

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO PAULO - UNIFESP
ESCOLA PAULISTA DE POLÍTICA, ECONOMIA E NEGÓCIOS – EPPEN
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA
UM ESTUDO TEÓRICO DE METODOLOGIAS DE APLICAÇÃO E TRIBUTAÇÃO

Giovana Arone Wosiack

OSASCO

2021

GIOVANA ARONE WOSIACK

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

UM ESTUDO TEÓRICO DE METODOLOGIAS DE APLICAÇÃO E TRIBUTAÇÃO

*Monografia apresentada ao Departamento de
Ciências Contábeis da Universidade Federal
de São Paulo – UNIFESP, como pré-requisito
para obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis*

Orientadora Profa. Dra. Nena Geruza Cei

OSASCO

2021

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Unifesp Osasco
e Departamento de Tecnologia da Informação Unifesp Osasco,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

W935p WOSIACK, Giovana Arone
Preço de transferência: um estudo teórico de metodologias
de aplicação e tributação / Giovana Arone Wosiack. - 2021.
38 f.

Trabalho de conclusão de curso (Ciências Contábeis) -
Universidade Federal de São Paulo - Escola Paulista de Política,
Economia e Negócios, Osasco, 2021.
Orientador: Nena Geruza Cei.

1. Preços de transferência. 2. Tributação. 3. Transações
intercompanhia. 4. Empresas multinacionais. 5. Contabilidade.
I. Cei, Nena Geruza, II. TCC - Unifesp/EPPEN. III. Título.

CDD: 657

RESUMO

O objetivo do presente trabalho é explorar, analisar e avaliar metodologias nacionais e internacionais sobre preços de transferência e suas formas mais comuns de tributação, bem como explorar o contexto ao qual estão inseridas as companhias, os indivíduos e autoridades fiscais de cada país. Através de conceituação a partir de uma revisão bibliográfica de autores e órgãos renomados sobre o tema, é apresentada uma análise aprofundada da legislação brasileira e as eficiências e deficiências deste regime em comparação aos modelos internacionalmente adotados e aceitos pela maioria dos países. Este estudo analisa como o ambiente de preços de transferência pode se tornar uma ferramenta gerencial de valor para os grupos de empresas e impulsionar o investimento destes grupos no país, ou, em outros casos, aumentar as incertezas e os riscos fiscais e tributários de companhias. Após feitas e relacionadas as análises críticas, tem-se uma conclusão do caminho, do ritmo e modelo que o Brasil e as autoridades fiscais devem seguir para mitigar os riscos e a incerteza dos contribuintes, a fim de fomentar e impulsionar o investimento de multinacionais no Brasil através de um modelo de preços de transferência que traz segurança aos grupos empresariais que atuam globalmente.

Palavras-chave: Preços de Transferência – Tributação – Transações Intercompanhia – Empresas Multinacionais - Contabilidade

ABSTRACT

The main objective of this study is to explore, analyze and assess national and international methodologies regarding transfer pricing and its most regular ways of taxation, as well as explore the context where the companies, individuals and fiscal authorities of each country of a transaction are involved. It starts from a bibliography review and goes through the concepts of authors that have written about this topic, it is presented a deep dive into Brazilian legislation, its efficiencies and deficiencies of the regime in comparison to other models adopted on international level and by most of the countries. This study analyzes how transfer pricing environment can become a management tool that adds value to group of companies and can boost the investments in the country or, in other cases, increase the uncertainty and the fiscal risks of the companies and results in decrease of investments and transaction with some countries. Following the critical analysis, it is presented as conclusion a possible way that companies and governments can follow in order to mitigate risks and uncertainty that surround the context of transfer pricing and definitely impulse the investments of multinationals companies in Brazil through a transfer pricing model that offers reliability to companies that act globally.

Keywords: transfer pricing – taxation – intercompany – accounting – multinational companies

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
IDP	Índice de Investimento Direto no País
RFB	Receita Federal Brasileira
IFA	International Fiscal Association
PCI	Preço sob Cotação na Importação
PECEX	Preço sob Cotação na Exportação
PIC	Preços Independentes Comparados
PRL	Preço de Revenda menos Lucro
CPL	Custo de Produção mais Lucro
PVEx	Preço de Venda nas Exportações
PVA	Preço de Venda por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro
PVV	Preço de Venda a Varejo no País de Destino Diminuído do Lucro
CAP	Custo de Aquisição ou de Produção Mais Tributos e Lucro
CSLL	Contribuição Sobre Lucro Líquido
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
NTMM	Net Transactional Margin
RID	Relatório de Investimento Direto
APA	Advanced Pricing Agreement
ONU	Organização das Nações Unidas
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA.....	6
2.2 ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD)	7
2.3 O PRINCÍPIO <i>ARM'S LENGTH</i>	8
2.4 MANUAL SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DA ONU	9
2.5 INTERNATIONAL FISCAL ASSOCIATION (IFA)	10
3 LEGISLAÇÃO BRASILEIRA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	10
4 METODOLOGIAS UTILIZADAS PARA APURAÇÃO E DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	13
4.1 MÉTODO DOS PREÇOS INDEPENDENTES COMPARADOS (PIC).....	14
4.2 MÉTODO DO PREÇO DE REVENDA MENOS LUCRO (PRL, PRL60 OU PRL20).....	15
4.3 MÉTODO DO CUSTO DE PRODUÇÃO MAIS LUCRO (CPL)	15
4.4 CUSTOS	16
4.5 RECEITAS.....	16
4.6 PREÇO DE VENDA NAS EXPORTAÇÕES (PVEX).....	17
4.7 PREÇO DE VENDA POR ATACADO NO PAÍS DE DESTINO DIMINUÍDO DO LUCRO (PVA).....	17
4.8 PREÇO DE VENDA A VAREJO NO PAÍS DE DESTINO DIMINUÍDO DO LUCRO (PVV)	17
4.9 CUSTO DE AQUISIÇÃO OU DE PRODUÇÃO MAIS TRIBUTOS E LUCRO (CAP).....	18
4.10 EXEMPLOS.....	18
5 EFICIÊNCIAS E DEFICIÊNCIAS DAS REGRAS BRASILEIRAS DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA	20
6 TENDÊNCIAS BRASILEIRAS DE FISCALIZAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA.....	26
7 TENDÊNCIAS GLOBAIS DE FISCALIZAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	27
8 CONCLUSÃO	33
9 BIBLIOGRAFIA.....	36

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho trata de um estudo teórico exploratório sobre o tema de preços de transferência, com análise aprofundada do modelo de regras adotado e permitido no Brasil e o modelo adotado pela maioria dos países mundialmente.

O primeiro capítulo “Referencial Teórico” é dedicado à conceituação de todos os termos no que tange o ambiente de preço de transferência.

Em seguida, será apresentada a legislação brasileira e seu histórico, desde a criação da primeira lei brasileira, passando pelas alterações no decorrer dos anos, até suas últimas atualizações e o que é aceito e aplicado atualmente.

No terceiro capítulo, serão apresentadas metodologias de aplicação de preço de transferência, bem como suas eficiências e deficiências através do uso de exemplos fictícios. Este capítulo também analisa como o preço de transferência pode ser construído e apurado em diferentes modelos de processo, estando em conformidade com políticas de tributação multilaterais, ou seja, de todas as partes envolvidas nas transações, sendo elas brasileiras ou internacionais.

No quarto capítulo, serão apresentadas as tendências globais e, posteriormente, as brasileiras acerca da fiscalização dos preços de transferência e serão explorados os riscos aos quais os agentes de uma transação, sendo companhias e governos, estão expostos.

Para o quinto capítulo, foi desenvolvida uma conclusão com base no estudo feito e na literatura explorada, onde será sugerida uma linha de análise e atuação, a fim de se aprofundar no tema do presente trabalho como formar de criar valor agregado ao grupo empresarial e mitigar os riscos tributários e jurídicos. Adicionalmente, será apresentado como gerenciar os preços de transferência de uma forma vantajosa, com o objetivo de estar em conformidade com as regulações multilaterais, evitar prejuízos e maximizar lucros.

No sexto e último tópico deste trabalho, estão relacionadas as referências bibliográficas utilizadas para desenvolvê-lo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O termo “preço de transferência” é atribuído à transação quando duas entidades legais de um mesmo grupo econômico, portanto partes relacionadas, compram ou vendem bens, direitos ou serviços entre si.

Ainda sobre o significado, a Receita Federal Brasileira entende que o termo “Preços de Transferência” é utilizado para identificar controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias.

As operações intercompanhia compreendem os créditos concedidos entre empresas de um mesmo grupo econômico via instrumento de dívida. Pode tratar se de empréstimos, créditos comerciais, títulos e outros instrumentos. Naturalmente, se as empresas envolvidas não pertencerem ao mesmo grupo econômico, a operação não será considerada intercompanhia, ou “intragrupo”. A classificação “intercompanhia” entre empresas relacionadas considera, portanto, a residência comum do controlador final. (Relatório de Investimento Direto, Banco Central do Brasil, 2020)

Um estudo do Banco Central do Brasil relacionado à participação de capital de empresas brasileiras com filiais ou subsidiárias fora do Brasil, publicado em março de 2015, revelou que o percentual repassado às matrizes no Brasil da receita de emissão de títulos oriundos do exterior foi estimado em 78,6% para uma amostra de empresas não financeiras e não residentes no período de 2007-2014. Já no período de 2015 a 2019, o valor bruto emitido pelas subsidiárias atingiu US\$97,4 bilhões. (Relatório de Investimento Direto, Banco Central do Brasil, 2020)

O mesmo estudo indicou que a posição total do índice de Investimento Direto no País (IDP) atingiu US\$ 874 bilhões em 2019, maior valor já registrado, sendo que deste total, US\$250,7 bilhões são referentes a operações intercompanhias. Com base nos dados supracitados e nas informações que exploraremos adiante, fica evidente a importância do estudo acerca de preço de transferência, por se tratar de um indicador chave para a integração da economia internacional.

Os preços de transferência se tornam importantes, de acordo com a OCDE, tanto para as empresas contribuintes, quanto para as administrações fiscais, porque determinam as receitas, despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das entidades vinculadas transacionando em diferentes jurisdições fiscais. Dessa forma, qualquer ajuste de preço de transferência em um país implica a necessidade de ajuste correspondente no outro país.

2.2 ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD)

A OECD é um órgão internacional, criado em 1960, cuja missão principal é delinear políticas que almejam propriedade, equidade, oportunidade e bem-estar para todos. Juntamente com governos, cidadãos e legisladores, os países membros desta organização trabalham para estabelecer continuamente políticas com padrão de conduta para a sociedade como um todo, visando a economia de bilhões de dólares com impostos e prospectando economias e sociedades mais fortes e justas. Como caminho para atingir seu objetivo, a OECD promove conhecimento através de estudos, reuniões e conferências periódicas para informar sobre as melhores políticas e, como consequência, dá suporte na tomada de decisão de governos, autoridades fiscais, membros, companhias e cidadãos.

Foi através da OECD que ocorreram as publicações iniciais acerca de *transfer pricing* e que criaram o movimento global para discutir e delinear regras e boas práticas sobre o tema. Os países membros se reúnem periodicamente para elaborar, discutir, refinar e atualizar seus guias sobre *transfer pricing*. Todas as suas atualizações e revisões periódicas fazem menção ao princípio de *arm's length*, que será definido no tópico seguinte, de forma que, ao negligenciar este princípio, a aplicação das regras de preço de transferência não estaria em conformidade com o movimento e as boas práticas globais.

A OCDE elaborou um guia de preços de transferência para seus países membros. Este guia constitui uma compilação de diversos relatórios do Comitê de Assuntos Fiscais, que tratam da determinação de preços de transferência e outras questões relacionadas. O principal relatório intitula-se “Preços de Transferência e empresas multinacionais (1979)” e consagrou uma análise detalhada do princípio de plena concorrência mencionado, principalmente, no artigo 9º do Modelo de Convenção da OCDE. Há também outros relatórios que abordam a questão de preços de transferência de uma perspectiva mais específica, como o “Preços de

transferência e empresas multinacionais – Três estudos fiscais” (1984) e o “Subcapitalização” (1987). Em muitas literaturas é possível verificar uma crítica em comum dos autores e estudiosos sobre o tema de *transfer pricing*: apesar dos esforços em produzir um material consistente e atualizá-lo periodicamente, a OCDE não focou no contexto e sistema de tributação de países em desenvolvimento para escrever seu manual de diretrizes de preços de transferência.

O Brasil ainda não é membro do órgão. Em 2010, o Brasil ingressou no Fórum Global sobre Transparência e Intercâmbio de Informações para Fins Tributários, que atualmente conta com mais de 155 membros. Em 2013, se tornou membro do Projeto G20/OCDE BEPS, visando investir na cooperação entre a OCDE e o país no enfrentamento e superação dos desafios tributários da atualidade. Em maio de 2019, o Brasil enviou um pedido formal para iniciar o processo de tornar-se membro da OCDE. Para tanto, espera-se que haja uma aderência completa e clara dos membros da OCDE ao princípio de *arm's length* e isso implica ao Brasil fazer mudanças estruturais nas regras de preço de transferência com o objetivo de se alinhar ao padrão da OCDE.

No contexto mundial, as orientações da OCDE nas Diretrizes de Preços de Transferência para empresas multinacionais e Administrações Tributárias são adotadas pela maioria dos países, cujos objetivos principais são: garantir que a base tributária seja adequada e evitar práticas de erosão da base e transferência de lucros. Essas diretrizes fornecem uma base sólida com condições equitativas para os países e mitiga muitos dos riscos que envolvem o campo de transações de preço de transferência.

2.3 O PRINCÍPIO *ARM'S LENGTH*

Determinar preço de transferência, tipicamente e de forma simplificada, requer:

- i. Levantamento da informação de onde o valor é criado e transferido;
- ii. analisar fatores como ativos usados, riscos assumidos e funções das partes envolvidas;
- iii. aplicação correta de um método econômico apropriado providenciado pelos regulamentos internos da companhia, entre outros guias (Ernst & Young, 2010).

O princípio de *arm's length*, ou “plena concorrência”, aplicado a preço de transferência sugere, de forma simplificada e bastante clara, que essa transação deve corresponder ao preço que seria pago numa situação igual ou parecida ao fazer negócio com terceiros. Aplica-se também a prazos, condições de pagamento, seguros, outros encargos, qualidade etc. O princípio de *arm's length*, ou plena concorrência, sugere que as empresas ajam em função das condições econômicas do mercado para determinação dos seus preços de transferência, assim como agiriam nas suas relações com terceiros.

Esse princípio indica que algumas condições devem ser mantidas entre as partes exatamente como se a operação fosse realizada com um terceiro independente. Portanto, não devem ser mais vantajosas que as relações que prevalecem no mercado, em que a companhia operaria ou transacionaria com terceiros. (BETTEN e ROTONDATO, 1998)

Este princípio adota uma filosofia justa e aplicável, de forma que nenhuma das partes seja prejudicada ou receba demasiada vantagem, portanto, por definição já explica sua importância no âmbito brasileiro de negociações. Além disso, o preço de transferência está bastante ligado à descentralização, centros de responsabilidades e avaliação de desempenho de gestores e unidades, de maneira que se faz imprescindível que os objetivos e conceitos estejam bem definidos para que não haja descumprimento da legislação e obrigações fiscais (GRUNOW e BEUREN, 2011).

Apesar de o Brasil, na década de 90, ter sido inspirado pelas Diretrizes da OCDE para desenvolver sua legislação doméstica, o sistema de preços de transferência nacional não está totalmente aderente ao padrão internacional do princípio de *arm's length*, consagrado no artigo 9 da Convenção Modelo da OCDE e da Convenção Modelo das Nações Unidas. (Preços de Transferência no Brasil: Rumo à Convergência para o Padrão OCDE, 2019)

2.4 MANUAL SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DA ONU

Em 2013, a Organização das Nações Unidas (ONU) divulgou um manual prático de preços de transferência para países em desenvolvimento. Parte do objetivo da ONU em criar um manual com diretrizes sobre preços de transferência foi devido à necessidade de preencher lacunas em relação à aplicabilidade das Diretrizes da OCDE em tais países. Esse vasto estudo e manual da ONU foi atualizado em 2017 e conta também com capítulos dedicados ao sistema

de preços de transferência, suas deficiências e eficiências em países como Brasil, África do Sul, Índia e México. Observou-se que os princípios e diretrizes são mais desenvolvimentistas que o manual da OCDE, que por sua vez, é visto como mais liberal.

2.5 INTERNATIONAL FISCAL ASSOCIATION (IFA)

Trata-se de uma associação independente, criada em 1938, na Holanda, com o objetivo de lidar com os crescentes problemas relacionados à tributação de empresas, conforme a internacionalização e globalização também cresciam. A proposta incluía pesquisa relacionada a problemas tributários internacionais, publicação de relatórios anuais sobre os temas estudados, congressos anuais para abrir e desenvolver discussões com os membros e, finalmente, prover incentivo à pesquisa científica.

Atualmente, a IFA conta com mais de treze mil e quinhentos membros de cento e quinze países diferentes e tem profunda atuação e relevância no que compete às discussões sobre preços de transferência, justamente porque as questões e divergências fiscais estão totalmente envolvidas no sistema de Preços de Transferência.

3 LEGISLAÇÃO BRASILEIRA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O objetivo principal da legislação de preços de transferência no Brasil é coibir a prática de transferência de resultado ao exterior por meio de manipulação dos preços estabelecidos nas transações de importação ou exportação de bens, serviços ou direitos a fim de inibir a perda de receita pelo governo brasileiro, causada por eventuais favorecimentos de preços e condições em transações internacionais entre entidades de negócio do mesmo grupo.

Sendo assim, a legislação não apresenta como objetivo equilibrar as relações comerciais e econômicas do mercado de forma que favoreça a evidência do princípio de plena concorrência de mercado. Esse papel é observado nas organizações globais em que parte da missão, geralmente, é promover uma sociedade mais justa e economias mais fortes, através de intercâmbio de informações, transparência, boas práticas e conferências.

O Brasil promulgou a primeira legislação acerca de preços de transferência em 1996. Com a crescente globalização das economias, as discussões internacionais de preços de transferência e plena concorrência de mercado tomando espaço, foram necessárias disposições específicas em relação aos preços de transferência no Brasil, dado o aumento do fluxo de investimentos estrangeiros anterior à década de 90 e que continuou em crescimento desde então. Com a promulgação da legislação de preços de transferência inspirada nas regras estabelecidas pela OCDE, o objetivo principal do Brasil foi impedir a transferência prejudicial de recursos para países estrangeiros através da manipulação de preços utilizados na importação ou exportação de bens, serviços ou direitos, em transações com partes vinculadas não residentes.

De acordo com a pesquisa Preços de Transferência no Brasil: Rumo à Convergência para o Padrão OCDE de 2019, percebeu-se que para a maioria das empresas estudadas, o sistema atual de legislação e regras de Preço de Transferência é visto como prático e previsível, em contrapartida, carrega consigo o custo da perda de receita para o Brasil, além de dupla tributação de incerteza tributária para os contribuintes no âmbito internacional. (Preços de Transferência no Brasil: Rumo à Convergência para o Padrão OCDE, 2019)

A conversão da medida provisória 563 na lei 12.715 de 2012, que alterou a Lei nº 9.430 de 1996, determina as regras para preço de transferência que devem ser aplicadas e seguidas pelas companhias brasileiras. A legislação se aplica ao imposto de renda e à contribuição social sobre o lucro líquido.

1. Preços Independentemente Comparados (PIC): de acordo com a Lei 12.715, é definido como média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, iguais ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas por terceiros em condições de pagamento semelhantes, bem como qualidade, encargos e entregas;
A lei também determina que as operações a serem comparadas não devem ser inferiores a 5% do valor total das operações de importação entre partes relacionadas no mesmo período;
2. Preço de revenda menos lucro: a maior discussão e controvérsia enquanto a Lei 12.715/12 ainda era uma medida provisória era como aplicar as margens de 20% ou 60% sob o preço de revenda. Com a conversão em Lei, essa questão foi sanada e aplica-se de acordo com o setor de atividade da empresa. Adicionalmente, o cálculo foi esclarecido e descrito utilizando-se: a) quarenta por cento para setores

farmacêuticos, produtos de fumo, equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos, máquinas para uso odonto-médico-hospitalar; extração de petróleo e gás natural; derivados do petróleo; b) trinta por cento para os setores de produtos químicos; setores de vidros; celulose, papel; metalurgia; c) vinte por cento para os demais setores.

Quando o tema é importação e exportação de commodities através de transações intercompanhias, deverá ser adotado o PCI (Preço sob Cotação na Importação) e o PECEX (Preço sob Cotação na Exportação), respectivamente. Ambas as metodologias se baseiam em cotações de *commodities* em bolsa de mercadorias globalmente reconhecidas.

Para os casos de exportação ou importação em que não houver cotação em alguma bolsa, os contribuintes devem procurar preços médios em transações de exportação com base em fontes independentes e do mesmo setor, dadas por institutos internacionais, bem como agências brasileiras de regulação (publicadas no Diário Oficial da União).

A aplicação da legislação pelo contribuinte é obrigatória e exige memória de cálculo e documentação obrigatórios que devem ser declarados anualmente à Receita Federal Brasileira. Será considerado o período anual, encerrada em 31 de dezembro ou o período compreendido entre o início do ano-calendário ou na data de encerramento das atividades. Caso seja necessário ajuste em função da aderência à legislação brasileira, deverá ser efetuado em 31 de dezembro ou na data de encerramento das atividades.

A Receita Federal Brasileira publicou um documento em 2009 onde limita a uma vez de o contribuinte de alterar o método de cálculo e estabelecimento dos preços de transferência aplicado às importações de bens, direitos e serviços em um determinado período de ano-calendário. Neste sentido, para este tipo de operação, uma vez adotado um método (descrito no tópico seguinte), ainda que parte do consumo ocorra em períodos seguintes ou que venham a ser verificados parâmetros mais favoráveis através de outros meios, o contribuinte deverá ater-se à mesma metodologia para os itens remanescentes em estoque. Essa mesma regra também permite ao contribuinte, por lei, a alternativa de mudar de método a cada ano-calendário para aquele que lhe seja mais favorável e adequado.

A autoridade fiscal brasileira, assim como a maioria dos países, instituiu o controle dos preços de transferência como medida de salvaguarda de seus interesses fiscais, após constatar a manipulação de preços por empresas vinculadas em transações internacionais, com o objetivo de usufruir de regimes tributários mais favoráveis. É dessa forma que ocorre a

transferência de renda de um Estado para outros que oferecem alíquotas de tributos inferiores ou isenções por meio da manipulação de preços de bens, direitos e serviços.

Estão obrigados à observância das regras brasileiras de preços de transferência:

- a) Pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que praticarem operações com pessoas físicas ou jurídicas, residentes ou domiciliadas no exterior, consideradas vinculadas, mesmo que com intermédio de outra pessoa física ou jurídica;
- b) Pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que realizem operações com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada em país ou dependência de tributação favorecida;
- c) Pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que realizem operações com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada no exterior, e que goze, nos termos da legislação em vigor, de regime fiscal privilegiado.

As operações que estão sujeitas ao controle de preços de transferência pela autoridade fiscal brasileira são:

- a) Importações de bens, serviços e direitos;
- b) Exportações de bens, serviços e direitos;
- c) Juros pagos ou creditados em operações financeiras, quando decorrentes de contrato não registrado no Banco Central do Brasil;
- d) Os juros auferidos em operações financeiras, quando decorrentes de contrato não registrado no Banco Central do Brasil.

4 METODOLOGIAS UTILIZADAS PARA APURAÇÃO E DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

As metodologias para determinação de preço de transferência, de acordo com a legislação brasileira vigente, são aplicadas para transações de bens, serviços e direitos adquiridos no exterior.

As empresas que apresentam transações intercompanhias com pessoa física ou jurídica vinculada, para estar em conformidade com a Lei, devem utilizar de um dos métodos abaixo para determinação e apuração do preço de transferência que será praticado com a outra parte.

Abaixo serão descritos três métodos possíveis a serem aplicados nas transações de importação, de acordo com as regras brasileiras de preço de transferência:

4.1 MÉTODO DOS PREÇOS INDEPENDENTES COMPARADOS (PIC)

Definido como a média aritmética dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda, em condições de pagamento semelhantes.

Essa média aritmética dos preços é calculada considerando os preços praticados e os custos incorridos durante todo o período de apuração da base de cálculo do imposto de renda a que se referirem os custos, despesas e encargos. Serão consideradas para a base de comparação as operações de compra e venda praticadas entre compradores e vendedores não vinculados.

Sempre que possível, seguindo este método, a comparação deve ser efetuada item a item.

São consideradas pessoas vinculadas à pessoa jurídica domiciliada no Brasil: a) a matriz, quando domiciliada no exterior; b) a filial ou sucursal, quando domiciliada no exterior; c) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como controladora ou coligada; 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; ou aquela 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; que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio em qualquer empreendimento; d) 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.

4.2 MÉTODO DO PREÇO DE REVENDA MENOS LUCRO (PRL, PRL60 OU PRL20)

Definido como a média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos de: descontos incondicionais concedidos, impostos e contribuições incidentes sobre as vendas, comissões e corretagens pagas e margem de lucro de sessenta por cento (calculada sobre o preço de revenda após deduzidos os montantes referidos anteriormente e do valor agregado ao país, na hipótese de bens importados aplicados à produção) ou aplicar a margem fixa de vinte por cento sobre o preço de revenda de bens, considerando-se as demais hipóteses. Essa prática também é conhecida e será abordada mais adiante com o termo de “metodologia de margens fixas”.

Essa média aritmética dos preços, assim como o método anterior, é calculada considerando os preços praticados e os custos incorridos durante todo o período de apuração da base de cálculo do imposto de renda a que se referirem os custos, despesas e encargos. Para prática desta metodologia, também serão considerados somente os preços praticados pela empresa com compradores e vendedores não vinculados.

Vale destacar que, independentemente do método escolhido, há necessidade de apresentação de documentação comprobatória ao Fisco, de modo que possam verificar que a margem de lucro tenha sido alcançada.

4.3 MÉTODO DO CUSTO DE PRODUÇÃO MAIS LUCRO (CPL)

Definido como o custo médio de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde tiverem sido originariamente produzidos, acrescido dos impostos e taxas cobrados pelo referido país na exportação e de margem de lucro de vinte por cento, calculada sobre o custo apurado. Metodologia também conhecida como “método de margens fixas”.

Essa média aritmética de custos é calculada considerando os custos incorridos durante todo o período de apuração da base de cálculo do imposto de renda a que se referirem os custos, despesas e encargos.

4.4 CUSTOS

Para efeito de dedutibilidade, integram os custos o valor de frete e do seguro, cujo ônus tenha sido do importador e os tributos incidentes na importação. A dedutibilidade dos encargos de depreciação ou amortização dos bens e direitos fica limitada, em cada período de apuração, ao montante calculado com base no preço determinado na forma da Lei. Adicionalmente, não se aplica aos casos de royalties e assistência técnica, científica, administrativa ou assemelhada, os quais permanecem subordinados às condições de dedutibilidade constantes da legislação vigente.

A parcela dos custos que exceder ao valor determinado de conformidade a legislação deverá ser adicionada ao lucro líquido, para determinação do lucro real.

4.5 RECEITAS

Conforme disposto no artigo 19 da Lei nº 9.430/96, as receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ficam sujeitas a 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 noventa por cento do preço médio praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.

Caso a pessoa jurídica não efetue transações de venda no mercado interno, serão considerados preços praticados pelos produtos ou serviços iguais ou similares, considerando companhias do mesmo setor econômico no mercado brasileiro.

O preço de venda considerado no mercado brasileiro será aquele líquido dos descontos incondicionais concedidos, do imposto sobre a circulação de bens e serviços, do imposto sobre serviços e das contribuições para a seguridade social (PIS e COFINS).

O preço de venda considerado para exportações, será aquele que foi tomado pelo valor após ser diminuído de frete e seguro, caso o ônus tenha sido pela companhia exportadora.

O preço parâmetro é o preço apurado por meio dos métodos de preços de transferência constantes na legislação brasileira que servirá como referência na comparação com o preço que foi efetivamente praticado pela empresa. Como exemplo, em um caso de importação em que foi constatado que o contribuinte praticou um preço superior ao preço parâmetro de

mercado, significará que ele reconheceu como custo ou despesa um valor maior que o devido, portanto essa diferença deverá ser tributada.

A seguir, serão apresentados os quatro métodos possíveis aplicados às transações de exportação, de acordo com as regras brasileiras de preços de transferência:

4.6 PREÇO DE VENDA NAS EXPORTAÇÕES (PVEX)

A receita de venda de exportação poderá ser determinada através do método de Preço de Venda nas Exportações, definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa para partes não vinculadas, de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e cujas condições de pagamento sejam semelhantes.

4.7 PREÇO DE VENDA POR ATACADO NO PAÍS DE DESTINO DIMINUÍDO DO LUCRO (PVA)

A receita de venda de exportação poderá ser determinada através do método de Preço de Venda por Atacado no país de destino, definido como a média aritmética dos preços de venda de **bens**, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço e cobrados no referido país, com margem de lucro de quinze por cento sobre o preço de venda no atacado.

4.8 PREÇO DE VENDA A VAREJO NO PAÍS DE DESTINO DIMINUÍDO DO LUCRO (PVV)

A receita de venda de exportações poderá ser determinada com base no método do Preço de Venda a Varejo no país de destino, diminuído do lucro, através da média aritmética dos preços de venda de **bens**, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, cujas condições de pagamento sejam semelhantes, diminuídos os tributos do preço

e cobrados no referido país, e com margem de trinta por cento sobre o preço de venda no varejo. Metodologia também conhecida como “método de margens fixas”.

4.9 CUSTO DE AQUISIÇÃO OU DE PRODUÇÃO MAIS TRIBUTOS E LUCRO (CAP)

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 quinze por cento sobre a soma dos custos, impostos e contribuições.

Assim como nas transações de importação, integram o custo de aquisição: valores de frete e seguro, cujo ônus seja do comprador.

Como exemplo, em um caso de exportação em que foi constatado que o contribuinte praticou um preço inferior ao preço parâmetro de mercado, significará que ele reconheceu uma receita menor, portanto a diferença do valor deverá ser adicionado ao lucro líquido, para determinação do lucro real, bem como ser computada na determinação do lucro presumido ou arbitrado e na base de cálculo da CSLL.

Importante destacar que, independentemente do método escolhido para exportações (PVV, PVA ou CAP), há necessidade de apresentação de documentação comprobatória ao Fisco, de modo que possam verificar que a margem de lucro tenha sido alcançada em operações com partes independentes. Na hipótese de a companhia não ter operações com terceiros para servirem como base de comparação, esses dados poderão ser levantados de operações empreendidas por terceiros independentes desde que atendam à condição em questão.

4.10 EXEMPLOS

Como exemplo da aplicabilidade das metodologias descritas no tópico anterior, criaremos uma empresa fictícia chamada “T.P. Brasil”, que se enquadra na definição de multinacional brasileira e tem filiais na Argentina e no Canadá. Supondo que, como parte da estratégia operacional, a empresa T.P. Brasil envia mercadorias para a sua entidade legal T.P. Argentina. Nessa situação, as regras de preço de transferência aplicadas para essa transação

intragrupo serão como um conjunto de ferramentas balizadoras, garantindo uma operação justa em termos de plena concorrência de mercado, conformidade jurídica e conformidade fiscal. Além disso e não menos importante, a legislação vigente garantirá que a T.P. Brasil não faça transferência de mercadorias com valor muito menor que o praticado com terceiros independentes, de maneira a se beneficiar com o recolhimento de tributos inferior ao praticado e dentro da legislação.

Conforme mencionado anteriormente neste estudo, quando se tratar de importação e exportação de *commodities* através de transações intercompanhias, o contribuinte não terá a opção de selecionar o método de precificação da transação. A metodologia de PCI (Preço sob Cotação na Importação) deverá ser adotada para importação de *commodities* e o PECEX (Preço sob Cotação na Exportação) quando se tratar de exportação de *commodities*.

4.10.1 EXEMPLO 1

Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) com margem fixa de 20%, em que a T.P. Brasil irá vender para a T.P. Argentina uma mercadoria “A” que será revendida como “AA” pela T.P. Argentina sem passar por quaisquer processos produtivos ou transformação.

Preço de venda da mercadoria A da T.P. Brasil para T.P. Argentina: R\$10.000

Participação da T.P. Brasil na venda à terceiros da mercadoria A pela T.P. Argentina: 100%

Valor absoluto de participação da mercadoria A na mercadoria AA: R\$10.000

Margem de 20% no preço de revenda da mercadoria AA pela T.P. Argentina: R\$2.000

Preço Parâmetro: R\$8.000

Portanto, no exemplo acima, o preço parâmetro do produto revendido é reduzido de descontos incondicionais, impostos e contribuições, comissões e outras taxas financeiras e, por fim, da margem fixa de 20%, conforme previsto na legislação brasileira.

A fórmula para aplicar essa metodologia será:

Preço Parâmetro (determinado por lei entre o preço máximo de importação e o mínimo de exportação) = Preço de Revenda Líquido – (Margem de lucro de 20% x Preço de Revenda Líquido)

Esse método evita que, conforme exemplo, a T.P. Argentina venda o produto AA a um preço muito maior do que o praticado com a T.P. Brasil.

4.10.2 EXEMPLO 2

Iremos demonstrar com um exemplo fictício o método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) com margem fixa de 60%. Esse método, diferente do anterior, é aplicado no contexto em que há produção de valor agregado no país de destino do produto vendido intercompanhia antes de ser revendido como produto B no exemplo abaixo a um terceiro independente.

Preço de venda da mercadoria A da T.P. Brasil para T.P. Argentina: R\$10.000

Participação da T.P. Brasil na venda à terceiros da mercadoria A pela T.P. Argentina: 60%

Valor absoluto de participação da mercadoria A na mercadoria B: R\$6.000

Margem de 30% no preço de revenda da mercadoria B pela T.P. Argentina: R\$1.800

Preço Parâmetro: R\$4.200

4.10.3 EXEMPLO 3

Exemplificando o método CPL (Custo de Produção mais Lucro), teremos novamente a T.P. Brasil vendendo um produto “X” a T.P. Argentina.

Custos de produção do produto X para a T.P. Brasil: R\$5.000

+ Margem de lucro de 20% definida por lei e alinhada ao preço parâmetro: R\$ 1.000

= Preço parâmetro: R\$ 6.000

Para transações de exportação, a margem fixa de lucro definida pela legislação é de 15% e para importação é de 20%.

5 EFICIÊNCIAS E DEFICIÊNCIAS DAS REGRAS BRASILEIRAS DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

A maioria das determinações da política brasileira de preços de transferência conduz à facilidade de interpretação, de administração tributária e de conformidade tributária, da perspectiva doméstica. De acordo com a pesquisa da Receita Federal Brasileira em conjunto

com a OCDE, “Preços de Transferência no Brasil: Convergência para o Padrão OCDE”, o sistema é visto como prático, previsível e gera uma segurança jurídica e fiscal para seus contribuintes.

Foi observado, porém, que as regras vigentes trazem resultados positivos que levam a condições de concorrência não equitativas, uma vez que alguns contribuintes recebem carga tributária elevada em relação aos lucros auferidos no Brasil, enquanto outros se beneficiam de carga tributária significativamente menor, onde as regras internacionais permitem que eles reconheçam apenas um montante mínimo de renda no Brasil e permitindo que parte do lucro seja transferido para jurisdições com tributação menor.

Quanto ao uso da metodologia de margens fixas, esta apresenta, em muitos casos, bastante simplicidade e praticidade ao contribuinte doméstico. Resumidamente, essa abordagem de margem fixa sugere que uma margem pré-fixada é aplicada, sem levar em consideração a situação em que é fechado o negócio da transação em questão. Porém, isso também pode gerar falta de clareza ao estabelecer as margens, da perspectiva de dados e critérios utilizados, e uma falha evidente desta metodologia em casos que uma margem fixa não está alinhada ao princípio de *arm's length*. A aplicação rígida das margens fixas pode levar à situação em que os contribuintes apliquem margens excessivamente altas ou, em outros casos, margens muito baixas. A metodologia de margem fixa para preços de transferência é uma abordagem que diverge das regras da maioria das jurisdições internacionais, segundo o relatório “Preços de Transferência no Brasil: Convergência para o Padrão OCDE”.

Em relação à possibilidade da escolha da metodologia de aplicação de preços de transferência, é uma metodologia percebida como bastante simples para um contexto fiscal e econômico complexo, pois permite ao contribuinte determinar o método para aplicar e definir seus preços de transferência. Sendo assim, possivelmente, o contribuinte irá escolher o mais favorável em seu contexto, sem considerar qual dos métodos é o mais fiel ao princípio de *arm's length*. Embora essa simplicidade e liberdade de escolha possa levar, em alguns casos, à redução do risco de dupla tributação, em outros casos, pode levar à subtributação e à perda de receita para o Brasil.

Quanto à prática de aplicação de um conjunto de determinadas condições específicas na operação que, caso cumpridas pelo contribuinte, facilitam ou dispensam a comprovação da adequação dos preços de transferência praticados em relações comerciais internacionais entre

partes vinculadas, prática essa conhecida como *safe harbours*, tem um ponto positivo constatado: os *safe harbours* se destinam a simplificar as transações, principalmente no que se refere às exportações. E, ainda como medida de simplificação, os *safe harbours* auxiliam também o Fisco, pois entende-se que diminuem a abrangência das fiscalizações ao permitir que o trabalho das autoridades fiscais se concentre em questões mais críticas e que, possivelmente, mereçam investigação mais profunda.

Ao observarmos os testes feitos para adequação das políticas de preço de transferência aplicadas pelas companhias no Brasil e de acordo com o estudo “Preços de Transferência no Brasil: Convergência para o Padrão OCDE” de 2019 desenvolvido pela Receita Federal Brasileira, observamos dois problemas distintos: um deles indica que o “teste de 90%” pode levar à resultados não confiáveis. Este é um teste aplicado a cada transação, em que é aceitável o preço de transferência praticado, se este for comparável e ao menos 90% do preço praticado no mercado doméstico por terceiros. Porém, essa metodologia e o *safe harbour* em questão se baseiam em preços praticados no mercado interno, sob as condições do mercado e da economia brasileira, portanto, podem ser significativamente distintos das condições no mercado externo. Por exemplo, quando o preço daquele produto se alteraria substancialmente se comercializado em uma condição que o mercado externo em que a companhia atua e possui menor oferta ou escassez daquele produto. O segundo ponto abordado e caracterizado como problemático por esse estudo é referente ao teste de rentabilidade, uma vez que ele não considera aqueles contribuintes que realizam transações intercompanhia de exportação cuja receita líquida de partes vinculadas represente mais que os 20% da receita líquida total, conforme previsto na regra de preços de transferência. Ao implicar que pelo menos 80% do volume de exportação é relacionado a transações de partes não relacionadas, o contribuinte deve providenciar documentação suficiente com partes não vinculadas para fins de comparação e esse *safe harbour* pode levar à subtributação, portanto, menos receita para o Brasil.

Na versão de 2017 do Manual de Preços de Transferência para Países em desenvolvimento da ONU, no capítulo que trata sobre o sistema brasileiro de regras de preços de transferência, é mencionado que tanto o método PIC, quando o PRL implica em incerteza e instabilidade jurídica e fiscal, uma vez que o contribuinte escolhe o método e o aplica sem consentimento prévio ou revisão das autoridades fiscais. Esse ponto de instabilidade afeta também as expectativas em relações econômicas e fiscais.

Outro ponto de deficiência de aplicação das regras brasileiras de preço de transferência é a possibilidade de dupla tributação. É um risco e uma realidade desafiadora enfrentada por muitos grupos de empresas, pois a característica da transação com preços de transferência tipicamente envolve, pelo menos, duas jurisdições tributárias. Dessa forma, qualquer ajuste de preço de transferência em uma jurisdição implica que o mesmo ajuste seja refletido na jurisdição da parte relacionada daquela transação. Caso não haja adesão comum das partes aos mesmos princípios, o risco de dupla tributação aumenta, sendo assim, o lucro pode ser tributado como receita em duas entidades diferentes de um mesmo grupo de empresas.

Ainda sobre dupla tributação, algumas lacunas da literatura para transações específicas e que são exceção às regras de preço de transferência também podem gerar o risco de dupla tributação. Esses tipos específicos de transação são: transferência de intangível, serviços prestados intragrupo, reestruturação de empresas e serviços financeiros.

Como exemplo de dupla tributação, pode-se citar um transação de uma empresa alocada no Brasil, que presta serviços administrativos e corporativos intragrupo e o montante que a companhia é levada ao cobrar, baseando seu preço de transferência na regra de margem fixa, é superior ao valor praticado em mercado daquele tipo de serviço na jurisdição internacional, onde apenas o montante alinhado à regra de *arm's length* é permitido para cálculo da dedução do tributo. Neste contexto, o lucro apurado pela empresa brasileira será maior do que se o preço de transferência fosse estabelecido de acordo com o critério de *arm's length*.

Utilizando um exemplo em um contexto de exportação, pode ocorrer de a empresa alocada no Brasil limitar a dedução do tributo ao valor da margem fixa que é praticada, enquanto o valor do serviço prestado pode ser substancialmente maior internacionalmente levando em conta o princípio de *arm's length*. Então, a entidade estrangeira aplicará o tributo apurando o valor de acordo com o *arm's length* e a receita adequada àquela transação, porém, a dedução correspondente ao valor maior não será aplicada na base tributária da empresa brasileira, que está levando em conta a margem fixa permitida internamente para tal procedimento de apuração.

A perda relevante de receita para o Brasil é causada pelas lacunas nas regras existentes, falta de abrangência em relação às situações extraordinárias e pela possibilidade de

selecionar o método e, assim, manipular o resultado dos preços de transferência de certos recursos.

Outro ponto, ainda sob uma abordagem da tributação inadequada, é o risco de subtributação. As regras de preço de transferência de cada país objetivam, entre outras coisas, a garantia da base tributável adequada em cada jurisdição de partes relacionadas de uma transação.

Partindo para uma perspectiva de aplicação do princípio de *arm's length*, uma desvantagem observada é que se pressupõe que para sua plena aplicação, a transação deve estar perfeitamente delineada em ambas as partes envolvidas, tanto da perspectiva operacional, quanto tributária, documental etc. Além disso, faz-se necessária a comparação de preços item a item que, em muitos casos, também pode ser uma tarefa limitada. Essas características tornam a aplicabilidade da regra e os testes poucos funcionais e, muitas vezes, difíceis de serem operacionalizados.

De acordo com o estudo “Preços de Transferência no Brasil: Convergência para o Padrão OCDE”, a autoridade fiscal brasileira e os contribuintes visam a simplicidade. Do ponto de vista do contribuinte, a simplicidade de aplicação das regras de preço de transferência é capaz de otimizar a carga operacional e, conseqüentemente, os investimentos administrativos em seus processos e, do ponto de vista da autoridade fiscal, ocorre a otimização dos processos executados por eles para testes, auditoria e apuração dos tributos. Portanto, a facilidade da administração tributária e a facilidade de conformidade tributária tornam-se elementos importantes no contexto de tributação de preços de transferência.

No entanto, a interpretação de um sistema simples pode ser relativa e é possível perceber que a complexidade surge quando, por exemplo, são abordados outros elementos no contexto de uma transação em que é necessária a comparabilidade de item por item e no contexto da demanda de documentação que determinadas transações geram. E, conforme abordado anteriormente neste capítulo, a simplicidade de aplicação de regras de transferência em conformidade com o sistema brasileiro pode gerar dupla tributação, por causa da falta de aderência ao princípio de *arm's length* na prática de preços de transferência no Brasil, mas que é adotado pela maioria dos países globalmente.

Em relação ao princípio de plena concorrência, é observado que pode se tornar realmente difícil determinar um preço de transferência, critério que seria alinhado ao *arm's length*, considerando o mercado aberto, quando os mecanismos de mercado não entram em

jogo naquela transação ou quando, por exemplo, é necessário adotar uma determinada estratégia comercial. As autoridades fiscais, nesses casos, devem cuidar para não presumir que as empresas vinculadas estão tentando manipular seus lucros e não devem confundir a análise de um preço de transferência com as análises necessárias em casos de fraude ou evasão fiscal.

Quanto às eficiências das metodologias permitidas e aplicadas no Brasil, percebe-se que a segurança tributária da perspectiva doméstica é alcançada, pois os contribuintes seguem os métodos disponíveis na estrutura de preços de transferência e raramente são contestados por autoridade fiscal brasileira. No entanto, a insegurança tributária pode ser sentida de forma relevante quando da perspectiva internacional, uma vez que há um desalinhamento entre a estrutura interna e as diretrizes da OCDE seguidas internacionalmente. Um dos principais exemplos práticos que se pode dar quanto à consequência deste desalinhamento, é quando se observa a aplicação da margem fixa nos preços de transferência na estrutura brasileira, porém, o valor do produto ou serviço diverge significativamente no contexto econômico do país que é contraparte daquela transação.

Um aspecto importante a ser mencionado e que foi citado no relatório da Receita Federal Brasileira é a previsibilidade e simplicidade de aplicação do sistema brasileiro vigente de preços de transferência. Esse ponto se torna bastante relevante para as empresas que visam menor carga operacional para administração tributária, conformidade tributária e segurança jurídica.

Por fim, ainda nos baseando no relatório, ao analisarmos a metodologia internacional *Net Transactional Margin* (NTMM), observamos que o efeito de comparar e aplicar uma margem sobre os lucros brutos de transações não reflete adequadamente os resultados econômicos líquidos de todas as operações comerciais e o uso de margem fixas atribuídos a esse método pode levar à dupla tributação. Existe o risco de o contribuinte estar sendo tributado sobre uma margem bruta, porém ter nenhum ou quase nenhum resultado com base no lucro líquido. Além disso, o contribuinte pode não estar ciente desse contexto até o fim do exercício fiscal e pode ocorrer o pagamento de imposto sobre renda mesmo em uma situação de prejuízo líquido nas operações comerciais. Por outro lado, as margens fixas podem exceder o lucro econômico real das transações intragrupo, dificultando as relações comerciais e econômicas no Brasil e resultando em incerteza às empresas ao estabelecerem suas políticas globais de preços de transferência.

6 TENDÊNCIAS BRASILEIRAS DE FISCALIZAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Com a globalização da economia e da tecnologia, o Estado sentiu a necessidade de elaborar uma legislação a ser aplicada nas transações intercompanhias, que previam uma metodologia de preço de transferência a ser executada.

A carta emitida pelo então ministro da Fazenda, Pedro Malan, em 1996, para sancionar as leis referentes à preços de transferência dizia:

“Em 26 de dezembro de 1995, foram sancionadas as Leis número 9.249 e 9.250, as quais tornaram-se o marco inicial de modernização da legislação do imposto de renda. (...)”

As normas contidas nos artigos. 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 Preço pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior.” (MALAN, 1996)

De acordo com a mais recente lei, a partir do ano-calendário de 2012, uma vez iniciado o processo de fiscalização, o método de preço de transferência selecionado pelo contribuinte não poderá ser alterado. Isto reforça a importância dos contribuintes preparem a declaração de impostos de renda adequadamente, explorando todas as alternativas possíveis antes da entrega, pois uma vez entregue, não poderá ser retificada após início do processo do Fisco.

Os preços médios referidos anteriormente no capítulo de metodologias devem ser apurados com base em publicações ou relatórios oficiais do Governo do país da outra parte vinculada da transação, declaração da autoridade fiscal do país, pesquisas efetuadas por instituições ou companhias com difundida reputação sobre o devido conhecimento técnico ou publicações técnicas.

As informações e publicações técnicas poderão ser desqualificadas por ato do Secretário da Receita Federal, caso sejam consideradas inconsistentes.

Conforme previsto no artigo 41 da IN-SRF 243/02, as verificações de preços de transferência por partes vinculadas serão efetuadas por períodos anuais, exceto na hipótese de início ou encerramento de atividades e de suspeita de fraude.

7 TENDÊNCIAS GLOBAIS DE FISCALIZAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

A criticidade do tema sobre preços de transferência, da perspectiva das políticas fiscais, deve-se ao fato de que há o objetivo de três partes diferentes competindo: a maximização da receita da autoridade fiscal doméstica, a maximização da receita da autoridade fiscal estrangeira e a intenção da entidade contribuinte de pagar o menor valor possível em tributos. Da perspectiva dos reguladores, a criticidade do assunto está em mitigar o risco de divergência de julgamentos e interpretações quando analisada a política de preço de transferência de uma companhia, além da colisão de objetivos das múltiplas autoridades fiscais e contribuintes, o risco de ajustes nos lucros tributáveis, tributação duplicada e exposição à multas fiscais. (McKinley e Owsley, 2013)

Gerenciar a atividade dos preços de transferência é importante em um ambiente de negócio em crescimento e com a presença de figuras regulatórias. Internacionalmente, autoridades regulatórias estão expandindo seu foco no tema de preço de transferência e têm considerado multas e ajustes de tributação, o que, possivelmente, irá causar um impacto de bilhões de dólares para as organizações. (Ernst & Young, 2010)

A mesma pesquisa feita em 2019 pela E&Y sobre preços de transferência mostrou que as mudanças e o nível de transparência, que já estavam elevados, estão crescendo quase exponencialmente. Como resultado, muitos executivos consideram que, dado o cenário acelerado de mudanças, uma onda de controvérsias fiscais é iminente (E&Y, 2019).

Segundo o Guia de Preços de Transferência criado pela OCDE, na perspectiva das empresas multinacionais, constitui numa fonte de problemas suplementares a necessidade de dar cumprimento às obrigações legais e administrativas quando estas divergem de um país para o outro.

No ambiente de preço de transferência, ajustes e mudanças feitos por uma autoridade fiscal costumam ser replicados por autoridades de outros países devido ao fácil intercâmbio de informações e ao esforço conjunto em consolidar políticas. Isso resulta no movimento do âmbito fiscal para uma nova era de políticas e gestão multilaterais, que está causando um importante impacto na prática de preço de transferência e requer uma documentação rigorosa para ser incluída nos relatórios financeiros submetidos à auditores, reguladores e investidores (E&Y, 2019).

Segundo o RID (Relatório de Investimento Direto) produzido pelo Banco Central Brasileiro, A Europa, em 2019, era a região de maior estoque de Investimento Direto no País (IDP), com 67% do total de US\$874,0 bilhões apurados naquele ano, seguida pela América do Norte, com 17% do total.

De acordo com a *Global Transfer Pricing Survey* executada em 2010 pela Ernst & Young, muitos países, globalmente, estavam aumentando seus esforços no tema de tributação, auditoria e fiscalização de preços de transferência.

Com o significativo crescimento do volume de transações intercompanhias, além do esforço das empresas, os governos também tiveram que aumentar seu foco nesse tipo de operação, para tanto, houve a criação de conselhos internos para revisar preços de transferência, práticas e guias para estabelecê-los, pesquisas de risco das operações, entre outros critérios para revisar e fiscalizar esse tipo de transação.

Por outro lado, os contribuintes se encontram numa posição desafiadora onde se fez necessário:

1. Agir com foco em mitigar e reduzir riscos;
2. Defender seus preços de transferência para a auditoria;
3. Documentar decisões rigorosamente;
4. Habilidade para identificar oportunidades de planejamento fiscal;
5. Estar em conformidade com reportes financeiros;
6. Fazer julgamento analítico de cada caso;
7. Minimizar custos de estar em conformidade com a legislação;
8. Aderir às políticas e práticas da companhia.

Nos seguintes anos, até a pesquisa de 2019, o principal tópico de debate acerca de preço de transferência foi como conciliar a necessidade de consistência das informações com

a complexidade de apresentar uma documentação detalhada para os requerimentos das autoridades fiscais.

A pesquisa feita em 2019 pressupõe que os executivos devem dar uma atenção especial à expansão da cooperação entre autoridades legais globalmente. Abaixo a lista de iniciativas sugeridas pela pesquisa para minimizar os efeitos negativos e riscos às companhias, dado o elevado grau de mudanças que estão ocorrendo no âmbito de *transfer pricing*.

- a) Alertar os executivos e o conselho das empresas sobre a onda de mudanças, riscos e possíveis controvérsias em relação a interpretação de cada nova legislação e em cada país;
- b) Estarem conectados às mudanças: isso significa que as empresas devem garantir que irão responder tempestivamente às mudanças e estarão preparadas com uma documentação bem fundamentada, principalmente, quando se tratar de solicitações e demandas de auditoria e de autoridades fiscais;
- c) Participar ativamente da construção da legislação: as empresas devem estar atentas às políticas tributárias internas e externas, dada a elevada frequência que estão ocorrendo mudanças, para não ficarem expostas à riscos fiscais por estarem atrasadas em atualizar suas políticas e procedimentos;
- d) Fazer uso dos APAs (*Advanced Price Agreement*): trata-se do desenvolvimento de um acordo de preço de transferência, fundamentado em um manual disponibilizado pela OECD. Por muitos anos, as companhias justificavam a não utilização dos APAs por demandar muito tempo e dinheiro para desenvolvimento, mas, com o passar do tempo, as crescentes exigências em relação a preços de transferência acabaram se tornando equivalentes ao desenvolvimento e formalização de um APA;
- e) Revisitar modelos globais e estratégias: com a crescente aderência ao projeto da OECD, as empresas precisam olhar seu modelo de operação e analisá-lo de forma holística para entender os impactos das principais mudanças em suas operações;
- f) Adotar uma abordagem estratégica para esse tipo de operação: uma vez que as empresas reconhecem esse elevado risco que o *transfer pricing* pode trazer às suas operações, elas deverão dar um passo para trás e olhar para seus negócios, a fim de adotar uma abordagem estratégica em relação a como lidam com o preço de transferência, não apenas localmente, mas globalmente. Uma política global para o

grupo e consistente pode ser mais facilmente defendida para as autoridades fiscais e, portanto, diminuir drasticamente os riscos fiscais.

A pesquisa também aponta que os executivos e conselheiros, membros dos comitês executivos de empresas multinacionais, estão reconhecendo a necessidade de uma abordagem mais fundamentada e estratégica em relação aos preços de transferência. Os passos chave para essa melhoria de resposta em relação às mudanças no âmbito fiscal incluem refinar a estratégia de preços de transferência entre as unidades de negócio globalmente e desenvolver rigorosamente uma documentação atualizada e detalhada.

Ao elencar as preocupações dos executivos que responderam à pesquisa da E&Y relacionadas aos riscos fiscais, as três que ocupam o ranking são:

- 1) O crescimento do intercâmbio de informações entre autoridades fiscais;
- 2) Notícias e informações sendo publicadas e o risco reputacional;
- 3) Relativa falta de controle centralizado e consistente em responder às autoridades fiscais.

Quando se trata de documentação referente a *transfer pricing*, a pesquisa apontou que apenas onze por cento das empresas apresentam alto grau de satisfação com o processo de documentar as transações intercompanhias. Além disso, uma das tendências apontadas também é de que quase metade das empresas (quarenta e oito por cento) terceiriza os processos e assuntos relacionados ao preço de transferência.

Ao mapear os valores já incorridos às companhias por tributação duplicada em transações, quarenta por cento dos entrevistados informou ter vivido esse contexto ao lidar com o desafio do *transfer pricing* nos três anos anteriores à pesquisa.

Segundo a mesma pesquisa de 2019, a porcentagem dos setores que indicam ter sofrido com controvérsias relacionadas ao preço de transferência é: a) Mercadorias - 64%; b) Serviços financeiros - 41%; c) Serviços tributários -34%.

Das empresas entrevistadas, trinta e quatro por cento diz ter recorrido aos APA (*Advanced Pricing Agreement*) para reduzir a exposição fiscal. Em contrapartida, das empresas que ainda não utilizam APA em suas políticas, 43% diz que pretende adotar esse processo para preços de transferência.

As áreas de suprimentos e compras são, para 41% das empresas que responderam à pesquisa, aquelas que mais sofrem com uma reforma global dos impostos relacionados à *transfer pricing*, seguidas pelo departamento de tesouraria.

Em alguns casos, o princípio de *arm's length* adotado pelos membros da OCDE pode impor uma grande carga administrativa para os contribuintes e para a autoridade fiscal, uma vez que terão que avaliar e documentar detalhadamente um número significativo e diversificado de operações, pois pode ser pedido ao contribuinte a qualquer momento que demonstre estar em conformidade com o princípio de plena concorrência. Comumente, a autoridade fiscal pode ter que proceder com essa investigação muitos anos após a operação ser realizada e terá de levantar todos os dados possíveis sobre o contexto da operação com ambas as partes envolvidas, transações similares, condições de mercado semelhantes etc.

A tendência observada globalmente nos últimos anos, em concordância com o movimento da OCDE, é de que as políticas relacionadas ao *transfer pricing* estão migrando para a era do digital. A ideia de criar uma alíquota global mínima está sendo explorada em um ambiente global fluido, em que muitos conceitos tradicionais estão sendo reavaliados e isso requer mais engajamento das companhias.

Para responder à essas demandas, as empresas, como contribuintes, devem entender seu papel em uma era de altíssima transparência e que devem adotar métodos e procedimentos de *transfer pricing* que atendam e reflitam esse mesmo nível elevado de transparência e digitalização.

Espera-se que os países obtenham maior consistência e segurança ao seguir as orientações vigentes e suas atualizações divulgadas pelas OCDE e o fato de o Brasil apresentar um número limitado de métodos possíveis e que nem sempre levam aos mesmos resultados de metodologias globais, resulta em incerteza no contexto internacional em relação ao sistema atual.

Da perspectiva da autoridade fiscal, os problemas surgem em ambos os níveis: teorias e prática. No nível de princípios, segundo a OCDE, as autoridades devem conciliar seu direito de tributação dos lucros dos contribuintes com o cuidado de evitar a tributação de um mesmo elemento de rendimento pela autoridade fiscal da contraparte da transação. No nível prático, a autoridade fiscal se depara com dificuldades na definição da repartição de

lucros, advindas de dados, informações e documentos que, algumas vezes, não estão claros ou adequados para tal interpretação ou análise.

A OCDE sugere que as autoridades fiscais não devem perder de vista o fato de que os grupos multinacionais também têm interesse em utilizar preços de mercado em suas transações intragrupo, pois garantem uma boa gestão e análise comparativa dos resultados reais da companhia e seus centros de lucro. Essa abordagem deve ser levada em consideração quando da fiscalização de operações envolvendo preços de transferência para melhorar a avaliação do regime, sistema e contexto.

Os países membros da OCDE optaram por serem tributados pelo critério da entidade separada, pois esse método reduz significativamente o risco de dupla tributação e as diferentes autoridades fiscais de uma transação conseguem obter resultados equitativos. Esse critério tem como definição um sistema fiscal que tenha como base a residência do contribuinte para tributar os rendimentos ou um sistema fiscal que tenha como base a fonte de rendimentos para tributação, independente da residência do contribuinte. Para assegurar a correta aplicação deste critério de entidade separada, os países membros da OCDE concordaram em adotar completamente o princípio de plena concorrência, eliminando assim o efeito de condições especiais em transações intragrupo.

Porém, surge um problema de ordem prática oriundo da aplicação do princípio de *arm's length* e este é levado em consideração na análise feita pelas autoridades fiscais em empresas e países que adotam as diretrizes da OCDE em seus regimes tributários. É comum que empresas vinculadas efetuem operações que empresas independentes não efetuariam, pois, em suas relações recíprocas, essas empresas do mesmo grupo operam em um contexto comercial diferente daquele contexto com empresas independentes. Sugere-se o cuidado por parte da autoridade fiscal, uma vez que essa situação não deve indicar, aos olhos dela, que estão sendo realizadas com o propósito de evasão fiscal.

8 CONCLUSÃO

Com base no exposto acima, conclui-se que, dada a aplicabilidade das regras de transferência no contexto brasileiro, estas expõem as partes envolvidas, sendo as empresas e o governo, aos riscos abaixo principalmente:

1. Tributação duplicada: quando a autoridade fiscal de cada país envolvido na transação tem avaliações distintas sobre a operação que está sendo tributada;
2. Transferência de renda sem a devida tributação.

Esse estudo demonstra a importância que o Brasil e as companhias atribuem à simplicidade e à facilidade de aplicação e administração das regras de preços de transferência. Esse é um fator crítico não apenas para o Brasil, mas para muitos outros países que interagem com ele e entre si. Também indica um fator importante do porquê o Brasil ainda não se alinhou completamente às diretrizes internacionais de preços de transferência da OCDE ou da ONU. A segurança jurídica em matéria tributária, não apenas no contexto doméstico, mas internacional, se torna bastante importante quando observado o risco de dupla tributação para os grupos que operam globalmente.

Regimes de *safe harbours* detalhadamente elaborados podem ser um caminho para aplicação e aderência às diretrizes da OCDE e para a mitigação dos principais riscos da esfera de preços de transferência, bem como um precursor para o Brasil se tornar membro da Organização. Um conjunto de regras práticas e elaborado de forma detalhada com a definição clara das transações e suas exceções pode ser uma orientação para aplicação da metodologia mais apropriada de preços de transferência e que esteja em conformidade com as práticas e regras dos países que interagem entre si. Caso estejam em prática, esses *safe harbours* deveriam ser revisados e atualizados regularmente para garantir sua aplicabilidade e eficiência no sistema tributário.

Com base no exposto e levando em consideração o interesse do Brasil em se tornar membro da OCDE, o caminho mais vantajoso para o sistema brasileiro pode ser de alinhar-se às suas diretrizes de preços de transferência, o que indicaria uma diminuição das incertezas fiscais, mitigação dos riscos e criação de um ambiente de mais segurança para os grupos multinacionais que visam investir e transacionar com o Brasil.

Esse alinhamento pode se dar em ritmos distintos. Sendo um deles, de forma imediata, com aplicações claras e amplas das regras de preço de transferência alinhadas à OCDE ou de forma gradual, em que haja priorização daquilo que é mais crítico e tem maior impacto na segurança fiscal e jurídica dos contribuintes, oportunidade para as companhias e o Fisco se adaptarem no quesito administrativo, conforme as mudanças são aplicadas em etapas e são feitas diferentes abordagens para diferentes contextos.

Sendo gradual ou imediato, um alinhamento completo, neste contexto de globalização, possivelmente, eliminaria lacunas relevantes do sistema de preços de transferência internacional e doméstico e essa segurança impulsionaria as empresas e grupos multinacionais a iniciarem ou ampliarem as operações comerciais com o Brasil.

Não é recomendado, portanto, a manutenção do sistema duplo, que hoje é praticado, em que há regras locais distintas das regras internacionais e o contribuinte aplica o regime que lhe traz maiores benefícios. Esse sistema, conforme estudado, em muitos casos, supera os benefícios que traz com sua simplicidade e acaba apresentando consequências arriscadas para a arrecadação tributária do agente fiscal e onerando a administração tributária.

Tanto as regras internacionais alinhadas às diretrizes da OCDE, quanto as regras nacionais, visam a simplificação operacional, facilidade de administração e apuração tributária, simplicidade na conformidade tributária e segurança jurídica. Essa simplicidade e segurança, por causarem impactos significativamente positivos, devem ser prioridades no processo de alinhamento do sistema brasileiro ao internacional, seja esse processo de forma gradual ou imediata, completa ou parcial, pelas diretrizes da ONU ou da OCDE.

Com base na pesquisa, é possível concluir que, devido à divergência das regras de preço de transferência brasileiras das regras internacionais da maioria dos países alinhadas à OCDE, o Brasil cria um ambiente em que há o risco de perda de oportunidades comerciais e de investimento externo por apresentar um sistema cujo risco de dupla tributação é bastante elevado e onde o agente tributação também, em determinadas situações, pode sofrer da perda de arrecadação de impostos. Caso siga nesse caminho de não alinhamento às diretrizes internacionais de preços de transferência, esse contexto de perda de negócios poderá se agravar no decorrer dos anos, conforme aumenta o movimento de digitalização e transparência do mercado internacional e agentes tributários.

Para os grupos multinacionais que atuam globalmente e com múltiplos países, o caminho mais adequado é investir em uma política com abordagem holística, não focada apenas no

jurídico ou *compliance*. Além disso, ao atuar de forma estratégica, é possível tirar vantagem da tendência observada de troca de informações entre as companhias e executivos, resultado em melhoria da abordagem, mais consistência e otimização operacional. Da perspectiva da iniciativa privada, adotar uma documentação bem embasada, clara e detalhada, com arquivamento adequado, é o mais recomendado para uma boa entrega e resposta às autoridades fiscais, o que também demonstra organização por parte da empresa e sinaliza à autoridade que foram investidos tempo e recursos na política e procedimento de *transfer pricing*.

9 BIBLIOGRAFIA

BETTEN, R; ROTONDARO, C. *The concept of arm's length range*. África do Sul, IBDF, 1998. 174 páginas, volume 5.

GRUNOW, A.; BEUREN, I. M. *Análise da cadeia de valor e dos custos da cadeia de valor e dos custos das rações de uma agroindústria processadora de aves*. Brasil, Organizações Rurais e Industriais, 2011. Edição 11.

MCKINLEY, John; OWSLEY, John. *Transfer Pricing and its effect on financial reporting*. Estados Unidos da América, 2013.

RFB (2019). Preços de Transferência no Brasil: Convergência para o padrão OCDE. Disponível em <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/precos-de-transferencia-no-brasil-convergencia-para-o-padrao-ocde-folheto.pdf>. Acesso em 03 de janeiro de 2021.

EY (2019). Transfer pricing international tax survey of 2019. Disponível em https://www.ey.com/en_gl/transfer-pricing-international-tax-survey. Acesso em 22 de dezembro de 2020.

ONU (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. Disponível em <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>. Acesso em 24 de fevereiro de 2021.

Ernst&Young (2009). Transfer pricing international tax survey of 2009. Disponível em <https://www.internationaltaxreview.com/pdfs/2010-Global-Transfer-Pricing-Survey.pdf>. Acesso em 15 de dezembro de 2020.

Banco Central do Brasil (2019). Relatório de Investimento Direto. Disponível em https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioidp/RelatorioID2019/RID_2020.pdf. Acesso em 7 de janeiro de 2021.

Deloitte (2009). Preços de Transferência. Disponível em <https://tpsweb.deloitte.com.br/pt-br/Legislacao/Details/6>. Acesso em 12 de janeiro de 2021.

Ministério da Fazenda (2009). Preço de Transferência pela RFB. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/perguntao/dipj2009/CapituloXIX-IRPJCSLLOperacoesInternacionais2009.pdf>. Acesso em 07 de fevereiro de 2021.

OECD (2020). OCDE e o Brasil. Disponível em: <https://www.oecd.org/latin-america/countries/brazil/brasil.htm>. Acesso em 10 de dezembro de 2020.