissões	(900,00)	(1.350,00)
(-) Imposto de Importação	(3.000,00)	(4.500,00)
Custo praticado para fins de Preços de Transferência	**24.600,00**	**36.900,00**
(/) Quantidade Importada	*2.500,00*	*1.600,00*
CMU para fins de Preços de Transferência	**9,84**	**23,06**
APURAÇÃO DO PRL		-
Valor Total das Notas Fiscais de Venda	**45.000,00**	**56.000,00**
(-) Descontos incondicionais	(2.000,00)	(4.000,00)
(-) Devoluções	(1.000,00)	-
Valor das vendas sem desconto	**42.000,00**	**52.000,00**
(-) MARGEM DE 20%	**(8.400,00)**	**(10.400,00)**
(-) Impostos e contribuições sobre Vendas (ICMS, PIS, Cofins)	(9.740,00)	11.750,00
(-) Comissões e corretagens	(1.500,00)	(200,00)
(-) Fretes e seguros embutidos na Nota Fiscal de venda	(500,00)	(750,00)
(=) Valor base ajustado	**21.860,00**	**52.400,00**
(/) Quantidade vendida	*2.500,00*	*1.600,00*
Preço de Revenda menos Lucro	**8,74**	**32,75**

APURAÇÃO DO AJUSTE		-
PMU Praticado em R$ (a)	9,84	23,06
PMU PIC em R$ (b)	8,74	32,75
Ajuste Unitário (a - b)	1,096	0
% Diferença entre os PMU	12,53%	0,00%
Quantidade negociada	*2.500,00*	*1.600,00*
Ajuste Final a Base do Lucro Real e CSL	**2.740,00**	**-**
Tributação IRPJ (25%) e CSLL (9%)	**931,60**	**-**

Quadro 14: apuração do Preço de Transferência pelo método PRL 20%.
Fonte: adaptado de MATOS (1999:73).

Sobre o valor adquirido após a exclusão dos descontos e das devoluções 62
será aplicado a Margem de lucro de 20% em seguida serão deduzidos:

- Os impostos e contribuições incidentes sobre a venda (PIS, Cofins, ICMS, ISS);
- Comissões e corretagens pagas;
- Fretes e seguros embutidos na Nota Fiscal de Venda.

Este método tem sua aplicação facilitada, pois independe da informação passada por terceiros.

5.2.1.3 Preço de Revenda menos Lucro – PRL Margem de 60%

Método instituído em Janeiro de 2000, utilizado por empresas na compra de matéria prima e produtos intermediários que serão utilizados na produção de bens e produtos acabados. Além da sua aplicabilidade, difere-se do outro método PRL na base de cálculo e na alíquota, mas são considerados praticamente os mesmos

critérios. Abaixo segue exemplo de apuração do Preço de Transferência pelo método PRL2 60%:

Ajuste ao preço das vendas	
	Produto A
Valor Total das Notas Fiscais de Venda	**45.000,00**
(-) Descontos incondicionais	(5.000,00)
(-) Devoluções	(1.000,00)
(-) Impostos e contribuições sobre Vendas (ICMS, PIS, Cofins)	(10.830,00)
(-) Comissões e corretagens	(1.500,00)
(-) Fretes e seguros embutidos na Nota Fiscal de venda	(500,00)

(=) Valor base ajustado	**26.170,00**
(-) MARGEM DE 60%	**(15.702,00)**
(=) Valor após a margem	**10.468,00**
(/) Quantidade vendida	*1.800,00*
Preço de Revenda menos Lucro	**5,82**
APURAÇÃO DO AJUSTE	
PMU Praticado em R$ (a)	**9,84**
PMU PIC em R$ (b)	5,82
Ajuste Unitário (a - b)	4,02
% Diferença entre os PMU	69,20%
Quantidade negociada	*1.800,00*
Ajuste Final a Base do Lucro Real e CSL	**7.244,00**
Tributação pelo IRPJ (25%) e CSLL (9%)	2.462,96

Quadro 15: apuração do Preço de Transferência pelo método PRL 60%.

Fonte: adaptado de MATOS (1999:73).

O PRL2 – 60% tem a mesma facilidade do outro método PRL. No entanto, este é de uso exclusivo para cálculo de preço parâmetro de matérias-primas ou produtos intermediários. Sua base de cálculo é diferenciada, já que neste método todas as deduções possíveis são efetuadas antes da aplicação da margem de lucro de 60%.

5.2.1.4. Custo de Produção mais Lucro – CPL

Método utilizado para a importação de bens, direitos e obrigações destinados a imobilização e produção de outros bens. Ele é definido como custo médio de produção dos bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, nos países originários, acrescido dos impostos deste país incidentes sobre a exportação. Sobre o custo apurado incide uma Margem de Lucro de 20%.

De acordo com a IN nº 243/02, poderão ser computados como parte integrante do custo:

- Custo de qualquer bem, serviço ou direito aplicado ou consumido na produção, além das matérias primas, produtos intermediários e materiais de embalagem;
- O custo com salários e encargos sociais exigidos na legislação do país;
- Custos de locação, manutenção e reparo;
- Os encargos de depreciação, amortização ou exaustão dos bens, serviços e direitos aplicados na produção;
- Perdas e quebras razoáveis.

No quadro 16 é demonstrada a apuração do Preço de Transferência pelo método CPL, baseado no exemplo efetuado por MATOS (1999, p.82):

PARCELA DOS CUSTOS	Produto A	Produto B
Matérias primas, produtos intermediários, material de embalagem	**125,00**	**42,00**
Custos com salários e encargos sociais	(45,60)	(12,00)
Custos com locação, manutenção e reparo	(12,00)	(8,00)
Depreciação, amortização e exaustão	(9,50)	(2,00)
Quebras e perdas razoáveis	(4,50)	(2,00)
Total do custo por unidade adquirida		

		53,40	**18,00**
Margem de lucro de 20%		**(10,68)**	**(3,59)**
CMU - Custo de Produção mais Lucro - CPL 20%		**42,72**	**14,41**
Quantidade importada		*1.200,00*	*1.200,00*
APURAÇÃO DO AJUSTE			-
PMU Praticado em R$	(a)	**9,84**	**23,06**
PMU PIC em R$	(b)	42,72	14,41
Ajuste Unitário	(a - b)	0	8,65
% Diferença entre os PMU		0,00%	60,03%
Quantidade negociada		*1.200,00*	*1.200,00*
Ajuste Final a Base do Lucro Real e CSL		**-**	**10.381,18**
TRIBUTAÇÃO IRPJ (25%) E CSLL (9%)		-	3.529,60

Quadro 16: apuração do Preço de Transferência pelo método PIC.
Fonte: adaptado de MATOS (1999:73).

Como é possível observar, este método é muitas vezes de difícil aplicação, pois para sua realização seriam necessários o conhecimento de custos relativos a produção e comercialização dos itens importados, o que muitas vezes a empresa exportadora vinculada não está interessada em divulgar.

5.2.1.5. Algumas Considerações a Respeito dos Métodos para Importações

O estudo do Preço de Transferência nas importações demonstra algumas diferenças entre a legislação brasileira e a adotada por organismos internacionais. Como exemplo, é possível identificar que: a legislação brasileira equipara, para

efeito de cálculo do preço parâmetro, os similares e não as transações em sua essência, o que demonstra desconsideração ao Principio da Neutralidade; o Brasil é o único a adotar métodos de apuração diferentes para importações e exportações, enquanto a OECD e os Estados Unidos utilizam os mesmos métodos para as duas operações; somente no Brasil as entidades que têm contratos de exclusividade na compra ou venda de mercadorias, bens ou serviços são tratadas pela lei como pessoas vinculadas; e, apesar de existirem três métodos para a apuração do preço parâmetro nas importações (sendo que o método PRL 60% é exclusivo para a utilização em importações de matéria-prima e produto intermediário), as dificuldades na aquisição de informações necessárias para a utilização dos métodos PIC e CPL, tornam, quase que obrigatório, o uso do método PRL 20%. Observem o quadro abaixo onde são abordadas as vantagens e desvantagens dos métodos para apuração do preço-parâmetro.

64

MÉTODO	**VANTAGEM**	**DESVANTAGEM**
Método dos Preços Independentes Comparados – PIC	Permite o ajuste de itens para minimizar os efeitos provocados nos preços a serem comparados.	Nem todos os produtos têm similares disponíveis para comparação. Além de ser necessária informações de terceiros como, por exemplo, fornecedores.

Método do Preço de Revenda menos o Lucro – PRL 20%	É o método que tem a utilização mais facilitada, pois não depende da informação de terceiros para a sua aplicação.	Deve apresentar um controle rigoroso de todos os custos envolvidos na importação, para que seja possível o cálculo do preço parâmetro.
Método do Preço de Revenda menos o Lucro – PRL 60%	Apresenta as mesmas vantagens do método PRL 20%. No entanto,é aplicável somente nas importações de produtos intermediários e matéria-prima.	Apresenta as mesmas desvantagens do método PRL 20%. No entanto,é aplicável somente nas importações de produtos intermediários e matéria-prima.
Método do Custo de Produção mais Lucro – CPL	Considera como parte integrante dos custos itens como perdas e quebras. Isto não foi levantado em nenhum outro método.	Precisa conhecer os custos envolvidos na produção e venda do bem ou serviço. Informação que dependeria da colaboração de terceiros.

Quadro 17: Comparativo entre os métodos de apuração para importações
Fonte: Fonte: BARRAGAN PEREIRA, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado.

O último exemplo relacionado acima está diretamente ligado a situação problema deste artigo. E o que pode ser percebido é que somente o método PRL (20% e 60%) é apropriado, pois ele é o único que não utiliza informações de terceiros em sua apuração. Sua maior dificuldade são os controles que devem ser mantidos para que sejam feitas as deduções cabíveis.

O método PIC, apesar de levar em consideração e ajustar pontos importantes como as variações nos prazos de pagamento, fretes e seguros e outros itens que

podem ser variáveis nas importações, ele traz como contrapartida a alta dependência da informação de terceiros, quer sejam eles fornecedores ou concorrentes destes. Também, por ser um método comparativo deve ser considerada a hipótese de que nem todos os produtos terão similares disponíveis no mercado para comparação.

O método CPL é completamente inviável, na medida em que, para sua aplicação seria necessário ter acesso aos custos diretos e indiretos de fabricação do fornecedor do bem, produto ou serviço.

O método PRL acaba sendo o mais indicado para a aplicação. Afinal ele considera para cálculo do preço parâmetro a dedução de todos os custos incorridos na importação, inclusive alguns impostos. Também, seu cálculo depende de forma única e exclusiva dos dados da entidade.

5.2.1.6 Planejamento tributário nas importações

Deve-se observar que o preço de transferência apurado por um dos métodos previstos na legislação tributária, em decorrência das importações de bens, serviços e direitos, de empresas vinculadas, será comparado com os preços constantes dos documentos de aquisições, e a diferença entre o preço apurado com base na legislação tributária e os documentos de importações terá um dos seguintes tratamentos, para fins de cálculo do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro:

- Se o custo de aquisição superior ao preço parâmetro apurado: a diferença computada no resultado do exercício será adicionada na apuração do lucro real, do lucro arbitrado e na base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL) do ano-calendário. Tratando-se de bens depreciáveis ou amortizáveis, as adições serão realizadas na proporção que a depreciação ou amortização do bem impactar os resultados em cada período de apuração dos tributos. Tratando-se do saldo remanescente dos estoques, as adições serão realizadas no período de apuração em que o estoque for alienado e onerar o resultado com a baixa do custo.

- Custo de aquisição inferior ao preço parâmetro apurado: neste caso, nenhum ajuste com efeito tributário deverá ser efetuado.

Os valores considerados no quadro abaixo servirão como exemplo para demonstrar como pode ser feito um planejamento tributário em relação à importações.

Quadro 18: Preços de Transferência apurados no Ano-Calendário de 2008 pela Cia. Exemplo S.A.

Importações em R$

Método	Preço de compra	Preço parâmetro	Ajuste Unitário	Margem de Divergência	O que fazer
PIC	65,00	50,00	15,00	30%	Tributar
PRL	65,00	65,29	0,00	0%	Não tributar
CPL	65,00	60,00	5,00	8%	Tributar

Quadro 19: Planejamento tributário nas importações da Cia. Exemplo S.A.

Em R$

Método	Preço de compra	Preço parâmetro	Ajuste Unitário	Margem de Divergência	Quantidade importada de vinculadas	Valores a tributar (adição ao LALUR)
PIC	65,00	50,00	15,00	30%	10.000	150.000,00
PRL	65,00	65,29	0,00	0%	10.000	-
CPL	65,00	60,00	5,00	8%	10.000	50.000,00

Como a empresa pode optar por qualquer um dos métodos previstos na legislação dos preços de transferência, obviamente ela irá optar pelo método que lhe trouxer a menor carga tributária. No caso estudado, o melhor método a ser aplicado nas importações é o PRL. Cabe observar que este método somente poderá ser utilizado na importação de produtos revendidos pela empresa. Para os produtos importados e depois industrializados pela empresa, o método que melhor se aplica é o CPL, pois, com ele a carga tributária é menor que a do PIC.

Premissas para elaboração dos custos de importação:

- As mercadorias foram importadas de empresas vinculadas para serem revendidas. Logo, pode-se, aplicar os três métodos disponíveis, segundo a legislação vigente, para apuração dos preços de transferência nas importações;
- Que a empresa apurou os preços de transferência pelos três diferentes métodos e poderá escolher o método que representar o menor custo tributário, ou seja, nesse caso, o método que representar o maior custo de importação;
- No exemplo, o frete e o seguro foram excluídos na apuração dos preços de transferência, e o imposto de importação não faz parte dos preços das aquisições nas importações, praticados pelo exportador, que é a empresa vinculada;
- Com base no mesmo conceito do parágrafo acima, foi considerado que as demais despesas alfandegárias e outras necessárias à importação dos bens não fazem parte do valor das importações;
- Por tratar-se de produtos destinados à revenda, os valores correspondentes ao IPI e ao ICMS não são considerados como custos de aquisição dos produtos importados.

5.2.2 Aplicação do Preço de Transferência nas Exportações

As receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ou domiciliada em paraíso fiscal ficam sujeitas ao arbitramento, quando o preço médio

de venda dos bens, serviços ou direitos, nas exportações efetuadas durante o respectivo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda, for inferior a 90% do preço médio praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.

Verificado que o preço de venda nas exportações é inferior a 90% do preço médio praticado na venda dos mesmos bens serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes, as receitas das vendas nas exportações serão determinadas tomando-se por base o valor apurado segundo um dos métodos a seguir analisados:

- Preço de Venda nas Exportações – PVEx;
- Preço de Venda por Atacado no País de Destino – PVA;
- Preço de Venda a Varejo no País de Destino – PVV;
- Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro – CAP

Antes da análise e exemplificação da aplicação de cada um dos métodos, é importa lembrar que se a empresa poder comprovar que obteve uma rentabilidade de no mínimo 5% sobre as exportações, antes da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro e do imposto de renda, ela estará dispensada da aplicação dos métodos. Portanto ela poderá fazer uso da figura denominada de “safe harbour” ou porto seguro. Outra hipótese de dispensa é quando a empresa busca conquistar novos mercados. Nesta hipótese a lei admite que a empresa pratique preços inferiores a 90% daqueles praticados no Brasil.

Uma última hipótese de dispensa de comprovação se dá quando a receita líquida das exportações, em qualquer ano-calendário, não exceder a 5% do total da receita líquida do mesmo período (desde que as operações não se realizem com empresas situadas em países com tributação favorecida).

A empresa estudada possui rentabilidade antes da base de cálculo do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro superior a 5%. Portanto está dispensada da aplicação de qualquer um dos métodos previstos na exportação de bens para vinculadas. A seguir será demonstrado como comprovar esta rentabilidade.

Apesar de a empresa estar dispensada da comprovação dos métodos na exportação, será vista mais adianta a sua aplicabilidade.

5.2.2.1.Dispensa de Cálculo pelos *Safe Harbour*

Safe Harbor é um conjunto de três métodos que dispensa da aplicabilidade dos métodos de cálculo do Preço de Transferência para as operações de exportação, previstos na legislação tributária:

A) Margem de Lucratividade maior ou igual a 5% da Receita de Exportação com Vinculada

O art. 35 da IN/SRF n° 243/02 dispõe que quando a pessoa jurídica comprovar haver apurado lucro líquido, antes da provisão da CSLL e do IRPJ, decorrente das receitas de vendas nas exportações para empresas vinculadas, em valor equivalente a, no mínimo, 5 % (cinco por cento) do total dessas receitas, considerando a média anual do período de apuração e dos dois anos precedentes, poderá comprovar a adequação dos preços praticados nas exportações, do período de apuração, exclusivamente com os documentos relacionados com a própria operação.

B) Participação da Exportação na Receita Total Líquida

De acordo com o art. 36 da IN/SRF n° 243/02 quando a pessoa jurídica, cuja receita líquida das exportações, incluindo as receitas de vendas efetuadas para pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas em país com tributação favorecida, no ano-calendário, não exceder a 5% (cinco por cento) do total da receita líquida no mesmo período, comprovar a adequação dos preços praticados nessas exportações, exclusivamente com os documentos relacionados com a própria operação.

C) Preço de Venda à Vinculada no Exterior Equivalente a 90% do Praticado no Mercado Interno

A empresa fica dispensada, segundo a IN/SRF n° 243/02, art. 14, dos métodos de preço de transferência na exportação se comprovar que o preço praticado com a pessoa vinculada equivaler a no mínimo 90% do preço médio praticado com os mesmos produtos no mercado brasileiro.

Com a edição da Portaria MF n° 329/2007 foi facultado às pessoas jurídicas ajustar as receitas de vendas nas exportações mediante aplicação do fator de 1,28 sobre a receita líquida da exportação para o ano-calendário de 2007, para fins de comparação com as vendas do mesmo bem no mercado interno. Este tipo de benefício foi permitido também para os anos de 2005 (Portaria MF n° 436/2005), 2006 (Portaria n° 425/2006).

Portaria MF n° 329/2007:

> **Art. 1º** Art. 1º Excepcionalmente, para o ano-calendário de 2007, poderão ser ajustados, mediante multiplicação pelo fator de 1,28 (um inteiro e vinte e oito centésimos):
> I - as receitas de vendas de exportações, para efeito do cálculo de comparação com as vendas do mesmo bem no mercado interno, de que trata o caput do art. 19 da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996; e
> II - o preço praticado pela pessoa jurídica nas exportações para pessoas vinculadas, para efeito de comparação com o preço parâmetro calculado pelo método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP), conforme dispõe o inciso IV do § 3º do art. 19 da Lei nº 9.430, de 1996.

As disposições mencionadas não se aplicam em relação às vendas efetuadas para empresa vinculada ou não, quando esta for domiciliada em país ou dependência com tributação favorecida, ou cuja legislação interna oponha sigilo.

5.2.2.1.1 *Estudo de caso sobre a Margem de Lucratividade Maior que 5%*

A empresa exporta em torno de 20% do total de suas vendas. Todas suas exportações são consideradas como vendas para coligadas. Isto se deve ao fato de, além da empresa vendar para suas coligadas, ela exporta seus produtos para

importadores da América Latina, os quais, possuem contrato de exclusividade com a mesma.

A legislação prevê que se os importadores possuírem contratos de exclusividade, apesar de não possuírem nenhuma vinculação direta com a empresa exportadora (tipo participação societária), serão consideradas vinculadas.

Para apuração da rentabilidade, a legislação prevê que seja apurado um resultado, separando-se o que advém das exportações do que advém das vendas no mercado interno. Caso a empresa não possua condições de fazer esta apuração de forma distinta, a legislação permite que o resultado seja proporcionalizado.

Para simplificar o exemplo, far-se-á a proporcionalização do resultado.

DISPENSA DE CÁLCULO NAS EXPORTAÇÕES						
	R$					
	Mercado interno	**%**	**Exportação**	**%**	**Total**	**%**
RECEITA OPERACIONAL BRUTA						
Venda de produtos	1.500.000,00		500.000,00		2.000.000,00	
Venda de mercadorias	2.500.000,00		500.000,00		3.000.000,00	
	4.000.000,00	80%	**1.000.000,00**	20%	**5.000.000,00**	
DEDUÇÕES						
Impostos sobre as vendas (ICMS, PIS, Cofins)	(800.000,00)	20%	-	0%	(800.000,00)	16%
Receita operacional líquida	**3.200.000,00**		**1.000.000,00**		**4.200.000,00**	
Custo dos produtos vendidos	(600.000,00)	15%	(200.000,00)	20%	(800.000,00)	16%
Custo das mercadorias revendidas	(1.000.000,00)	25%	(200.000,00)	20%	(1.200.000,00)	24%
CPV	**(1.600.000,00)**	**40%**	**(400.000,00)**	40%	**(2.000.000,00)**	40%

LUCRO BRUTO	**1.600.000,00**	**40%**	**600.000,00**	**60%**	**2.200.000,00**	**44**
DESPESAS OPERACIONAIS						
Despesas com vendas	(400.000,00)	10%	(100.000,00)	10%	(500.000,00)	10
Despesas gerais e administrativas	(520.000,00)	13%	(130.000,00)	13%	(650.000,00)	13
Receitas financeiras	80.000,00	2%	20.000,00	2%	100.000,00	2%
Despesas financeiras	(40.000,00)	1%	(10.000,00)	1%	(50.000,00)	1%
	(880.000,00)		**(220.000,00)**		**(1.100.000,00)**	
LUCRO OPERACIONAL	**720.000,00**	**18%**	**380.000,00**	**38%**	**1.100.000,00**	**22**
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	**(20.000,00)**	**1%**	**(5.000,00)**	**1%**	**(25.000,00)**	**1**
LUCRO ANTES DO IRPJ E DA CSLL	**700.000,00**	**18%**	**375.000,00**	**38%**	**1.075.000,00**	**22**

Quadro 20: Dispensa de execução de cálculos de preços de transferência

Fonte: Fonte: BARRAGAN PEREIRA, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado.

Pelo exemplo acima, conclui-se que a empresa possui uma rentabilidade de 38% em suas exportações, antes da base de cálculo do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro, portanto, está dispensada de comprovar suas exportações.

Desta forma, caso haja questionamentos por parte da Receita Federal, esta empresa poderá comprovar os preços praticados em suas exportações exclusivamente com os documentos de exportação, sem a necessidade de efetuar cálculos de preços de transferência.

5.2.2.2 Preço de Venda nas Exportações – PVEx

Este método é definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para clientes terceiros, ou por exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes. Na sua determinação, devem ser considerados, num mesmo período de apuração e para compradores não vinculados, em condições negociais semelhantes:

Na sua determinação, devem ser considerados, num mesmo período de apuração e para compradores não vinculados, em condições negociais semelhantes:

- Preço médio das próprias exportações;
- Preço médio das exportações de outros clientes.

Serão consideradas apenas as vendas para clientes não vinculados à empresa exportadora
no Brasil.

APURAÇÃO DO PVEx

	Terceiros		**Vinculados**	
Exportações	*Produto A*	*Produto B*	*Produto A*	*Produto B*
Total das exportações do ano	500,000.00	400,000.00	500,000.00	420,000.00
Descontos incondicionais				

	(5,000.00)	(3,000.00)	-	
Frete e seguro por conta do exportador	(5,000.00)	(2,500.00)	-	
Receita líquida das exportações	**490,000.00**	**394,500.00**	**500,000.00**	**420,000.00**
(+/-) Prazo de pagamento (pela Libor)	(10,000.00)	(5,600.00)	(5,000.00)	
(+/-) Quantidade negociada	(5,000.00)	(3,200.00)	-	
Garantia do produto	(1,000.00)	(800.00)	-	
Propaganda	(500.00)	-	-	
Qualidade e condições de higiene	(500.00)	-	-	
Soma dos ajustes exigidos	**(17,000.00)**	**(9,600.00)**	**(5,000.00)**	**-**
Valor das exportações à vista - ajustado	**473,000.00**	**384,900.00**	**495,000.00**	**420,000.00**
Quantidade exportada	*2,500*	*1,600*	*2,500*	*1,600*
Preço-parâmetro ajustado - PVEx	**189.20**	**240.56**	**198.00**	**262.50**

APURAÇÃO DO AJUSTE	*Produto A*	*Produto B*
Receita unitária praticada em R$ (a)	**198.00**	**262.50**
Receita parâmetro pelo PVEx (b)	189.20	240.56
Ajuste Unitário (a - b)	8.80	21.94

% Diferença entre os PMU	4.65%	9.12%
Quantidade negociada	*2,500.00*	*1,600.00*
Ajuste Final a Base do Lucro Real e CSLL	**-**	**35,100.00**
TRIBUTAÇÃO IRPJ (25%) E CSLL (9%)	-	11,934.00

Quadro 21: apuração de preço-parâmetro pelo método PVEx.
Fonte: PRUNZEL e BAUM. Aplicação da Legislação dos Preços de Transferência no Brasil, 2003.

Pelo exemplo citado, conclui-se que, no caso do Produto A, o preço de venda nas exportações para vinculadas é superior ao preço praticado na exportação com terceiros, portanto, não há necessidade de se tributar a diferença. Já para o Produto B, o ajuste ao resultado totaliza R$ 35.100, com Imposto de Renda (25%) e Contribuição Social (9%) somando um valor de R$ 11.934.

5.2.2.3 Preço de Venda por Atacado – PVA

Este método é definido como a média aritmética dos preços de venda dos bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado.

Para a determinação do preço de referência, aplica-se a seguinte equação:

PVA = G – (H + (15% x G))

G = Média aritmética dos preços de venda, no mercado atacadista do país de destino, de bens e serviços idênticos ou similares, a pessoas não vinculadas;

H = Tributos incluídos no preço no país destino.

APURAÇÃO DO PVA	
Exportações	**Preço**
Preço de venda no atacado do país destino (terceiros)	**280,00**
Descontos incondicionais	(5,00)
(+/-) Prazo de pagamento	(2,00)
(+/-) Quantidade negociada	(1,00)
Margem de lucro de 15%	(42,00)
Preço de venda no atacado ajustado - PVA	**230,00**
APURAÇÃO DO AJUSTE	
Preço de venda na exportação para vinculadas ajustado - PVEx	198,00
Ajuste unitário	32,00
% Diferença entre os PMU	16%
Quantidade exportada para vinculadas	*2.500*
Ajuste total da operação	**80.000,00**
Tributação pelo IRPJ (25%) e CSLL (9%)	27.200,00

Quadro 22: apuração de preço-parâmetro pelo método PVA.

Fonte: PRUNZEL e BAUM. Aplicação da Legislação dos Preços de Transferência no Brasil, 2003.

Como o preço de venda nas exportações para coligadas (R$ 198,00) é menor que o preço de venda no atacado no país de destino das exportações para terceiros, deve-se tributar a diferença.

5.2.2.4 Preço de Venda a Varejo – PVV

Método definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino em condições de pagamento semelhantes, diminuído dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% sobre o preço de venda do varejo. Para a determinação do preço de referência, aplica-se a seguinte equação:

PVV = I – (J + (30% x I))

I = Média aritmética dos preços de venda, no mercado varejista do país de destino, de bens e serviços idênticos ou similares, a pessoas não vinculadas; **J** = Tributos incluídos no preço no país destino.

APURAÇÃO DO PVV	
Exportações	**Preço**
Preço de venda no varejo do país destino (terceiros)	**320**
Descontos incondicionais	(5,00)
(+/-) Prazo de pagamento	(2,00)
(+/-) Quantidade negociada	(1,00)
Margem de lucro de 30%	

	(96,00)
Preço de venda no varejo ajustado - PVA	**216,00**
APURAÇÃO DO AJUSTE	
Preço de venda na exportação para vinculadas ajustado - PVEx	198,00
Ajuste unitário	18,00
% Diferença entre os PMU	9%
Quantidade exportada para vinculadas	*2.500*
Ajuste total da operação	**45.000,00**
Tributação pelo IRPJ (25%) e CSLL (9%)	15.300,00

Quadro 23: apuração de preço-parâmetro pelo método PVV.

Fonte: PRUNZEL e BAUM. Aplicação da Legislação dos Preços de Transferência no Brasil, 2003.

5.2.2.5 Custo de Aquisição ou de Produção - CAP

Este método é definido como a média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de 15% sobre a soma de custos mais impostos e contribuições. É o de melhor aplicação, pois a empresa que o estiver aplicando terá todos os dados necessários à sua disposição. Ela depende única e exclusivamente de seus dados. O método PVA e o PVV são de difícil aplicabilidade pois a empresa dependerá de informações de seus clientes.

As características básicas desse método se equiparam às do CPL usado para as importações devendo ser levado em consideração:

- custo médio de produção próprio;
- tributos incidentes na exportação;
- crédito presumido do IPI (ressarcimento do Cofins/PIS);
- margem de lucro de 15% sobre o custo médio mais tributos.

CAP = K + L + (15% x (K + L))

K = Custo médio de aquisição ou de produção de bens, serviços ou direito;

J = Tributos incluídos no preço no país destino.

APURAÇÃO DO CAP	**CUSTO**
Exportações	**Preço**
Custo de produção ou aquisição dos produtos exportados	**190,00**
(-) Crédito presumido de IPI	(1,00)
(+) Tributos incluídos no preço	-
(+) Margem de lucro de 15%	28,50
Preço de venda no varejo ajustado - PVA	**217,50**
APURAÇÃO DO AJUSTE	
Preço de venda na exportação para vinculadas ajustado - PVEx	198,00
Ajuste unitário	19,50
% Diferença entre os PMU	10%
Quantidade exportada para vinculadas	*2.500*
Ajuste total da operação	**48.750,00**
Tributação pelo IRPJ (25%) e CSLL (9%)	16.575,00

Quadro 24: apuração de preço-parâmetro pelo método PVV.

Fonte: PRUNZEL e BAUM. Aplicação da Legislação dos Preços de Transferência no Brasil, 2003.

Pelo exemplo acima, verifica-se que o preço de venda nas exportações para coligadas (R$ 198,00) é inferior ao custo da empresa + (impostos + 15% lucro). Portanto, observa-se que a empresa não possui lucratividade em suas exportações para vinculadas, havendo necessidade de tributar a diferença.

5.2.2.6. Planejamento Tributário nas Exportações

Apesar de a empresa estudada possuir margem de rentabilidade elevada em suas exportações e, por isto, estar desobrigada de comprovar e/ou arbitrar suas exportações de acordo com um dos 4 métodos previstos na legislação, será feita uma análise para se verificar a escolha do método apropriado como se a mesma não tivesse rentabilidade em suas exportações.

Quadro 25: Preços de Transferência apurados no Ano-Calendário de 2008 pela Cia. Exemplo S.A.

Exportações em R$

Método	Preço de compra	Preço parâmetro	Ajuste Unitário	Margem de Divergência	O que fazer
PVEx	198,00	189,20	0,00	0%	Não tributar
PVA	198,00	230,00	32,00	14%	Tributar
PVV	198,00	216,00	18,00	8%	Tributar
CAP	198,00	160,00	0,00	0%	Não tributar

Como a legislação permite que a empresa escolha o método a ser utilizado como base para arbitrar suas exportações, a empresa deve buscar sempre o método que apresentar o menor valor a tributar. No exemplo, o melhor método a ser utilizado seria o CAP. Aplicando o CAP a empresa comprova que não está tendo prejuízo com suas exportações para vinculadas/coligadas e, desta forma não está transferindo resultado para suas vinculadas. Pelo exemplo abaixo demonstrado, a empresa poderia ao escolher ou apurar o método indevido tributar seu lucro em R$ 80.000.

Quadro 26: Planejamento tributário nas exportações da Cia. Exemplo S.A.

Em R$

Método	**Preço de compra**	**Preço parâmetro**	**Ajuste Unitário**	**Margem de Divergência**	**Quantidade importada de vinculadas**	**Valores a tributar (adição ao LALUR)**
PVEx	198,00	189,20	0,00	0%	2.500	-
PVA	198,00	230,00	32,00	14%	2.500	80.000,00
PVV	198,00	216,00	18,00	8%	2.500	45.000,00
CAP	198,00	160,00	0,00	0%	2.500	

A aplicação e apuração dos preços de transferência mostram-se, numa primeira fase, de fácil levantamento. No entanto, devido à série de detalhes a serem observados quando deste levantamento, torna-se uma tarefa não tão simples quanto parece, devendo os profissionais envolvidos empenharem-se ao máximo para buscar o atendimento, tanto da legislação, quanto da menor carga tributária para a empresa.

5.2.3 Operações Financeiras

O art. 22 da Lei 9.430/96 fixou limite de dedutibilidade dos juros pagos ou creditados para pessoa jurídica ou física vinculada, residente em país não considerado paraíso fiscal, ou qualquer pessoa jurídica ou física vinculada ou não, residente em paraíso fiscal, quando decorrentes de contrato não registrado no Banco Central do Brasil. O limite é a taxa Libor, para depósitos em dólares dos estados Unidos pelo prazo de 6 meses, acrescida de 3% anuais a título de *spread*.

Os juros serão calculados com base no valor da obrigação expresso na moeda objeto do contrato, convertidos em reais pela taxa de câmbio, divulgada pelo BACEN, para a data do término do término final do cálculo dos juros. O valor dos encargos que exceder o limite dedutível será adicionado ao lucro real, presumido ou arbitrado e à base de cálculo da CSLL. Na hipótese de a pessoa jurídica remetente assumir o ônus do imposto, o valor deste não será considerado para efeito do limite de dedutibilidade.

Nos casos de contratos registrados no BACEN, serão dedutíveis os juros determinados com base na taxa contratada e registrada.

O § 1º do art. 22 da Lei 9.430/96 dispõe que, no caso de mútuo com pessoa vinculada, a pessoa jurídica mutuante, domiciliada no Brasil, deverá reconhecer, como receita financeira correspondente à operação, no mínimo o valor calculado com base na taxa Libor, para depósitos em dólares dos EUA pelo prazo de seis meses, acrescida de 3% de *spread*, proporcionalizados em função do período de a que se referirem os juros. O reconhecimento de receita mínima aplica-se, também, no caso de mutuaria residente em paraíso fiscal, ainda que não seja vinculada à mutuante no Brasil.

A diferença entre a taxa mínima de juros fixada em lei e a reconhecida com base no contrato de mútuo terá que ser adicionada no lucro real, presumido ou arbitrado, e na base de cálculo da CSLL.

O 1º Conselho de Contribuintes, por unanimidade de votos, deu provimento ao recurso voluntário para excluir as exigências de PIS e Cofins sobre a insuficiência de juros ativos nos contratos de mútuo com pessoas vinculadas, não registrados no BACEN, dizendo que o legislador restringiu a norma tributária que versa sobre a matéria à adição da referida receita ás bases de cálculo do IRPJ e da CSLL (A.C. Nº 103-22.441/2006 no DOU de 11-08-06).

O art. 22 d Lei 9.430/96 manda adicionar o excesso de encargos de juros ou a insuficiência de receitas de juros na determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL, inclusive para as empresas tributadas pelo lucro presumido ou arbitrado. No caso de insuficiência de receitas, a adição para as três formas de tributação é correta. O mesmo, entretanto, não ocorre no caso de excesso de encargos.

No caso de lucro real, a adição serve exclusivamente para anular o excesso de juros contabilizado, ou seja, a empresa não está pagando o imposto de renda e a CSLL sobre a parcela excedente de juros. No lucro presumido ou arbitrado, o

excesso de juros não reduziu a base de cálculo do IRPJ e da CSLL sobre a parcela excedente de juros. No lucro presumido ou arbitrado, o excesso de juros não reduziu a base de cálculo do imposto de renda e da CSLL, porque a despesa não tem influência. Com isso, ao efetuar adição ao lucro presumido ou arbitrado, estará cobrando tributos sobre as despesas, fato que não ocorre no lucro real.

5.3. FISCALIZAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NA PRÁTICA

As fiscalizações ou verificações dos preços de transferência entre empresas vinculadas serão efetuadas em períodos anuais exceto em hipóteses de início e encerramento de atividades e de suspeitas de fraude.

A empresa submetida à fiscalização deverá fornecer aos Auditores Fiscais do Tesouro Nacional:

a) informação de empresas relacionadas dando o tipo de vinculação;

b) relação de todas as importações de empresas vinculadas ou de paraísos fiscais do período-base fornecendo todos os itens necessários à sua identificação, comprovando, por memória de cálculo o atendimento aos métodos legais;

c) relação de todas as exportações da mesma forma que para as importações;

d) relação de pagamentos de royalties, assistência técnica, científica, administrativa ou assemelhados;

e) relação de juros pagos ou creditados;

e) recolhimento de imposto relativos a ajustes de preços já lançados ou declarados; caso contrário, lavram auto de infração.

Não sendo apresentadas provas satisfatórias dos preços praticados ou se forem insuficientes, os auditores fiscais poderão determinar o preço, aplicado um dos métodos previstos e utilizando os documentos disponíveis na empresa.
A intimação determina que as informações devem ser entregues em planilhas EXCEL e em listagens impressas.

Foi criada a Divisão de Fiscalização de Preços de Transferência que faz parte da Delegacia Especial de Assuntos Internacionais. Grupos especiais estão sendo treinados para fiscalizar esta área e iniciaram as fiscalizações desde 1998 (BERTOLUCCI, 2000, pág. 37).

5.3.1 Procedimentos para atender os aspectos fiscais do Preço de Transferência

Segundo Bertolucci (2000, p.37), a legislação de controle das manipulações de preços está avançando em todo o mundo com tendência nitidamente convergente e, em tempo relativamente curto, todos os países de alguma importância estarão alinhados. Além disso, o mundo tende a ser um produtor de commodities cuja comparação se tornará mais fácil e as manipulações de preços mais evidentes.

Com este quadro de referência, as empresas perceberão, muito depressa, que manipular preços pode levar a um aumento de tributação geral do grupo:

- Nas exportações vendidas abaixo de seu preço correto: o fisco cobrará imposto sobre a diferença, enquanto que a entidade que recebe os bens a preços baixos tem alta margem que também é tributada;

- Nas importações compradas a preços altos, o mecanismo é igual e contrário: seu diferencial de preço é indedutível, mas estará sendo tributado no país de origem.

Dentro destas premissas, compete às empresas adotarem medidas que permitam definir preços de transferência que respeitem às normas internacionais.

Os pontos que devem ser cuidados para que as empresas não tenham (ou, ao menos, reduzam seu risco) problemas são os seguintes, conforme BERTOLUCCI (2000, p.37):

- Definir claramente os parâmetros de comprovação, escolhendo, dentre os métodos previstos na lei, aqueles que melhor atenderem às características da empresa;

- A escolha deve visar à economia de recursos para a comprovação. Se os produtos forem *commodities*, bastará manter os arquivos das cotações internacionais das datas das negociações. Se a comparação com o mercado for fácil, deve ser o caminho utilizado. Freqüentemente, o método do custo mais margem é o mais vantajoso, pois elimina a necessidade de recorrer às entidades externas para obter informações: se o custeamento da empresa é bem feito e bem documentado, é a forma mais conveniente para se comprovar a adequação dos preços de transferência praticados;

- ·Se a empresa custear seus produtos por ordem, é aconselhável que seus custos e os documentos comprobatórios sejam mantidos separados por processo de exportação para que a prova vá sendo preparada e separada durante o processo de exportação;

- Se o custeio for por processo, a prova é produzida de forma mais genérica, mas é necessário que a comprovação dos custos seja completa;

- Nos processos de importação, já há uma série de documentos e registros que são necessários. As empresas também devem incluir nos procedimentos tudo o que for necessário para demonstrar que os preços praticados são adequados;

- À medida que a cultura do controle dos preços de transferência se espalha pela organização, cada participante do processo comercial – compras ou vendas – se antecipa aos problemas e os elimina antes de pô-los em prática.

Todos estes pontos devem especificamente definidos e estruturados com clara atribuição de responsabilidades e com controle realizado pela Controladoria em períodos ao menos mensais. Dependendo da forma de recolhimento dos impostos, se houver alguma adição ao lucro real, já será feita tempestivamente (no prazo correto) sem provocar o pagamento de multas de mora pelo atraso no recolhimento do imposto relativo ao ajuste do preço de transferência.

5.3.2 Penalidades Pelo Não Cumprimento das Exigências Fiscais

Segundo a legislação vigente, mais precisamente, de acordo com a Lei 9.430/96, há previsões de penalidades para as Pessoas Jurídicas, que uma vez obrigadas a efetuarem ajustes de Preço de Transferência, não efetuarem as devidas adições ao Livro de Apuração do Lucro Real e, desta forma, não declarando os valores de ajustes como base para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

As penalidades previstas na legislação e julgados emanados pela Receita Federal serão resumidamente tratadas a seguir.

5.3.2.1. Multas de Lançamento de Ofício (Lei 9.430/96)

De acordo com a respectiva lei:

> **Art. 44.** Nos casos de lançamento de ofício, serão aplicadas as seguintes multas: (Redação dada pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)
>
> I - de 75% (setenta e cinco por cento) sobre a totalidade ou diferença de imposto ou contribuição nos casos de falta de pagamento ou recolhimento, de falta de declaração e nos de

declaração inexata; (Redação dada pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

II - de 50% (cinqüenta por cento), exigida isoladamente, sobre o valor do pagamento mensal: (Redação dada pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

a) na forma do art. 8º da Lei nº 7.713, de 22 de dezembro de 1988, que deixar de ser efetuado, ainda que não tenha sido apurado imposto a pagar na declaração de ajuste, no caso de pessoa física; (Incluída pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

b) na forma do art. 2º desta Lei, que deixar de ser efetuado, ainda que tenha sido apurado prejuízo fiscal ou base de cálculo negativa para a contribuição social sobre o lucro líquido, no ano-calendário correspondente, no caso de pessoa jurídica. (Incluída pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

§ 1º O percentual de multa de que trata o inciso I do **caput** deste artigo será duplicado nos casos previstos nos arts. 71, 72 e 73 da Lei nº 4.502, de 30 de novembro de 1964, independentemente de outras penalidades administrativas ou criminais cabíveis. (Redação dada pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

(...)

§ 2º Os percentuais de multa a que se referem o inciso I do **caput** e o § 1º deste artigo serão aumentados de metade, nos casos de não atendimento pelo sujeito passivo, no prazo marcado, de intimação para: (Redação dada pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

I - prestar esclarecimentos; (Renumerado da alínea “a” pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

II - apresentar os arquivos ou sistemas de que tratam os arts. 11 a 13 da Lei nº 8.218, de 29 de agosto de 1991; (Renumerado da alínea “b” com nova redação pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)

> III - apresentar a documentação técnica de que trata o art. 38 desta Lei. (Renumerado da alínea "c" com nova redação pela Lei nº 11.488, de 15 de junho de 2007)
>
> § 3º Aplicam-se às multas de que trata este artigo as reduções previstas no art. 6º da Lei nº 8.218, de 29 de agosto de 1991, e no art. 60 da Lei nº 8.383, de 30 de dezembro de 1991.
>
> § 4º As disposições deste artigo aplicam-se, inclusive, aos contribuintes que derem causa a ressarcimento indevido de tributo ou contribuição decorrente de qualquer incentivo ou benefício fiscal.

5.3.2.2 Declaração Falsa ou com Diminuição de Tributo

De acordo com material utilizado pela Deloitte, consultoria internacional também especializada em Preços de Transferência, consta resumo sobre os tipos de penalidade e acréscimos decorrentes da declaração de valores inferiores aos valores reais.

a) Declaração falsa com diminuição de tributo:

- Multa de mora recolhimento espontâneo de até 20%;
- Multa de 75% por auto de infração, agravada para 150% no caso de evidente intuito de fraude;
- Juros Selic;
- Multa de R$ 20 para cada grupo de 10 informações incorretas ou omitidas;
- Reclusão de 2 a 5 anos, mais multa (art. 1º, I da lei dos crimes contra a ordem tributária). Pressupõe conduta dolosa;
- Suspensão do registro no CRC para o contador.

b) Declaração falsa:

- Multa de R$ 20 para cada grupo de 10 informações incorretas ou omitidas;

- Detenção de 6 meses a 2 anos, mais multa (art. 2º, I da lei dos crimes contra a ordem tributária). Pressupõe conduta dolosa.
- Suspensão do registro no CRC.
-

c) Fiscalização Prolongada pode atrair outros tipos de auditorias fiscais

Há casos de mais de 40 meses de fiscalização prolongada em decorrência da descoberta de não declaração dos valores ajustáveis de Preços de Transferência, em que se estendeu a fiscalização a outros aspectos fiscais da empresa.

5.3.2.3. Omissão do Contribuinte na Aplicação dos Métodos

De acordo com a Delegacia da Receita Federal de Julgamento em Campinas / 1a. Turma / DECISÃO 3.716 em 27.03.2003, temos o seguinte:

> "PRL. CÁLCULO DO PREÇO-PARÂMETRO. OBRIGAÇÃO DO CONTRIBUINTE. ATIVIDADE SUPLETIVA DO FISCO. Na apuração do preço-parâmetro, cumpre ao contribuinte fazê-lo segundo o que dispõe a Lei nº 09.430.96, art. 21, e amparado nos documentos ali elencados. Na sua omissão, trabalhará o Fisco, mas, agora, sob o amparo da IN nº 38.97, art. 39, parágrafo único, de sorte a tudo fazer para, escorado em documentos que amealhar, **sem restrição**, calcular mencionado preço-parâmetro. **Se o contribuinte omitiu-se, assumiu um risco**. Agora, o que não é razoável, é se tencionar inverter a carga desse risco; descarregar sobre a fiscalização exigências que não constam da legislação pertinente, quais, por exemplo, pesquisa em multiplicidade de fontes de informação, identidade de produto, equivalência de magnitude entre as operações comparadas." (grifos nossos)

5.4 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NO LALUR

De acordo com o Manual da DIPJ 2008 (Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica que é entregue anualmente á Receita Federal), o Livro de Apuração do Lucro Real recebe linhas específicas para facilitar o controle da Receita Federal das operações da empresa.

Como é possível observar abaixo, na linha grifada, há linha específica para adicionar os ajustes decorrentes da aplicação de métodos de preços de transferências, de acordo com o disposto nos arts. 18 a 24 da Lei nº 9.430, de 1996.

Ficha 09A - Demonstração do Lucro Real - Com Atividade Rural - PJ em Geral

01.Lucro Líquido antes do IRPJ

ADIÇÕES

02.Custos - Soma das Parcelas Não Dedutíveis

03.Despesas Operacionais - Soma das Parcelas Não Dedutíveis

04.Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

05.Lucros Disponibilizados do Exterior

06.Rendimentos e Ganhos de Capital Auferidos no Exterior

07.Ajustes Decorrentes de Métodos - Preços de Transferências

08.Variações Cambiais Passivas (MP nº 1.858-10/1999, art. 30)

09.Variações Cambiais Ativas - Operações Liquidadas (MP nº 1.858-10/1999, art. 30)

10.Ajustes por Diminuição no Valor de Investimentos Avaliados pelo Patrimônio Líquido

11.Amortização de Ágio nas Aquisições de Investimentos Avaliados pelo Patrimônio Líquido

12.Perdas em Operações Realizadas no Exterior

13.Excesso de Juros sobre o Capital Próprio

14.Reserva Especial - Realização (Lei nº 8.200/1991, art. 2º)

15.Participações Não Dedutíveis

16.Dispêndios em Pesquisa Científica e Tecnológica e de Inovação Tecnológica - ICT (Lei nº 11.196/2005, art. 19-A)

17.Depreciação/Amortização Acelerada Incentivada - Reversão (Lei nº 11.196/2005, art. 17, III e IV e art. 20)

18.Depreciação Acelerada Incentivada - Reversão (Lei nº 11.196/2005, art. 31)

19.Depreciação/Amortização Acelerada Incentivada - Reversão

20.Perdas Incorridas no Mercado de Renda Variável no Período de Apuração, exceto Day-Trade

21.Perdas em Operações Day-Trade no Período de Apuração

22.Realização de Reserva de Reavaliação

23.Tributos e Contribuições com Exigibilidade Suspensa

24.Resultados Negativos com Atos Cooperativos

25.Custos e Despesas Vinculados às Receitas da Atividade Imobiliária Tributadas pelo RET - Patrimônio de Afetação

26.Perdas de Capital por Variação Percentual em Participação Societária Avaliada pelo Patrimônio Líquido

27.Outras Adições

28.SOMA DAS ADIÇÕES

EXCLUSÕES

(…)

50.SOMA DAS EXCLUSÕES

51.LUCRO REAL ANTES DA COMPENSAÇÃO DE PREJUÍZOS DO PRÓPRIO PERÍODO DE APURAÇÃO

52.(-)Atividades em Geral

53.(-)Atividade Rural

54.LUCRO REAL APÓS A COMPENSAÇÃO DOS PREJUÍZOS DO PRÓPRIO PERÍODO DE APURAÇÃO

COMPENSAÇÃO DE PREJUÍZOS FISCAIS DE PERÍODOS DE APURAÇÃO ANTERIORES

55.(-)Atividades em Geral - Períodos de Apuração de 1991 a 2007

56.(-)Atividade Rural - Períodos de Apuração de 1986 a 1990

57.(-)Atividade Rural - Períodos de Apuração de 1991 a 2007
58.(-)Indústrias Titulares de Programas de Exportação - Befiex até 03/06/1993
59.LUCRO REAL
60.LUCRO REAL POSTERGADO DE PERÍODOS DE APURAÇÃO ANTERIORES

Quadro 27: Livro de Apuração do Lucro Real
Fonte: DIPJ 2008

5.5. DECLARAÇÃO DAS INFORMAÇÕES DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NA DIPJ

A DIPJ (Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica) deve ser entregue à Receita Federal todos os anos e abrange informações gerais e detalhadas econômicas e financeiras da empresa. É um programa desenvolvido pelo SERPRO sob a responsabilidade da Coordenação Geral de Tecnologia da Informação – COTEC da Receita Federal do Brasil.

A DIPJ contém informações sobre os seguintes impostos e contribuições devidos pela pessoa jurídica:

I – Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
II – Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
III – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);

Todas as pessoas jurídicas, inclusive as equiparadas, as entidades submetidas aos regimes de liquidação extrajudicial e falimentar, pelo período em que perdurarem os procedimentos para a realização de seu ativo e liquidação do passivo, e as entidades imunes e isentas do imposto de renda, devem apresentar, anualmente, a DIPJ de forma centralizada pela matriz.
Estão desobrigadas de apresentar a DIPJ:

- As pessoas jurídicas optantes pelo Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Federal) e pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de

Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, instituído pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Simples Nacional), por estarem obrigadas à apresentação de Declaração específica do Simples;

- As pessoas jurídicas inativas, assim consideradas as que não realizaram, durante o ano-calendário, qualquer atividade operacional, não operacional, financeira ou patrimonial, por estarem obrigadas à apresentação da Declaração de Inatividade;

- Os órgãos públicos, as autarquias e as fundações públicas.

Na DIPJ as informações referentes a Preços de Transferência são consignadas nas Fichas 29 a 32.

Como é possível observar na Figura 28 abaixo, caso a empresa esteja dispensada de realizar os cálculos de preços de transferência por um ou mais dos Safe Harbour, deve assinalar “sim” no campo superior “PJ enquadrada nos artigos 35 ou 36 da IN 243/2002, com redação das IN 382/2003 e 703/2006”.

Caso não esteja dispensada, a empresa deve assinalar a opção “não” e preencher as fichas 29 a 32, de acordo com as instruções do Manual da DIPJ (MAJUR).

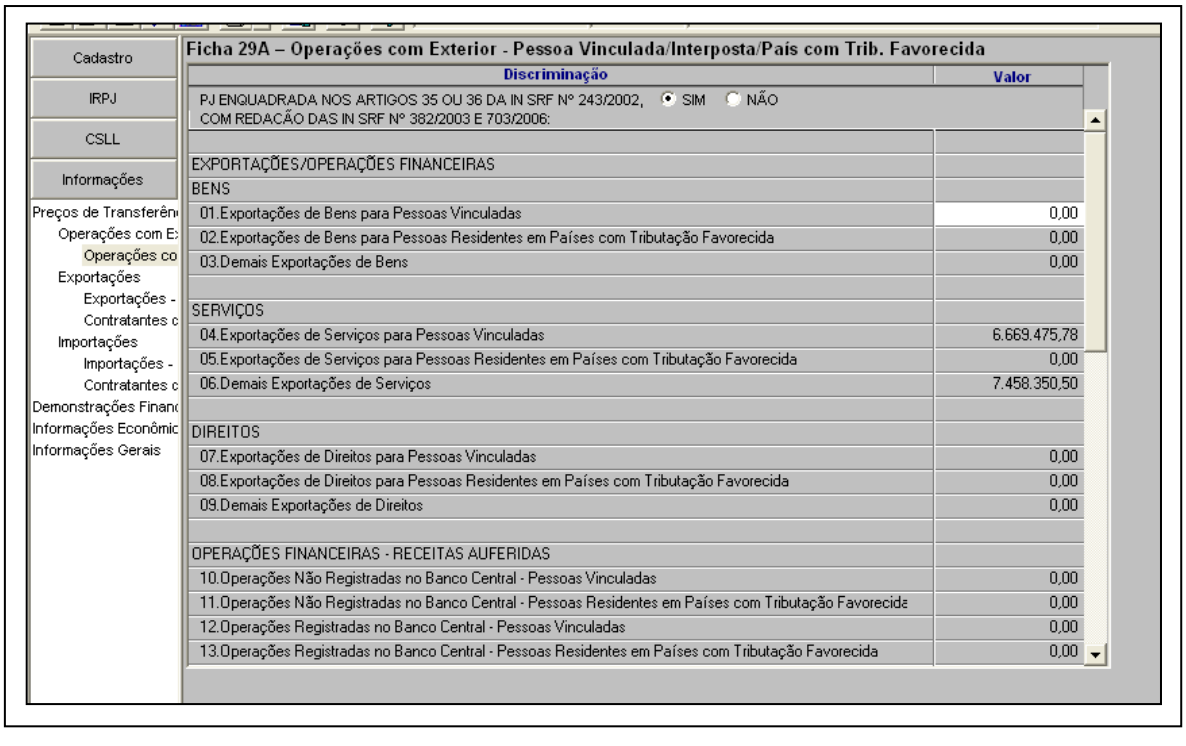


Figura 28: Ficha 29 A da Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica – DIPJ 2008
Fonte: Programa DIPJ 2008

Vale lembrar que a apuração dos preços de transferência é meramente fiscal e não sendo necessário efetuar lançamentos contábeis decorrentes dos ajustes apurados.

CONCLUSÃO

Em decorrência da atual tendência do mundo globalizado é comum que as empresas encontrem-se fazendo negócios com outras fora de sua jurisdição tributária. E isto não só tange às multinacionais, como também empresas de qualquer porte. No entanto, o Preço de Transferência está intimamente ligado às transações realizadas por multinacionais, dentro de seu próprio Grupo, uma vez que estas podem se utilizar das facilidades tributárias do país em que se situa alguma de suas vinculadas com a qual realize transações, a fim de transferir ou receber lucros disfarçadamente.

Neste sentido, a globalização do mercado brasileiro, o crescente fluxo de investimentos estrangeiros e a conjuntura econômica mundial contribuíram para o advento, com a Lei 9.430 de 27 de dezembro de 1996, das normas de Preços de Transferência, aplicáveis a partir do ano de 1997. A esta lei estão sujeitas todas as empresas localizadas no Brasil que realizem operações de importação e exportação de bens, serviços e direitos e empréstimos com pessoas físicas ou jurídicas vinculadas localizadas no exterior ou em paraísos fiscais.

A Lei 9.430 realmente representou grande avanço do Fisco brasileiro no que tange à coibição de evasão fiscal, estipulando métodos com o propósito de assegurar que os preços considerados para fins de apuração do lucro real, presumido ou arbitrado, e a base de cálculo da contribuição social sobre o lucro líquido se aproximem, tanto quanto o possível, dos preços de mercado.

No entanto, as regras de Preços de Transferência vêm sofrendo freqüentes alterações, que têm, por outro lado, influenciado significativamente a carga tributária

dos contribuintes. É o caso, por exemplo, do PRL 60%, que foi criado pela Lei n° 9.959 de 2000, e teve sua metodologia regulamentada por meio de Instrução

Normativa, mais coerente em sua essência, porém, mais árdua aos contribuintes. Isto também, muitas vezes, porque as empresas se vêem “obrigadas” (por falta de métodos que sejam mais específicos ou flexíveis com seu tipo de operação) a recorrerem ao método do PRL 60%. É o caso, por exemplo, da importação de matéria-prima utilizada no processo produtivo, a qual não é vendida pela empresa vinculada a terceiros, tampouco adquirida pela empresa brasileira de terceiros, impossibilitando a aplicação do PIC – Método dos Preços Independentes Comparados. Além das dificuldades de aplicação dos métodos de Preços de Transferência, como é o caso de operações envolvendo Ativo Imobilizado e Prestação de Serviços.

Outra questão polêmica diz respeito à constituição do Mercosul, o Mercado Comum do Sul, envolvendo Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, pois há grandes diferenças legislativas e tributárias nos países membros, representando um grande problema para a real integração dos mesmos, uma vez que criam possibilidades de planejamentos voltados à evasão fiscal pelas empresas dos vários Estados Partes que praticam operações de comercialização entre si. Desta forma, uma regulamentação única para os Preços de Transferência é um desafio relevante para o bloco econômico.

Com tudo isto, há aqueles cuja visão é de que as regras de Preços de Transferência no Brasil prejudicam demasiadamente o contribuinte no que tange à carga tributária, uma vez que este se vê obrigado a utilizar métodos pouco específicos e onerosos, que não condizem com a realidade de suas operações. Ou, dizem que as regras de Preços de Transferência brasileiras possam ser um gargalo para fuga de investimentos estrangeiros, avaliando a conveniência de manter seus negócios no país, em função de ajustes tributários excessivos.

Desta forma, por um lado, as regras de Preços de Transferência são necessárias ao controle tributário, desestimulando as empresas vinculadas a praticarem atos de manipulação de preços e evitando evasão de receitas fiscais. Em nosso entender, a legislação poderia ser simplificada, a fim de evitar que as empresas, importadoras ou exportadoras, sejam submetidas a regras que, muitas vezes, carecem de clareza e objetividade, e deixando o contribuinte em dificuldade para comprovar que não praticou qualquer tipo de manipulação de preços em suas operações de comercialização com vinculadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBAGLI, Sarita, LASTRES, Helena. *Informação e globalização na era do conhecimento*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BARBOSA, Wesley Nogueira. *Estudo Comparativo do Transfer Pricing entre o Brasil e os cinco países de maior investimento local: Estados Unidos, Holanda, Espanha, França e Alemanha.* Dissertação de Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica.

BASSOTTO, Jubércio. *Preço de Transferência à luz do planejamento Contábil-Tributário***.** Dissertação de Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica. Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado. São Paulo: FECAP, 2002.

BASSOTTO, Jubércio apud BARRAGAN, Luciana Gavazzi; PEREIRA, Évelin Rodrigues. *Entendendo a Utilização do PRL no cálculo do Preço de Transferência na Importação*. In: IX Seminário em Administração no Comércio Internacional, 2006. São Paulo. Anais... São Paulo, SEMEAD, CAPES, 2006, p. 41.

BRASIL. *Lei 9430/96 em vigor a partir de 01/01/1997 – Regula o Preço de Transferência no Brasil***.** Disponível em: <HTTP//www.receita.fezenda.gov.br> Acesso em 13/mar/2006.

BAUMANN, Z. Globalização: As conseqüências humanas. Rio de Janeiro: Zahar 94
1999.

DRUCKER, P. *Administrando em tempos de grandes mudanças*. São Paulo: Thomson, Pioneira, 1995.

EMANNUEL Clive R.; MEHADFI, Messapud. *Transfer Princing*. 1ª Ed. London. Academic Press. 1994. ISBN 012 238330-3.

FERNANDES, Edison Carlos (coord). Preços de Transferência. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado. São Paulo: FECAP, 2004.

GARCIA JÚNIOR, Armando Álvares. *Direito internacional: questões atuais*. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

General Report, in International Fiscal Assosssiation, Transfer Pricing in the absence of comparable market prices. Cahiers de Droit Fiscal International, Deventer, Kluwer, v. LXXCIIa, 1992, p. 28-9.

GUGLIELMO, Maisto: *General Report, in International Fiscal Assosssiation, Transfer Pricing in the absence of comparable market prices*. Cahiers de Droit Fiscal International, Deventer, Kluwer, v. LXXCIIa, 1992, p. 28-9.

BORGES, Alexandre Siciliano, PEIXOTO, Marcelo Magalhães. *Manual dos Preços de Transferência no Brasil.* MP Editora, 1ª Edição, 2007.

MATOS, Fernando. *Preço de Transferência no Brasil.* São Paulo: Atlas, 1999.

MOREIRA JÚNIOR, Gilberto de Castro. *Controle Fiscal dos preços de transferência na exportação e conquista de novos mercados*. In: FERNANDES, Edison Carlos (coord). Preços de Transferência. São Paulo: Quartier Latin, 2007, p. 200.

_____. *Controle Fiscal dos preços de transferência na exportação e conquista de novos mercados.* In: FERNANDES, Edison Carlos (coord). Preços de Transferência. São Paulo: Quartier Latin, 2007, p. 2001.

RAÍZES JURÍDICAS Curitiba, v. 4, n. 1, jan./jun. 2008, pág. 130/131.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. *Perguntas e respostas sobre o Preço de Transferência***.** Disponível em: <HTTP//www.receita.fazenda.gov.br > Acesso em 13/ mar/ 2006.

VIEIRA, José Luiz Conrado. *A Integração Econômica Internacional na Era da Globalização*. São Paulo: Letras e Letras, 2004.

SCHOUERI, Luís Eduardo. *Preços de transferência no direito tributário brasileiro*. 2. ed., revista e atualizada. São Paulo: Dialética, 2006.