

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ENGENHARIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**IMPACTOS TRIBUTÁRIOS DOS MÉTODOS DE CÁLCULO DE PREÇOS DE
TRANSFERÊNCIA EM OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO: ANÁLISE CRÍTICA
APLICADA A UMA EMPRESA DO SETOR DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS**

MÔNICA GISELE BRANCHER PEDÓ

Porto Alegre

2008

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ENGENHARIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**IMPACTOS TRIBUTÁRIOS DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA EM
OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO: ANÁLISE CRÍTICA APLICADA A UMA
EMPRESA DO SETOR DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS**

Mônica Gisele Brancher Pedó

Orientador: Prof. Dr. Cláudio José Müller

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Álvaro Gehlen de Leão
FENG / PUCRS

Prof. Dr. Fernando Ben
DPEC / UCS

Prof. Dr. Francisco José Kliemann Neto
PPGEP / UFRGS

Prof. Dr. Oscar Claudino Galli
PPGA / UFRGS

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em
Engenharia de Produção como requisito parcial à obtenção do título de
MESTRE EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
Área de concentração: **Sistemas de Produção**

Porto Alegre

2008

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de Mestre em Engenharia de Produção e aprovada em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora designada pelo Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Professor Dr. Cláudio José Müller

PPGEP / UFRGS

Orientador

Professor Ph. D. Flávio Sanson Fogliatto

PPGEP / UFRGS

Coordenador

BANCA EXAMINADORA:

Professor Dr. Álvaro Gehlen de Leão

FENG / PUCRS

Professor Dr. Fernando Ben

DPEC / UCS

Professor Dr. Francisco José Kliemann Neto

PPGEP / UFRGS

Professor Dr. Oscar Claudino Galli

PPGA / UFRGS

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais, Elide e Edemar, e a minha tia Maria, as três pessoas que mais influenciaram na formação do meu caráter. Muito obrigada por todo amor, paciência e incentivo que sempre dedicaram a mim.

AGRADECIMENTOS

Durante o período em que me dediquei à tarefa de escrever esta dissertação, muitas pessoas estiveram ao meu lado, mesmo nos momentos em que eu não podia estar presente. Não foram poucas as situações em que estive afastada dos amigos e da família com o objetivo de me dedicar a esse trabalho.

Certamente, a família foi quem mais sentiu essa ausência. A vocês, agradeço pelo apoio e incentivo intermináveis. Pai, Mãe, Lipe e Tia Maria, vocês são o que eu tenho de mais precioso. Obrigada por me ensinarem o que há de mais importante na vida. Foi com vocês que aprendi a respeitar o próximo e a lutar por tudo em que acredito.

Algo que a vida me ensinou foi que família não são somente aqueles com quem temos laços sanguíneos. Eu tenho uma família de amigos! O espaço é pouco para citar a todos os que fazem parte desse grupo, então fica um agradecimento a todos os amigos que estão sempre ao meu lado e que tornam a minha vida mais alegre.

Dos amigos, entretanto, não posso deixar de citar aqueles que mais me acompanharam nessa etapa: Daniela Sheifler, Lisiane Selau, Milene De Santi e Livia Krueel, obrigada pelo companheirismo, motivação e descontração. Um agradecimento especial à Luana Fellini, que, além de tudo, ainda teve a paciência de revisar a minha dissertação durante o seu período de férias. Também agradeço de maneira especial ao Jorge Abaide, meu grande amigo e professor de inglês (e revisor do *abstract* da dissertação), que me ensinou que o mundo não tem fronteiras quando aprendemos outra língua. Isso não tem preço!

Um parágrafo especial ao meu irmão do coração: Marcelo Cortimíglia. Você foi quem me incentivou a iniciar este mestrado e quem muito me motivou a continuar, principalmente nos momentos em que eu precisava de mais apoio. Apoio, aliás, foi o que eu sempre recebi de você, de maneira incondicional. Obrigada pela revisão criteriosa e pelo carinho de sempre.

À Fabíola Alves, Salete Cogo, Denise Recktenvald e aos demais colegas de trabalho, agradeço pelos ensinamentos constantes. À Salete Cogo, que é um modelo de profissionalismo para mim, obrigada pelas horas que deixou de desfrutar da companhia da família para me auxiliar na análise e coleta de dados para o estudo de caso.

Finalmente, agradeço ao professor Cláudio Müller. Eu não poderia desejar uma orientação melhor. Suas revisões, críticas construtivas e sugestões, sempre pinceladas por um bom humor motivador, foram essenciais para que eu pudesse chegar até aqui.

Que Deus ilumine os seus caminhos, sempre!

RESUMO

À medida que a economia global se expande e os mercados se tornam mais abertos para os investimentos, as empresas dividem atividades entre as suas unidades estabelecidas em diferentes países. A determinação dos preços praticados em operações de transferência entre companhias associadas situadas em diferentes jurisdições fiscais é chamada de Preços de Transferência. Para fins tributários, os preços de transferência determinam o valor de receita que cada empresa recebe e o referente valor de tributos incidentes sobre receitas e/ou resultados no país exportador e no país importador, sendo um assunto relevante para as administrações tributárias dos países onde essas operações ocorrem e para as empresas com unidades em mais de um país. O presente estudo apresenta uma análise relacionada aos Preços de Transferência praticados por uma empresa brasileira que importa matéria-prima de suas empresas vinculadas estabelecidas em outras jurisdições tributárias. É apresentado um estudo de caso descritivo que ilustra essa situação e as regras de Preço de Transferência brasileiras. Ao final, conclui-se que o contribuinte deve aplicar mais de uma metodologia de cálculo dentre as disponibilizadas pela legislação brasileira, a fim de identificar a que resulte em menor ajuste tributário. Conclui-se, adicionalmente, que a temática dos preços de transferência depende de muitas variáveis individuais, as quais devem ser estudadas e analisadas caso a caso, de acordo com as particularidades envolvidas em cada situação.

Palavras-chave: Preços de Transferência – Preço Justo – Importação de Insumos – Empresas Vinculadas – Operações Intercompanhia

ABSTRACT

As the global economy continues to expand and markets become more open to investment, enterprises share activities among their units established in different countries. The prices determination for the transfer of goods between affiliated companies situated in different tax jurisdictions is called Transfer Pricing. For tax purposes, transfer pricing determines the amount of income that each party earns and thus, the amount of income tax due in both the export and import countries, representing a relevant issue to the tax administrations in countries where these operations occur and to the companies which have units in more than one country. This study presents an analysis related to Transfer Prices practiced by a Brazilian company that imports raw material from its associated units established in other tax jurisdictions. A case study that shows this situation and the Brazilian Transfer Pricing rules are presented. The conclusion is that the company should apply more than one of the available calculus methodology in order to identify which one results in the lower tax adjustment. In addition to that, it is concluded that the Transfer Pricing is an issue that depends on many variables that should be carefully analyzed for each situation or company, considering the particularities of each situation.

Keywords: Transfer Pricing – Arm’s Length (Fair Value) – Raw Material Import – Associated Companies – Intercompany Transactions

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS	14
1.2 TEMA E OBJETIVOS	17
1.3 JUSTIFICATIVA DO TRABALHO	19
1.4 MÉTODO	21
1.4.1 Método de Pesquisa	21
1.4.2 Etapas do Trabalho.....	22
1.5 DELIMITAÇÃO DO TRABALHO	23
1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO	26
2 REFERENCIAL TEÓRICO	28
2.1 FORMAÇÃO DE PREÇOS	28
2.1.1 As Etapas de Formação de Preço	29
2.1.2 A Consideração dos Custos e das Estratégias de Mercado na Formação de Preços	30
2.2 TRIBUTAÇÃO SOBRE LUCROS NO BRASIL	34
2.3 ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE)	39
2.3.1 Princípio do Preço Justo	41
2.3.2 Acordos de Bitributação.....	43
2.4 AS OPERAÇÕES INTERCOMPANHIA E OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	43
2.4.1 Transações Intercompanhia.....	44
2.4.2 Os Preços de Transferência	48
2.4.3 As Metodologias de Cálculo Propostas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)	60
2.4.4 Legislação Brasileira sobre Preços de Transferência	65
3 ESTUDO DE CASO	79
3.1 A EMPRESA SELECIONADA	79
3.1.1 Escolha da Empresa para Aplicação do Estudo de Caso	79
3.1.2 Área de Atuação	80
3.1.3 Política Interna de Preços de Transferência	82

3.2 APLICAÇÃO DOS MÉTODOS DE CÁLCULO SUGERIDOS PELA LEGISLAÇÃO	83
3.2.1 Considerações Preliminares	83
3.2.2 Simulação das Metodologias de Cálculo de Preços Parâmetro.....	84
3.2.3 A Escolha da Metodologia Atualmente Aplicada pela Empresa.....	98
3.3 RESULTADOS	101
3.4 DISCUSSÃO	106
4 CONCLUSÕES	112
4.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS	112
4.2 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	114
REFERÊNCIAS	117
APÊNDICE A – CPL IN SRF 243/02 COM MAJORAÇÃO DA MARGEM DO FORNECEDOR EM 8%	123
APÊNDICE B – CPL IN SRF 243/02 COM MAJORAÇÃO DA MARGEM DO FORNECEDOR EM 15%	124

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Processo de Determinação do Preço de Venda	33
Figura 2	Exemplo de Apuração de Resultado Contábil do Período – Empresa W – Ano XX.....	38
Figura 3	Exemplo de Apuração de Resultado Fiscal do Período – Empresa W – Ano XX	38
Figura 4	Processo de Pesquisa e Emissão de Relatórios da OCDE	41
Figura 5	Lista de Países com Tributação Favorecida	47
Figura 6	Vínculos societários pela Legislação Brasileira	50
Figura 7	Exemplo de Importação de Empresa Ligada com Superfaturamento..	52
Figura 8	Exemplo de Operação de Exportação para Empresa Ligada com Subfaturamento.....	54
Figura 9	Ajuste Contábil aos Custos de Produção do Período	69
Figura 10	Metodologias de Cálculo de Preços de Transferência.....	76
Figura 11	Comparação entre Métodos da OCDE e da Lei Brasileira.....	77
Figura 12	Operações de Venda de Produtos.....	81
Figura 13	PRL 60: IN 32/01 vs. IN 243/02	109

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Simulação de Importação com Superfaturamento	53
Tabela 2	Simulação de Importação com Preço de Mercado	53
Tabela 3	Simulação de Exportação com Preço Menor que o de Mercado	55
Tabela 4	Simulação de Exportação com Preço de Mercado	55
Tabela 5	Simulação de Dupla Tributação	59
Tabela 6	Aplicação do Método CPL.....	74
Tabela 7	Aplicação do Método CPL.....	75
Tabela 8	Cálculo do Preço Médio Ponderado dos Produtos Vendidos.....	87
Tabela 9	Aplicação do Método PRL 60 de Acordo com a IN SRF 243/02	89
Tabela 10	Composição do Preço do Insumo Importado	92
Tabela 11	Composição do Custo de Produção pelo Método CPL.....	93
Tabela 12	Aplicação do Método CPL de Acordo com a IN SRF 243/02	94
Tabela 13	Aplicação do Método PRL 60 de Acordo com a IN SRF 32/01	99
Tabela 14	Resultados Obtidos na Simulação	102
Tabela 15	Simulação de Bitributação	104
Tabela 16	Redução Potencial da Tributação	108
Tabela 17	Preço Parâmetro: Comparação CPL e PRL 60 de acordo com IN SRF 243/02	111

LISTA DE SIGLAS

SIGLA	SIGNIFICADO
Art.	Artigo
BC	Base de Cálculo
CF/88	Constituição Federal de 1988
CIF	<i>Cost Insurance and Freight</i>
CPL	Método do Custo de Produção Mais Lucro
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CTN	Código Tributário Nacional
DF	Distrito Federal
DI	Declaração de Importação
DIPJ	Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica Declaração de Impostos da Pessoa Jurídica
IN	Instrução Normativa
IRPJ	Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PF	Pessoa Física
PIC	Método do Preço Independente Comparado
PJ	Pessoa Jurídica
PRL 20	Método do Preço de Revenda Menos Margem de Lucro de 20%
PRL 60	Método do Preço de Revenda Menos Margem de Lucro de 60%
RIR	Regulamento do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza
SRF	Secretaria da Receita Federal
STF	Supremo Tribunal Federal

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo, são apresentadas as considerações iniciais, os objetivos, a justificativa do trabalho, sua metodologia, suas delimitações e sua estrutura.

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O objetivo principal de toda empresa ou investimento é a geração de riqueza para os investidores. As metas de geração de lucros variam de acordo com o ramo de negócio, com os objetivos empresariais, com o tempo de retorno desejado e com a disposição ao risco por parte dos investidores. Em geral, a expectativa é a de que a alternativa de investimento escolhida seja mais rentável do que as opções alternativas que o mercado oferece no curto, médio ou longo prazo (HUMMEL; TASCHNER, 1988, CREPALDI, 2002, FUJI, 2004).

No passado, as operações praticadas pelas empresas eram simples e geralmente envolviam apenas unidades estabelecidas em locais próximos. Mesmo em situações em que as transações eram efetuadas entre empresas separadas por grandes distâncias, por tratarem-se, geralmente, de empresas distintas, os registros contábeis e tributários não diferiam daqueles efetuados em operações de compra e venda com clientes estabelecidos no mesmo município, estado ou país (BOMFIM; PASSARELLI, 2006). Com o desenvolvimento comercial e industrial, as organizações passaram a especializar o trabalho e a mudar do sistema doméstico para operações mais complexas, envolvendo maior número de fornecedores e de clientes.

Entre as mudanças, está o repasse de atividades que não fossem o objetivo principal da empresa para terceiros ou outros ramos do grupo organizacional. Com a descentralização das atividades, as organizações podem optar por estabelecer filiais ou, até mesmo, novas empresas do grupo em locais mais próximos de fornecedores estrategicamente importantes ou de seu mercado de atuação. Disponibilidade de

mão-de-obra mais barata e/ou mais especializada e questões tributárias também podem motivar essa escolha.

Assim, a descentralização de atividades propicia melhor alocação de estruturas produtivas e administrativas. Outra tendência observada foi a ampliação dos ramos de atuação. Entre as alternativas possíveis, pode-se atuar em diferentes ramos de negócio, ofertar diversos produtos e/ou serviços dentro de um mesmo ramo de atuação e abrir unidades que forneçam serviços ou insumos para outras unidades ou empresas do grupo econômico estabelecido.

Esse crescimento resulta na necessidade de melhoria de processos e utilização de ferramentas de controle mais acuradas, embora nem sempre essas necessidades sejam observadas e aplicadas. A diversificação é uma maneira de aumentar a probabilidade de sucesso da empresa (pela diversificação do risco) e de ampliar a atuação dentro de um ou mais mercados. De acordo com Porter (1996) e Mangueron (2003), atuar em vários segmentos de negócio possibilita à empresa ser flexível e ágil para responder às flutuações de mercado e às inovações dos concorrentes. Havendo conhecimento e recursos para investir, a segmentação da empresa ou grupo econômico pode otimizar a alocação dos recursos para aumento de produtividade e/ou rentabilidade, além de ampliar as possibilidades de manutenção ou obtenção de posição estratégica de mercado. Por essa lógica, as empresas passaram a comercializar seus produtos e até a instalar subsidiárias em outros países (BOMFIM; PASSARELLI, 2006).

No que tange aos fatores que influenciam na escolha do local em que uma subsidiária é instalada, questões logísticas e mercadológicas, a legislação que regula os tributos sobre as transações de bens e a renda e os incentivos fiscais eventualmente oferecidos são relevantes e geralmente considerados (FERNANDES, 2007). Tais fatores podem não somente influenciar na escolha do local, como também nas atividades a serem desenvolvidas. As regiões que possuem legislação fiscal própria, válida para as operações efetuadas dentro do seu território, são chamadas de jurisdições fiscais.

No direito tributário, têm competência para legislar sobre assuntos tributários as pessoas políticas às quais é conferido o poder de editar leis que instituam ou

alterem tributos. No Brasil esse poder é conferido pela Constituição Federal de 1988 (BRASIL, 1988). A instituição de novos tributos somente pode ocorrer através de alteração da própria CF/88 (ou do estabelecimento de uma nova Constituição). A União tem o poder de estabelecer normas gerais em matéria tributária, enquanto que Estados, Municípios e o Distrito Federal (DF) podem suplementar as normas gerais estabelecidas pela União (ALEXANDRINO; PAULO, 2005b)

O tributo é uma obrigação imposta às pessoas físicas e jurídicas de recolher valores ao Estado, mesmo em situações em que não haja contraprestação de serviços ao pagante, também denominado de contribuinte. Os tributos são a principal fonte de recursos do Estado (ALEXANDRINO; PAULO, 2005a).

Pelo fato de ser um relevante redutor de rentabilidade, as empresas, em geral, buscam otimizar suas operações de forma que resultem no menor dispêndio possível com tributos, desde que isso não implique infringir regras tributárias (CARTER; MALONEY; VRANKEN, 1998). Essa preocupação ocorre também quando são efetuadas transações entre duas ou mais unidades da mesma empresa ou do mesmo grupo econômico que estão localizadas em jurisdições fiscais diferentes. Em contrapartida, as autoridades fiscais de cada jurisdição têm como objetivo evitar que as receitas tributárias devidas deixem de ser recebidas (CARTER; MALONEY; VRANKEN, 1998).

Para tanto, cada jurisdição fiscal elabora sua legislação de forma a evitar a perda de receitas tributárias e possui funcionários que atuam exclusivamente na fiscalização dos tributos recolhidos pelos seus contribuintes. Para as operações internacionais, que são o objeto deste estudo, são estabelecidas regras de controle específicas, especialmente para as situações em que as operações são efetuadas entre empresas do mesmo grupo econômico. O foco dessas regras é a limitação dos preços pactuados entre as partes. Estes preços praticados pelas empresas ao efetuarem transações dentro do mesmo grupo econômico, as chamadas operações intercompanhia, são chamados de preços de transferência.

1.2 TEMA E OBJETIVOS

O tema do presente trabalho são os Preços de Transferência praticados em transações entre empresas do mesmo grupo ou unidades distintas de uma mesma empresa. São denominados como Preços de Transferência aqueles pré-determinados ou não, praticados entre partes relacionadas que efetuem uma operação de compra e venda ou transferência de bens e/ou serviços (BORGES, 2007).

O conceito de partes relacionadas é amplo e pode ser resumido como a existência de vínculo societário, comercial e/ou pessoal, seja entre as empresas envolvidas, seja entre pessoas que ocupem posições da alta administração ou que possam influenciar nas decisões tomadas (SCHOUERI, 1999). Quando duas empresas estão enquadradas no conceito de partes relacionadas, também são chamadas de vinculadas (devido ao vínculo econômico, societário ou comercial existente). Este assunto é amplo e abrange qualquer operação efetuada entre partes relacionadas ou unidades distintas de uma mesma empresa.

O presente trabalho foca nos Preços de Transferência praticados em operações internacionais entre unidades de uma mesma empresa ou grupo econômico localizadas em países distintos. Para tanto, é apresentado um estudo de caso de uma multinacional que efetua importação de insumos fabricados por outras unidades do seu grupo estabelecidas fora do país. Os insumos importados considerados no estudo de caso são aplicados aos processos produtivos nas suas unidades fabris instaladas no Brasil.

O tema é aplicável a empresas de qualquer ramo de atuação, desde que efetuem as operações internacionais com outras empresas do mesmo grupo econômico. Neste trabalho, o estudo de caso é efetuado em uma empresa multinacional do ramo agrícola.

A escolha de uma multinacional para a aplicação do estudo de caso se deve à regularidade da ocorrência das operações com preços de transferência e pela relação de vínculo existente entre as partes envolvidas. Deve-se, também, ao fato de ser o melhor exemplo para demonstrar o problema de pesquisa verificado: a

dificuldade de aplicação das regras tributárias sobre Preços de Transferência estabelecidas no Brasil.

Busca-se entender como os tributos regidos pela legislação que trata sobre os Preços de Transferência impactam nos resultados das empresas. Adicionalmente, tenta-se identificar, através da revisão bibliográfica, se as empresas aplicam a legislação vigente integralmente e se concordam com os métodos propostos. A partir destes dois itens para pesquisa, que configuram o problema de pesquisa apresentado neste trabalho, surgem outros tópicos relacionados que são apresentados no decorrer da bibliografia revisada.

Entre as particularidades da empresa escolhida para o estudo de caso estão a especificidade dos insumos importados (sem similares nacionais ou de fornecedores alternativos estrangeiros) e a necessidade de sigilo dos seus custos de produção. Estes fatores são essenciais para a aplicação das metodologias de cálculo que a legislação possibilita.

O objetivo principal do presente estudo é a identificação dos possíveis impactos resultantes de limitações impostas pela legislação brasileira e das metodologias de cálculo que tratam sobre preços de transferência em operações de importação de bens aplicados à produção.

Entre os objetivos secundários do trabalho estão: (a) Identificar as principais técnicas de formação de preços de mercado; (b) Descrever brevemente os objetivos e atividades desenvolvidas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e suas recomendações referentes aos Preços de Transferência e comparar as suas recomendações com as regras adotadas pela legislação brasileira; (c) Identificar as regras gerais referentes à estrutura tributária brasileira, em especial aquelas diretamente relacionadas à legislação que trata dos Preços de Transferência e a tributação da renda no Brasil; (d) Aplicar as metodologias de cálculo propostas pela legislação que rege os Preços de Transferência no Brasil em estudo de caso e identificar o menos desvantajoso para o caso específico; (e) Identificar, através de revisão da literatura, as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas que estão sujeitas à legislação dos Preços de Transferência.

Na seção seguinte são apresentadas as justificativas para a execução do estudo.

1.3 JUSTIFICATIVA DO TRABALHO

Conforme já comentado na seção anterior, ao efetuar operações internacionais com vinculadas, as empresas nacionais devem observar e cumprir a legislação que trata sobre os Preços de Transferência. Por envolverem mais de uma jurisdição fiscal, ao efetuar tais operações, as empresas devem se preocupar em cumprir as legislações tributárias dos dois ou mais países envolvidos (CARTER; MALONEY; VRANKEN, 1998).

Com a globalização dos mercados, que já não é mais um processo em iniciação, mas uma situação já estabelecida, as empresas expandem suas operações, através da instalação de novas unidades em outros países, da aquisição de fornecedores ou concorrentes e do estabelecimento de vínculos comerciais. Assim, transações internacionais sujeitas aos controles referentes aos Preços de Transferência são rotineiras para muitas empresas, em especial para as multinacionais que segregam suas operações produtivas entre suas unidades espalhadas pelo mundo.

Esse processo de segregação das operações de empresas com vínculos internacionais tem incentivado os governos das diversas jurisdições fiscais em que essas operações ocorrem a aumentar os controles sobre as transferências de bens e serviços entre os países. O objetivo dos governos e das suas instituições envolvidas com a administração de seus tributos é reduzir e, até, eliminar a evasão de divisas (não oferecimento de receitas geradas no perímetro da jurisdição fiscal à tributação).

O aumento dos controles sobre as operações internacionais é facilmente verificável pelo aumento da frequência das auditorias fiscais relacionadas aos preços de transferência. Em 2006, de acordo com Mattei e Wulfkuhler (2006), aproximadamente quarenta países já adotavam legislações específicas a este assunto ou estavam adaptando a legislação vigente para abrangê-lo.

De acordo com Neighbour (2002), mais de 60% das operações de compra e venda ocorrem entre partes relacionadas das organizações multinacionais, o que mostra a importância das regras referentes aos preços de transferência. A relevância desse tipo de operação também é comentada por Mehafdi (2000), que afirma que, embora não haja um levantamento sobre o assunto, acredita-se que bilhões de dólares são perdidos devido às fraudes contábeis que envolvem transações intercompanhia. De acordo com Wrappe, Milani e Joy (1999), os preços de transferência são responsáveis por até 30% de todos os ajustes tributários feitos pelas corporações americanas todos os anos.

Embora esse trabalho trate de um assunto tributário, a sua relevância para a Engenharia de Produção decorre do fato de que o engenheiro de produção, ao planejar melhorias nos sistemas produtivos e de suprimentos de uma indústria, deve estar atendo a todos os possíveis impactos resultantes das suas decisões. Trabalhos de revisão ou planejamento da cadeia de suprimentos ou da listagem de insumos utilizados, por exemplo, devem considerar os possíveis impactos tributários resultantes, que podem afetar os objetivos da revisão.

A utilização da estrutura existente em um grupo de empresas para a fabricação de seus insumos pode ser uma maneira de aumentar a lucratividade da corporação. Entretanto, regras tributárias e outras que possam, de alguma forma, alterar os prazos de transporte e recebimento ou mesmo os tributos e/ou contingências resultantes a um negócio devem ser observadas, sob pena de tornar o planejamento menos eficiente ou, até mesmo, prejudiciais ao resultado da empresa ou do grupo, em comparação com uma situação anterior ou com possibilidades que não estejam sujeitas a tais regramentos.

A observação das regras referentes ao tema preços de transferência e a prévia avaliação das operações a elas sujeitas, portanto, mostra-se essencial para as empresas. A correta aplicação das regras legais evita que as atividades da empresa sejam erroneamente tributadas e reduz o risco de contingência para os casos de eventuais fiscalizações. A não observação da legislação propicia a ocorrência de ajustes inesperados e relevantes às bases de cálculo de tributos regrados pela legislação citada, com o conseqüente incremento da carga tributária

efetiva no negócio, aumento dos custos de produção e eventualmente, a dupla tributação de receitas, como é mais profundamente discutido nas seções seguintes.

1.4 MÉTODO

Nesta seção, é apresentada a caracterização do estudo de caso e as etapas do trabalho.

1.4.1 Método de Pesquisa

De acordo com Silva e Menezes (2005), a pesquisa consiste em um conjunto de ações que objetivam a obtenção de respostas para problemas, tendo por base o emprego de procedimentos racionais e sistemáticos. A pesquisa pode ser classificada por sua natureza, sua forma de abordar o problema, seus objetivos e pelos procedimentos técnicos empregados.

Em relação à natureza, as mesmas autoras sugerem que a pesquisa pode ser básica ou aplicada. Já a forma de abordagem do problema pode ser quantitativa ou qualitativa. Em relação aos seus objetivos, a pesquisa pode ser exploratória, descritiva ou explicativa e em relação aos procedimentos técnicos, pode ser bibliográfica, documental, experimental, de levantamento, estudo de caso, *ex-post-facto*, pesquisa-ação ou participante (SILVA; MENEZES, 2005).

Quanto à natureza, o presente trabalho classifica-se como pesquisa aplicada, visto que objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática em relação a um problema específico. Quanto à abordagem do problema, o estudo pode ser classificado como qualitativo, por utilizar o ambiente natural para a coleta e análise de dados, descrevendo legislações e metodologias de cálculo, não necessitando utilizar técnicas estatísticas para chegar às conclusões.

Do ponto de vista dos objetivos, este trabalho pode ser classificado como pesquisa exploratória, uma vez que objetiva propiciar maior familiaridade com o tema, através da análise de legislações e de dados fornecidos por uma empresa específica, além da aplicação de questionários e da condução de entrevistas com

pessoas que trabalham em áreas relacionadas ao tema. Por tratar-se de uma análise crítica de uma situação já caracterizada, sendo que não há a participação ou influência do pesquisador nos fatos estudados, pelo ponto de vista dos procedimentos técnicos, o trabalho assume a forma de Estudo de Caso.

1.4.2 Etapas do Trabalho

A seqüência lógica de execução desse estudo possibilita o entendimento do tema de uma forma global. A partir da contextualização do tema e do entendimento das principais regras sugeridas pela legislação, é efetuada a pesquisa necessária e coleta de dados que são utilizados no estudo de caso. Assim, o trabalho contempla as seguintes etapas:

- (a) Revisão da literatura e da legislação existente que se relaciona ao tema, com o objetivo de delinear a problemática e o contexto em que o trabalho é desenvolvido;
- (b) Identificação de pontos contraditórios da legislação brasileira, com breve análise dos impactos resultantes para as empresas estabelecidas no país;
- (c) Comparação dos principais pontos da legislação brasileira com as regras internacionalmente aceitas;
- (d) Identificação de empresa que enfrente a problemática em estudo;
- (e) Realização de entrevistas com funcionários diretamente relacionados com a aplicação da legislação sobre Preços de Transferência na empresa em que o estudo de caso é aplicado, a fim de identificar as principais dificuldades enfrentadas no que tange ao tema abordado;
- (f) Coleta de informações relevantes, planilhas de cálculo e aprovação para a utilização das informações da empresa no estudo de caso;

(g) Análise preliminar de planilhas de cálculo referentes ao assunto, fornecidas pela empresa, com vistas a identificar a metodologia e os conceitos empregados;

(h) Recálculo dos preços parâmetro e eventuais ajustes resultantes, com a aplicação da legislação vigente. Para essa fase do estudo, não são considerados os cálculos previamente efetuados pela empresa, em virtude de que o presente estudo não tem como objetivo analisar a sua correção. As planilhas da empresa são utilizadas apenas para a coleta dos dados necessários ao recálculo;

(i) Discussão dos resultados e identificação de possibilidades de melhoria dos procedimentos adotados.

1.5 DELIMITAÇÃO DO TRABALHO

O tema em estudo é amplo e para que fossem analisados todos os tópicos relacionados, seriam necessários tempo e revisão bibliográfica maiores do que os ora disponíveis. Toda pesquisa implica limitações de caráter prático e, portanto, opta-se por um foco de estudo, a fim de que pelo menos uma das perspectivas de análise possíveis seja aprofundada, mesmo que não esgotada. Assim, seguem as delimitações da pesquisa apresentada neste trabalho.

O tema preços de transferência abrange qualquer operação efetuada entre partes relacionadas, não somente quando estão estabelecidas em jurisdições fiscais distintas, mas também quando se tratam de duas unidades da mesma empresa estabelecidas em um mesmo local. O objeto deste estudo é a legislação que rege as operações internacionais com o intuito de evitar a evasão de divisas. Considerando-se que operações em uma mesma jurisdição fiscal não acarretam evasão de divisas (ao menos não devido aos Preços de Transferência praticados), não serão estudados os preços pactuados em operações dentro de uma mesma localidade.

Em relação às operações internacionais, o foco do trabalho é nas operações de importações de matérias-primas aplicadas a processos produtivos locais. Não são abordadas as operações de importação de peças e componentes para revenda, tampouco operações de exportação. A opção por esta delimitação resulta da

verificação de que a dificuldade de aplicação das metodologias propostas é maior para as operações de importação de bens, em especial nas situações de aplicação dos bens importados à produção.

No que tange à determinação da base de cálculo do Imposto de Renda para Pessoa Jurídica (IRPJ), a legislação expressa que a base de cálculo é o montante real, arbitrado ou presumido, da renda ou dos proventos tributáveis (BRASIL, 1999). Considerando o fato de que somente a metodologia do Lucro Real permite ajustes à base de cálculo dos tributos sobre a renda, as demais metodologias para cálculo de base de cálculo de tributos sobre a renda não serão abordadas.

De acordo com a legislação em vigor, a apuração da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) é, praticamente, a mesma que a do IRPJ. Por essa razão, o trabalho é focado na legislação referente ao IRPJ, visto que qualquer impacto verificado para a apuração do IRPJ reflete de maneira idêntica ou muito próxima à CSLL.

Ainda no que tange aos tributos incidentes sobre as operações empresariais, não são considerados neste estudo outros tributos que incidam sobre as operações de importação, exportação, revenda e venda de produtos produzidos no Brasil. Isso se deve ao fato de que a legislação que trata sobre Preços de Transferência apenas impacta sobre tributos incidentes sobre a renda, os quais são, no Brasil, o IRPJ e a CSLL.

Nesse sentido, também não é considerado, nas simulações, o Imposto de Importação, especialmente pelo fato de que, no estudo de caso, todos os produtos são especialmente desenvolvidos pelo grupo econômico para aplicação em seus produtos. Assim, independentemente da alíquota vigente, a empresa seria obrigada a efetuar as importações desses insumos. Ressalta-se, entretanto, que a sua consideração é importante quando de uma simulação em outros casos. Dependendo da alíquota aplicável a cada insumo, pode haver influência nos resultados obtidos. A sua participação no preço total do produto pode, inclusive, tornar uma importação de insumos desvantajosa em relação à compra de bens dentro do país.

Embora o assunto esteja relacionado aos custos de produção, não são discutidas as metodologias de custeio possíveis e outros tópicos relacionados a custos.

Em relação aos aspectos polêmicos que se relacionam ao presente tema, apenas são tratados brevemente os pontos efetivamente relacionados ao estudo de caso e ainda assim de forma a não incitar um posicionamento ou inserir qualquer polêmica ou opinião dúbia à presente discussão. O mesmo posicionamento é adotado em relação às formas de contabilização dos ajustes tributários resultantes da aplicação das metodologias propostas na legislação estudada. São apresentadas as formas sugeridas pela literatura, mas não se discute sobre a possibilidade de aprimoramentos.

O Brasil não é o único país que possui legislação sobre o tema, visto que se trata de uma questão internacional. Além de haver organismos internacionais que definem padrões internacionalmente aceitos há, ainda, as legislações próprias para a maioria dos países com os quais as empresas brasileiras transacionam. A padronização sugerida internacionalmente é abordada com o objetivo de ser brevemente comparada com a legislação brasileira. As legislações de outros países não são tratadas nesta oportunidade.

Acordos de bitributação existentes entre Brasil e outros países são mencionados, mas o presente trabalho não tem o objetivo de discutir de forma aprofundada estes acordos. O trabalho também não aborda situações específicas de operações intercompanhia, como transações de bens intangíveis, patentes, *know how*, direitos de propriedade artística e comercial e operações com ativos permanentes, visto que aumentaria demasiadamente a complexidade do estudo.

A simulação da aplicação das metodologias de cálculo propostas pela Secretaria da Receita Federal (SRF) é efetuada com base em planilhas de cálculo e outras informações adicionais prestadas pela empresa. Faz-se uma breve análise dos cálculos adotados pela empresa, mas o cálculo é integralmente refeito e não há o objetivo de criticar os valores efetivamente obtidos pela empresa em seus cálculos. Pela mesma lógica, não foram analisados os documentos oficiais reportados à Secretaria da Receita.

Em relação à simulação, a base de cálculo disponibilizada pela empresa não foi considerada na sua integralidade, em especial pela quantidade de itens importados anualmente. São milhares de peças, partes e componentes e, portanto, os cálculos são efetuados com a consideração dos itens mais relevantes em termos de ajustes.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

Com vistas a atingir os objetivos propostos, esta dissertação está dividida em quatro capítulos, conforme apresentado a seguir.

No primeiro capítulo, é apresentada a contextualização da problemática estudada e a sua importância para as organizações em que está inserida. Também é apresentada a metodologia de pesquisa adotada e os principais pontos que motivaram a realização do estudo de caso em uma empresa multinacional. A apresentação do contexto da problemática propicia a apresentação dos objetivos geral e específicos deste trabalho. Ainda no primeiro capítulo, são apresentadas as delimitações do estudo.

O segundo capítulo apresenta o referencial teórico, em que são abordados temas associados à formação de preços, à conceituação dos preços de transferência no mundo, à legislação brasileira vigente e às técnicas de cálculo propostas às operações de importação de insumos aplicados à produção de fornecedores societariamente vinculados, que é o foco do presente trabalho. Também são apresentadas algumas discussões acerca das metodologias propostas na legislação brasileira que não estariam de acordo com o padrão internacionalmente aceito.

No terceiro capítulo, é apresentada a simulação efetuada e são demonstradas as dificuldades de cálculo do preço justo ao se sujeitar à aplicação da legislação local. Também são brevemente discutidos alguns pontos polêmicos referentes à legislação vigente, em relação aos impactos negativos na tributação incidente sobre as empresas.

O quarto capítulo traz as principais conclusões obtidas a partir da revisão literária e da realização do estudo de caso. Neste capítulo ocorre também a verificação do alcance dos objetivos, bem como a justificativa do assunto. Adicionalmente, são elencadas algumas sugestões para trabalhos futuros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, são apresentados os assuntos que circundam o tema e dão o embasamento necessário para o entendimento do que motiva a criação de regras para as operações de importação de insumos por parte das administrações tributárias. Para tanto, é apresentado um referencial teórico elaborado a partir da revisão da literatura sobre os temas formação de preços, Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), tributação sobre lucros no Brasil, operações internacionais e preços de transferência e legislação brasileira sobre preços de transferência.

2.1 FORMAÇÃO DE PREÇOS

A formação de preços é um assunto estratégico para as empresas e pode ser determinante para o seu posicionamento no mercado perante a concorrência e os consumidores. Neste trabalho, o estudo da formação de preços serve como base para o entendimento dos objetivos da determinação do preço justo, ou preço de mercado, objetivo principal das metodologias de cálculo propostas pela legislação brasileira que trata sobre preços de transferência.

As técnicas de formação de preços são aplicáveis às situações de reajuste de preços de produtos já existentes e à determinação de preços de produtos novos. Segundo Bomfim e Passarelli (2006), a maior característica do preço é a tentativa de conciliar dois interesses antagônicos, que são o interesse do investidor, que busca lucro máximo com riscos mínimos, e o interesse do consumidor, que busca o máximo de satisfação com o mínimo dispêndio.

Além de conciliar a busca pelo preço que maximize o lucro do investidor e minimize o dispêndio do cliente, o preço deve ser definido levando em consideração questões de qualidade e de atendimento tanto dos anseios do mercado em relação aos preços dos produtos que consumirá, quanto ao melhor aproveitamento dos níveis de produção (SCHOUERI, 1999, BOMFIM, PASSARELLI, 2006). A seguir,

são apresentadas as metodologias de formação de preços mais amplamente utilizadas pelo mercado.

2.1.1 As Etapas de Formação de Preço

Segundo Bomfim e Passarelli (2006), as etapas de formação de preços são: a) formação do preço preliminar, a partir dos custos e do objetivo de lucros da empresa; b) comparação do preço preliminar com o preço máximo admitido pelo mercado, com as estimativas de volumes de vendas para cada um dos preços e o seu impacto na demanda; c) análise de outras alternativas de preços e volumes de vendas; d) caso nenhuma alternativa seja satisfatória, decide-se sobre o cancelamento ou modificação do produto ou serviço ou adoção do custo-meta; e e) monitoramento do preço de venda, quando o mesmo já estiver implementado.

Já Santos (2005) diz que as etapas são a) formação do preço-base; b) crítica do preço com base nas características do mercado; c) teste do preço no mercado; d) fixação do preço mais adequado para atender situações diversas, como volumes e/ou prazos de pagamento diferentes, descontos ou comissões. O mesmo autor cita que devem também serem considerados fatores como qualidade do produto em relação ao mercado consumidor, existência de produtos substitutos, verificação da demanda, mercado de atuação, níveis de produção e de ocupação da fábrica, capital de giro exigido, concorrência e *mix* de venda, entre outros. O autor afirma que os métodos adotados pelas empresas para a formação de preços são: a) baseado no custo da mercadoria; b) baseado nas decisões das empresas concorrentes; c) baseado nas características do mercado; e d) método misto.

O método do preço baseado no custo da mercadoria é o mais comum na prática dos negócios, sendo que a empresa adiciona, ao custo total do produto, mercadoria ou serviço, a margem de lucro desejada. Essa técnica é conhecida como *mark-up* (SANTOS, 2005, BOMFIM; PASSARELLI, 2006).

De acordo com Santos (2005), o método baseado nas decisões das empresas concorrentes pode ser desdobrado em:

- (a) Método do preço corrente, para casos em que todos os concorrentes praticam os mesmos preços;

- (b) Método da imitação de preços, que pode ocorrer por desconhecimento técnico para determinação do preço;
- (c) Método de preços agressivos, que geralmente ocorre quando um grupo de empresas inicia um processo de redução de preços, o que pode ser chamado de “concorrência suicida”, ou *dumping*. Essa prática pode ocorrer em uma situação em que uma empresa reduz seus preços com o objetivo de levar à ruína os seus concorrentes, de modo a ficar com a totalidade do mercado;
- (d) Método de preços promocionais, caracterizado pelo oferecimento de produtos por preços promocionais a fim de atrair a atenção do consumidor para uma marca ou local de venda (em que o consumidor comprará outros produtos).

O método baseado nas características do mercado exige conhecimento profundo do mercado por parte da empresa, sendo que o decisor pode determinar se o preço será mais alto para atrair as classes mais altas ou o preço será mais baixo para atrair as classes mais baixas.

Finalmente, o método misto combina os custos envolvidos, as decisões da concorrência e as características do mercado (SANTOS, 2005).

2.1.2 A Consideração dos Custos e das Estratégias de Mercado na Formação de Preços

Para Nagle e Holden (2003), entender os custos envolvidos é o aspecto mais desafiador do apereamento. Nem todos os custos são relevantes para o apereamento e é essencial entender as variações que os próprios custos sofrerão à medida em que ocorrerem alterações de preços e de vendas, visto que toda alteração em qualquer destes itens pode provocar alterações nos outros.

Deve-se diferenciar os custos que permanecem com o mesmo total independentemente da quantidade produzida, chamados de não incrementais,

daqueles que são incrementais, ou seja, que estão associados às mudanças no apereçamento e no volume de vendas. Os custos variáveis são sempre incrementais para o apereçamento. Os custos fixos são custos de existência do negócio, não se alterando com o aumento ou redução das vendas. Há ainda os custos semi-fixos, que são fixos até um determinado limite e se alteram de acordo com variações de volumes de produção ou consumo.

Outro fator importante a ser considerado no apereçamento, segundo Nagle e Holden (2003), é o custo de oportunidade, que não aparece nas demonstrações financeiras, mas é relevante para a formação de preços. O custo de oportunidade é a contribuição de que uma empresa abre mão quando utiliza ativos para um propósito em vez de outro. A margem de contribuição do produto também deve ser levada em consideração, entendendo-se por margem de contribuição a parcela resultante da dedução dos gastos variáveis do valor das vendas, ou seja, o valor disponível para a empresa abater gastos fixos e gerar o lucro líquido. Assim, os autores entendem que a lucratividade das decisões de apereçamento depende amplamente da estrutura de custos, da margem de contribuição do produto e da sensibilidade do mercado às mudanças de preços.

Preços também podem ser definidos de maneira segmentada, através da identificação do comprador. Um cabeleireiro, por exemplo, pode cobrar valores diferenciados para os seus diferentes clientes, de acordo com o tamanho do cabelo, etc. A empresa que optar por utilizar preços segmentados deverá estruturar uma maneira de identificar as informações objetivas necessárias para segmentar os preços, tendo por base dados demográficos conhecidos que claramente identifiquem um segmento sensível a preço. A segmentação pode ocorrer pela localização da compra, pelo momento da compra (cinemas e empresas de energia elétrica usam essa tática), segmentação por quantidade comprada (volume, pedido, descontos em degrau), segmentação por design do produto, pelo seu empacotamento, por vendas cativas (NAGLE; HOLDEN, 2003).

Um fator muito importante a ser observado é a necessidade de identificar a alternativa que represente maior lucratividade, no que tange à combinação preço-volume, visto que um preço unitário maior não significa, necessariamente, maior lucratividade. Em algumas situações, um preço unitário menor pode resultar na

venda de um volume elevado o suficiente para resultar em ganho pela escala (resultante da venda para elevado número de consumidores). Além disso, há um limite imposto pelo mercado, visto que a aceitação do produto ou serviço pode oscilar positiva ou negativamente em virtude de alterações de preço, além dos tributos incidentes sobre o mesmo (BOMFIM; PASSARELLI, 2006).

A definição do preço também deve levar em consideração a estratégia da empresa, pois isso influencia diretamente nos preços praticáveis. Entre os fatores a serem considerados, em termos de estratégia, estão os volumes de vendas pretendidos e a política de lucros da empresa (se de máximo lucro em pouco tempo ou de maximização em longo prazo), bem como o objetivo de participação no mercado (comparação com preços da concorrência) e as condições de pagamento que serão oferecidas aos compradores (BOMFIM; PASSARELLI, 2006). Nas situações em que o preço definido fica acima do valor aceito pelo mercado, uma alternativa pode ser a adoção do custo objetivo ou custo-meta, que consiste na obtenção do custo máximo aceitável, através da identificação do preço aceito pelo mercado e da dedução do lucro pretendido em cada venda, como apresentado na Equação 01.

$$\text{Custo Objetivo} = \text{Preço Identificado} - \text{Lucro Pretendido} \quad (01)$$

O custo-objetivo é, portanto, o nível de custo que permite à empresa realizar o seu objetivo de lucro, observando, simultaneamente, as limitações de preço (elasticidade da demanda, que é o índice que pretende medir a sensibilidade dos volumes de vendas às alterações de preços) e os limites de qualidade impostos pelo mercado dentro das reduções de custos necessárias (BOMFIM; PASSARELLI, 2006). Assim, é essencial que a empresa tenha um sistema de custos confiável que assegure a disponibilidade dos custos atuais de cada produto (com separação entre custos fixos, variáveis, diretos e indiretos, que podem ser úteis para as análises de preços aplicáveis a cada cliente/operação, quando necessário). A Figura 1 mostra o processo completo de reajuste ou definição de preços, de acordo com Bomfim e Passarelli (2006).

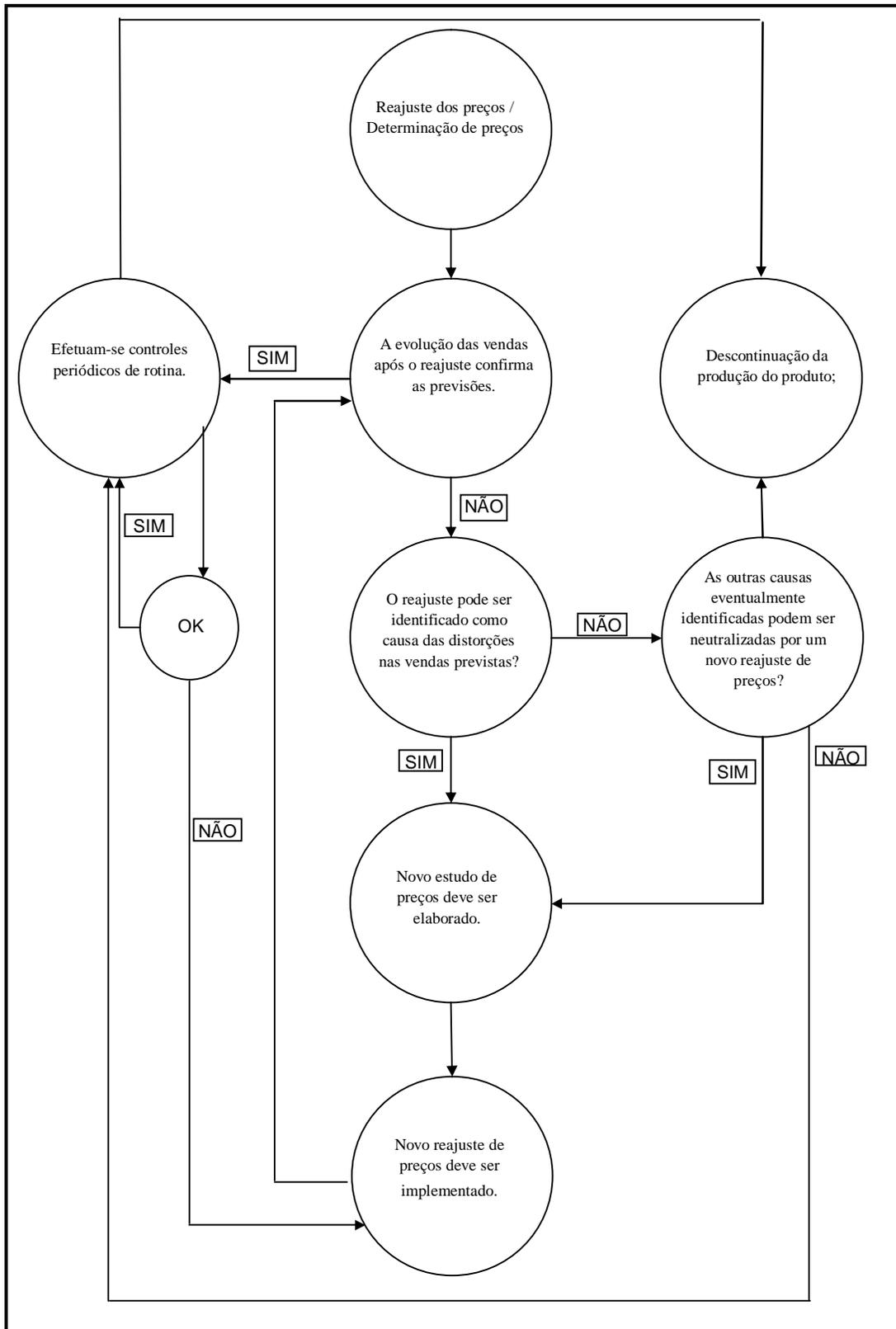


Figura 1 Processo de Determinação do Preço de Venda
 Fonte: Adaptado de Bomfim e Passarelli (2006, p. 449)

A formação de preços, no contexto do presente trabalho, impacta nos preços praticados pelas empresas vinculadas fornecedoras de insumos importados pelas unidades do grupo que estão localizadas no Brasil. É sobre esses preços que a legislação dos preços de transferência atua, em virtude do impacto que geram nos resultados e, conseqüentemente, nos tributos devidos. Quanto maiores são os preços de compra de insumos praticados, maiores são os custos de produção, o que, por sua vez, resulta em resultados menores para a empresa brasileira.

O Brasil possui uma ampla legislação tributária. Um dos itens de maior relevância para as empresas é a tributação sobre a renda. Em situações de prejuízo, as empresas não pagam tais tributos. Em situações de lucro, entretanto, são tributadas e o valor devido aumenta quanto maior for o lucro identificado. Como os preços de compra de insumos compõem o resultado, preços superfaturados são benéficos para o contribuinte, que terá um resultado menor do que o devido e, portanto, menor tributação devida. É esta a situação que a legislação procura evitar, conforme verificado na seção 2.4.4. A fim de facilitar o entendimento deste tópico, a seção a seguir trata sobre a tributação sobre lucros no Brasil.

2.2 TRIBUTAÇÃO SOBRE LUCROS NO BRASIL

O tributo é uma obrigação imposta às pessoas físicas e jurídicas de recolher valores ao Estado, mesmo em situações em que não haja contraprestação de serviços por parte deste ao pagante, também chamado de contribuinte. O conceito de tributo é o que segue:

Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, que seja instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada (BRASIL, 1966).

Para que qualquer tributo possa ser efetivamente arrecadado, faz-se necessário que a pessoa política competente (entendendo-se como competente, aquela que possui o direito e/ou dever de legislar sobre o tema) edite legislação que estabeleça os elementos jurídicos essenciais para a sua validade. Os referidos

elementos essenciais são o fato gerador da obrigação principal (hipótese de incidência), a base de cálculo, as alíquotas (salvo quando os valores forem fixos), o sujeito ativo (pessoa política apta a cobrar e receber tributos) e os sujeitos passivos (pessoas físicas ou jurídicas de quem os tributos são cobrados) (ALEXANDRINO; PAULO, 2005a).

De acordo com o art. 145 da Constituição Federal, existem três espécies tributárias, quais sejam: (a) os impostos; (b) taxas; e (c) as contribuições de melhoria. Adicionalmente, o Supremo Tribunal Federal (STF) firmou entendimento de que, em complemento ao que a Constituição estabelece, há outros dois tributos que integram o Sistema Tributário Nacional, sendo estes: (d) as contribuições; e (e) os empréstimos compulsórios (ALEXANDRINO; PAULO, 2005a).

Conforme Alexandrino e Paulo (2005a), os impostos são tributos de competência privativa, nominados e atribuídos discriminadamente a cada uma das pessoas políticas. São tributos não-vinculados aqueles cujos fatos geradores (hipóteses de incidência) não correspondem a nenhuma atividade estatal específica relativa ao contribuinte e que devem ser pagos sempre que seus fatos geradores ocorrerem, independentemente de qualquer contraprestação estatal ao contribuinte.

As taxas, segundo Alexandrino e Paulo (2005a), são tributos que têm como fato gerador uma atuação estatal específica relativa ao contribuinte, por isso é chamada de tributo vinculado. O exercício regular do poder de polícia (taxa de polícia) e a utilização efetiva ou potencial de serviços públicos específicos e divisíveis, prestados ao contribuinte ou postos a sua disposição, são os dois pressupostos para a cobrança de taxas.

A contribuição de melhoria é decorrente de obra pública. Os autores citados no parágrafo anterior afirmam que as hipóteses de incidência deste tributo são a existência de melhoria em imóvel determinado e o nexo causal entre a melhoria havida e a realização de obra pública. Também afirmam que esse tributo somente pode ser instituído para uma determinada obra após a sua realização. Serve para ressarcir os gastos incorridos na realização de melhoria da obra e não para levantamento de fundos para obras futuras.

As contribuições estão previstas no art. 149 da Constituição Federal (CF) e têm o seu produto destinado a finalidades específicas ou podem ser contribuições sociais. Os empréstimos compulsórios podem ser instituídos em situação de calamidade ou guerra externa e por investimento público urgente e de relevância nacional (ALEXANDRINO; PAULO, 2005a).

O presente trabalho trata apenas de tributos incidentes sobre a renda e que estão sujeitos aos ajustes determinados na legislação dos preços de transferência. Os tributos que devem sofrer ajustes, em caso de divergência entre preços praticados e preços parâmetro, de acordo com a legislação vigente, são o Imposto sobre a Renda (IR) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), respectivamente classificados, de acordo com as espécies tributárias citadas, como imposto e contribuição.

Os tributos representam relevantes dispêndios para as empresas, com reflexo no retorno dos seus investimentos. Assim sendo, é compreensível que a carga tributária final incidente sobre o negócio ou operação influencie nas decisões de alocação de recursos, na instalação de novas unidades, na definição de fornecedores e na formação dos preços de transferência, seja no seu país de origem, seja em países estrangeiros (SIMMONS, 2003). Algumas empresas estudam os resultados de cada decisão a ser tomada, considerando os impactos tributários possíveis e maneiras de reduzi-los sem infringir as legislações de cada jurisdição fiscal, o que caracteriza o planejamento tributário.

Ao analisar a legislação vigente, Barreto (2001) conclui que a expressão renda e proventos de qualquer natureza, usada para determinar a base tributável pelo Imposto sobre a Renda, deve ser interpretada como um acréscimo dado a um dado conjunto de bens e direitos (patrimônio) pertencentes a uma pessoa (física ou jurídica), dentro de um período de tempo em que se considerem ingressos e desembolsos de valores. A legislação tributária referente ao Imposto sobre a Renda (IR) está consolidada no Regulamento do Imposto de Renda (RIR), que prevê que o tributo a ser pago pelas pessoas jurídicas com obrigatoriedade de manter escrituração contábil deve ser calculado com base no Lucro Real ou no Lucro Presumido (BRASIL, 1999).

A opção pelo Lucro Presumido é disponibilizada pela legislação brasileira às empresas de médio e pequeno portes que não gera uma base de cálculo de tributos que possa ser ajustada. Essa forma de cálculo consiste na aplicação de um percentual de tributo determinado sobre o total de receitas obtidas, de acordo com o tipo de atividade desenvolvida pela empresa. Atualmente, as empresas que podem optar pelo Lucro Presumido são aquelas cuja receita bruta total, no ano calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a vinte e quatro milhões de reais ou a dois milhões de reais multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior (BRASIL, 1999). O Lucro Presumido não será estudado mais profundamente em virtude de que as operações estudadas neste trabalho, em geral, ocorrem em empresas que são obrigadas a aplicar o Lucro Real.

De acordo com o art. 247 do RIR, Lucro Real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas por este Decreto. Para calcular o Lucro Real, é necessário conhecer o valor do lucro ou prejuízo líquido do período e os valores a serem acrescidos, excluídos ou compensados a esse lucro, de acordo com a legislação vigente. Cabe ressaltar que o Lucro Real não tem, necessariamente, valor igual ao Resultado Contábil apurado pela companhia devido aos ajustes que devem ser aplicados ao último para apurar o primeiro (IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, 2000).

A apuração do resultado contábil, o qual, a partir dos ajustes propostos pela legislação, dá origem ao Lucro Real, deve seguir o princípio Contábil da Competência. A sua aplicação, através do Regime de Competência, faz com que receitas, custos e despesas sejam considerados, para fins de apuração do resultado contábil, no mês em que sua apropriação é devida, mesmo que o recebimento ou dispêndio já tenham ocorrido. Para tanto, há formas específicas de contabilização que permitem o controle dessas ocorrências e a sua consideração apenas no período correspondente a sua competência. O exemplo clássico desse tipo de ocorrência é o pagamento de prêmios de seguro, que podem ocorrer, por exemplo, no mês de janeiro de um ano calendário, mas cuja vigência se dará durante todos os meses do mesmo ano. Assim, para fins de apuração de resultado, a empresa deverá considerar um doze avos do valor pago no mês de janeiro em cada um dos doze meses do ano (IUDÍCIBUS, et al., 1976, IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, 2000).

A Figura 2 mostra um exemplo de cálculo de apuração do Resultado Contábil de uma Empresa W, para o ano XX. Nesta situação, todos os dispêndios da empresa são considerados para a obtenção do resultado final. Já a Figura 3 mostra o cálculo de obtenção do Resultado Fiscal (pela sistemática do Lucro Real) da mesma Empresa W para o mesmo ano XX. A diferença entre os dois cálculos refere-se a despesas não dedutíveis da base de cálculo do IR, as quais devem ser descontadas do resultado contábil apurado no período, para fins de obtenção da base de cálculo que dará origem ao IR devido quando a empresa encontrar-se em situação de lucro.

Demonstração do Resultado do Exercício - DRE (contábil)	
Receita Bruta	\$1.000.000
(-) Deduções	(\$200.000)
Receita Líquida	\$800.000
(-) Custos	(\$500.000)
Lucro Bruto	\$300.000
(-) Despesas de salário	(\$150.000)
(-) Despesas de frete	(\$70.000)
(-) Despesas de brindes	(\$30.000)
(-) Despesas de infrações de trânsito	(\$3.000)
(-) Despesas financeiras	(\$185.000)
(+) Receitas financeiras	\$248.000
Lucro Líquido antes dos tributos	\$110.000

Figura 2 Exemplo de Apuração de Resultado Contábil do Período – Empresa W – Ano XX

Demonstração do Resultado do Exercício - DRE (fiscal)	
Receita Bruta	\$1.000.000
(-) Deduções	(\$200.000)
Receita Líquida	\$800.000
(-) Custos	(\$500.000)
Lucro Bruto	\$300.000
(-) Despesas de salário	(\$150.000)
(-) Despesas de frete	(\$70.000)
(-) Despesas de brindes	
(-) Despesas de infrações de trânsito	
(-) Despesas financeiras	(\$185.000)
(+) Receitas financeiras	\$248.000
Lucro Líquido antes dos tributos	\$143.000

Figura 3 Exemplo de Apuração de Resultado Fiscal do Período – Empresa W – Ano XX

Verifica-se, portanto, que a determinação do Lucro Real é diferente da determinação do Lucro Contábil. O Lucro Real tende a ser maior do que o contábil. Os ajustes impostos pela legislação do Lucro Real, em geral, provocam aumento da base de cálculo de tributos incidentes sobre o resultado, visto que estabelece a exclusão de algumas despesas da sua composição. Tais despesas, contabilmente, permanecem na composição do resultado do período. Caso o contribuinte deduza despesas em desacordo com a legislação, provocará redução no valor resultante de tributos devidos, impactando negativamente na arrecadação (FERNANDES, 2007).

A Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) tem como objetivo financiar a seguridade social e deve ser calculada sobre a mesma base de cálculo que é considerada para o Imposto sobre a Renda, ou seja, também tem o Lucro Real como base de cálculo (BC) (ALEXANDRINO; PAULO, 2005a). O impacto de ambos os tributos deverá ser considerado na análise das operações a serem efetuadas pelas empresas, em virtude de representarem grande dispêndio e afetarem relevantemente na rentabilidade da operação.

Outros países possuem tributos que incidem sobre a renda. Sempre que ocorrem operações internacionais de transferência de bens entre empresas situadas em países distintos, esses tributos podem ser reduzidos em qualquer desses países através da manipulação de preços de transferência. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) trata sobre esta questão e sugere metodologias de para impedir que isso ocorra. A seção seguinte trata sobre os estudos efetuados pela OCDE no que tange aos preços de transferência aplicados em transações internacionais e os seus impactos sobre os tributos arrecadados pelas jurisdições fiscais em que incidem.

2.3 ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE)

A OCDE surgiu em 1961, tendo como signatários os países mais desenvolvidos à época, com o objetivo de unir esforços para a expansão do

comércio e dos investimentos internacionais entre os seus membros. Atualmente, é uma das maiores e mais respeitadas fontes internacionais de pesquisas e comparações de dados estatísticos, econômicos e sociais. Tem como objetivos monitorar, analisar e prever o desenvolvimento econômico e social de seus países membros, levando em consideração o meio-ambiente, agricultura, tecnologia, tributos e outros, a fim de propiciar desenvolvimento econômico e social dos seus membros, para alcance da estabilidade econômica e redução da pobreza dos seus povos (OCDE, 2007a).

Através dos estudos da Organização, os governos dos países membros ou não membros podem efetuar comparações entre a situação dos países, identificando experiências positivas que podem ser replicadas. O seu modo de atuação é o monitoramento de eventos em países que possam servir de modelo e base de estudos. Há um comitê que discute os resultados e toma decisões, gerando relatórios com sugestões de ações a serem tomadas.

O método de trabalho inclui discussões e revisões dos assuntos objeto de estudo por outros interessados no tema, que podem ser outras organizações com finalidades semelhantes ou que possam fornecer informações relevantes, governos, especialistas, etc. (OCDE, 2007a), conforme mostra a Figura 4. A última etapa consiste no monitoramento de eventos relacionados a cada tópico abordado, no sentido de continuar provendo informações atualizadas e úteis aos países membros.

As recomendações da OCDE podem ser ou não aceitas e implantadas pelos seus países membros, mas, devido ao prestígio da Organização, suas decisões acabam influenciando as legislações desses países (BARRETO, 2001).

Um dos tópicos abrangidos pelas pesquisas e trabalhos da OCDE são os tributos, em especial no que tange à evasão de divisas através de planejamentos tributários e às dificuldades de controles tributários referentes ao comércio eletrônico. Também há pesquisas e análises referentes ao impacto tributário sobre mão-de-obra e os mercados de produtos e de capitais (OCDE, 2007b).

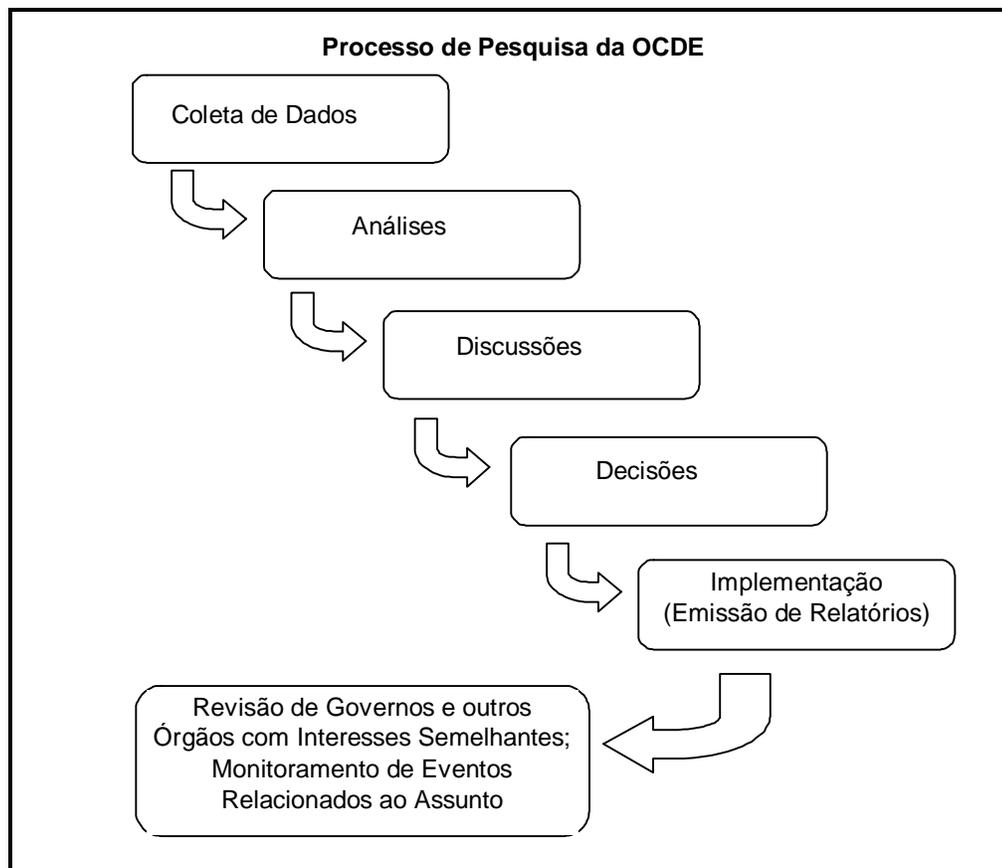


Figura 4 Processo de Pesquisa e Emissão de Relatórios da OCDE
Fonte: OCDE (2007c)

Entre os trinta e dois países associados (até dezembro de 2007), estão Alemanha, Japão, Reino Unido, Estados Unidos da América e Canadá (OCDE, 2007a). O Brasil não é associado à Organização, mas baseou-se nas suas recomendações ao criar a legislação sobre Preços de Transferência.

2.3.1 Princípio do Preço Justo

Ao estabelecer suas regras ou recomendações relativas aos Preços de Transferência, a entidade leva em consideração o Princípio do Preço Justo (*Arm's Length Principle*) como norteador das mesmas. A entidade elaborou e publicou um relatório de princípios relativos aos Preços de Transferência (*Transfer Pricing*

Guidelines) a fim de evitar a ocorrência de tributação em duplicidade, quando da ocorrência de transações internacionais entre empresas vinculadas.

Os países membros são incentivados a seguir estes princípios nas suas práticas internas em matéria de preços de transferência. As Administrações Fiscais são incentivadas a levar em consideração as demonstrações e argumentos fornecidos pelos contribuintes para a comprovação, ou não, de que os mesmos estão dentro dos padrões de negociação de mercado (OCDE, 2007b).

Estes princípios têm como objetivo possibilitar a resolução dos problemas de fixação dos preços de transferência através de procedimentos amigáveis e, quando necessário, procedimentos arbitrais, entre os países membros da OCDE. É necessário que as autoridades competentes dos dois Estados envolvidos nas operações apliquem os procedimentos amigáveis num espírito de cooperação (OCDE, 2007b).

O princípio do preço justo consiste em tratar os membros de um grupo multinacional como se atuassem como entidades separadas. Isso significa analisar os preços de transferência praticados pelas multinacionais e avaliá-los de acordo com o que seria praticado entre empresas independentes, seguindo as forças de oferta e demanda do mercado, entendidas como o melhor meio de alocação de recursos entre entidades. Isso permite que empresas vinculadas e não vinculadas sejam tratadas de maneira igualitária, evitando possíveis vantagens tributárias decorrentes da concentração de poder econômico em grupos de empresas com ampla atuação e disponibilidade de recursos (SCHOUERI, 1999).

Em regra, quando empresas independentes efetuam operações entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras são regidas pelos mecanismos do mercado. Já as empresas vinculadas, ao efetuarem operações entre si, não seguem, necessariamente da mesma maneira, a influência dos padrões de mercado (SCHOUERI, 1999).

Segundo a própria OCDE, as Administrações Fiscais não devem presumir que as empresas associadas tentam manipular os respectivos lucros. Por vezes, pode ser necessário que uma empresa efetue ajustes aos seus preços de transferência mesmo que as operações efetuadas não tenham sido planejadas de

forma a reduzir os tributos incidentes. De acordo com a própria OCDE, deve-se atentar para não confundir a análise de um preço de transferência com as análises que incidem sobre casos de fraude ou de evasão fiscal, ainda que as medidas de ação adotadas em matéria de preços de transferência objetivem evitar tais situações (OCDE, 2007b).

2.3.2 Acordos de Bitributação

Os acordos de bitributação pertencem ao direito internacional público. Uma vez promulgados por um país, por meio de decreto, são adotados pelo ordenamento interno, sem, entretanto, perderem a sua natureza internacional (SCHOUERI, 1999). Por se tratarem de normas internacionais, os acordos de bitributação prevalecem sobre as normas do direito tributário interno. O CTN, em seu art. 98, esclarece que os tratados e as convenções internacionais revogam ou modificam a legislação tributária interna, devendo também ser considerados pelas legislações posteriormente estabelecidas (SCHOUERI, 1999).

Dessa forma, ao auditar operações internacionais entre empresas vinculadas, cabe à autoridade fiscal verificar se a empresa analisada é beneficiada por um determinado acordo bitributação. Em caso positivo, avaliar até que ponto pode exigir ou não ajustes das bases de cálculo de tributos, em caso de suspeita de desvio do princípio do preço justo. Ficando comprovado que o princípio foi ferido e que empresas independentes atuariam de forma diferente, o aplicador da lei poderá exigir os devidos ajustes (SCHOUERI, 1999).

2.4 AS OPERAÇÕES INTERCOMPANHIA E OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Quando duas unidades de uma empresa ou duas empresas distintas pertencentes ao mesmo grupo econômico efetuam transações, a valoração de bens e serviços transacionados não segue, necessariamente, os termos de negociação de mercado. Empresas independentes procuram esgotar as possibilidades de negociação para atingir preços ou condições mais vantajosas, mas empresas de um mesmo grupo, por terem interesses em comum, podem efetivar operações em

condições que sejam mais benéficas para uma das unidades, mesmo que em detrimento da outra.

2.4.1 **Transações Intercompanhia**

Segundo Santos (2005), uma transferência intercompanhia pode ser entendida como uma operação entre dois centros de responsabilidade, sendo um lado a unidade vendedora e o outro a unidade compradora, ambas incorrendo em custos e aplicação de capital para a sua ocorrência. Em uma transação normal entre duas empresas sem vinculação, as duas empresas efetuariam a negociação de forma a obter a maior vantagem possível, visto que os objetivos de cada uma seriam distintos. Entretanto, em operações entre partes vinculadas, há a possibilidade de que a definição dos preços ocorra de forma que proporcione a transferência de resultados de uma parte para outra (BARRETO, 2001).

Entre as operações possíveis entre empresas do mesmo grupo, não estão somente compra e venda, mas também as que ocorrem com os saldos decorrentes de quaisquer operações (contas a pagar ou a receber), dívidas, prestação de serviços administrativos, hipotecas, penhoras, aquisição de direitos ou opções de compra ou qualquer outro tipo de benefício e seu respectivo exercício, empréstimos ou adiantamentos, locação de bens, limitações mercadológicas ou tecnológicas (IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, 2000).

2.4.1.1 Conceito de Empresas Vinculadas

Para a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), duas empresas são associadas se uma delas participar, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital da outra, ou se ambas participarem, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma terceira empresa, ou seja, se ambas possuírem um objetivo comum em relação à terceira empresa envolvida.

O conceito de vínculo societário, de acordo com a legislação brasileira, é mais abrangente do que o sugerido pela OCDE. Ao elaborar as regras brasileiras, o

legislador considerou todas as possibilidades em que poderiam ocorrer operações em que as partes pudessem agir de forma planejada, praticando preços diferentes daqueles que seriam praticados entre empresas sem ligação.

A IN SRF 243/2002, em seu art. 2º, explicita quais são os casos de vínculos, para fins de apuração dos preços de transferência (BRASIL, 2002b). São consideradas empresas vinculadas a uma pessoa jurídica domiciliada no Brasil as empresas domiciliadas no exterior quando:

- (a) São a sua matriz, filial ou sucursal;
- (b) São sua controladora, controlada ou coligada, de acordo com a participação societária em relação à empresa domiciliada no Brasil. É considerada sociedade controladora aquela que é titular de direitos de sócio que lhe fornecem preponderância nas deliberações sociais e poder de eleger a maioria dos administradores da sociedade controlada, ou seja, que tem o poder de dirigir o negócio. A sociedade controlada é aquela cuja administração do negócio pode ser efetuada por uma empresa detentora destes direitos por meio de controle societário, ou seja, por uma controladora. Já as sociedades coligadas são aquelas em que uma participa do capital da outra em pelo menos 10%, sem controle dos negócios (FRANÇOSO, 2007);
- (c) 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;
- (d) A pessoa física (PF) ou jurídica (PJ), em conjunto com a PJ domiciliada no Brasil, tiverem participação societária no capital social de uma terceira PJ, cuja soma as caracterize como controladoras ou coligadas desta;
- (e) a PF ou PJ que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio (durante o período de duração desta associação);
- (f) A PF que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro (a pessoa que com ele conviva em caráter conjugal) de

qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta;

(g) A PF ou PJ que goze de exclusividade, legalizada por contrato ou pelas práticas comerciais, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos;

(h) A PF ou PJ em relação à qual a PJ domiciliada no Brasil goze de exclusividade, legalizada por contrato ou pelas práticas comerciais, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.

Para compreender esses vínculos, faz-se necessário entender alguns conceitos de relação entre empresas, os quais também são definidos na legislação brasileira. A referida IN descreve que:

(a) Controle societário comum ocorre quando uma mesma PF ou PJ, independentemente da localidade de sua residência ou domicílio, seja titular de direitos de sócio em cada uma das referidas empresas, que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais daquelas e o poder de eleger a maioria dos seus administradores;

(b) Controle administrativo comum ocorre quando:

(a.1) O cargo de presidente do conselho de administração ou de diretor-presidente de ambas tenha por titular a mesma pessoa;

(b.1) O cargo de presidente do conselho de administração de uma e o de diretor-presidente de outra sejam exercidos pela mesma pessoa;

(c.1) Uma mesma pessoa exercer cargo de direção, com poder de decisão, em ambas as empresas.

Tanto a Lei 9.430/96 quanto a IN SRF 243/02 dispõem, em seus arts. 24 e 39, respectivamente, sobre as operações com PF ou PJ residentes ou domiciliadas em países com tributação favorecida, os chamados paraísos fiscais. É caracterizado como país com tributação favorecida aquele que tribute a renda à alíquota igual ou

inferior a 20% ou cuja legislação interna oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas ou a sua titularidade. Esses países possuem legislação com tributação reduzida ou isenta, com o objetivo de atrair capitais internacionais. A Figura 5 especifica os países considerados como paraísos fiscais, de acordo com a legislação brasileira.

Países com Tributação Favorecida	
Andorra	Santa Lúcia
Anguilla	Seychelles
Antígua e Barbuda	Cingapura
Antilhas Holandesas	Ilhas Cook
Belize	República da Costa Rica
Ilhas Turks e Caicos	Djibouti
Vanuatu	Emirados Árabes Unidos
Ilhas Virgens Americanas	Gibraltar
Ilhas Virgens Britânicas.	Granada
Aruba	Hong Kong
Comunidade das Bahamas	Lebuan
Bahrein	Macau
Barbados	Líbano
Ilhas Bermudas	Libéria
Campione D'Italia	Liechtenstein
Ilhas do Canal (Alderney, Guernsey, Jersey e Sark)	Luxemburgo (no que respeita às sociedades holding regidas, na legislação luxemburguesa, pela Lei de 31 de julho de 1929)
Ilhas Cayman	
Chipre	Ilha da Madeira
Dominica	Maldivas
Sultanato de Omã	Malta
Panamá	Ilha de Man
Federação de São Cristóvão e Nevis	Ilhas Marshall
Samoa Americana	Ilha Niue
Samoa Ocidental	Ilhas Maurício
Tonga	Mônaco
San Marino	Ilhas Montserrat
São Vicente e Granadinas	Nauru

Figura 5 Lista de Países com Tributação Favorecida

Fonte: BRASIL (2002a)

As características mais comuns aos paraísos fiscais são: (a) sistemas tributários brandos ou inexistentes; (b) poucas restrições cambiais; (c) legislação garante sigilo nas operações mercantis; (d) estabilidade política; (e) rede bancária ágil e desenvolvida; (f) agilidade legislativa (adaptável); e (g) acordos para evitar dupla tributação.

As regras válidas para os casos de vínculos societários ou comerciais já citados também devem ser aplicadas às operações efetuadas pela PJ, domiciliada no Brasil, por meio de interposta pessoa (não caracterizada como vinculada), que opere com outra, no exterior, caracterizada como vinculada à empresa brasileira. As empresas chamadas de *trading companies*, que efetuam operações de importação e exportação de produtos, inclusive negociando com empresas concorrentes, são caracterizadas como interposta pessoa.

A Figura 6 sintetiza os vínculos que a citada IN SRF 243/02 descreve.

Na seção seguinte, serão analisadas as regras referentes às limitações definidas para os preços de transferência, para operações entre pessoas/empresas com alguns dos vínculos delineados.

2.4.2 Os Preços de Transferência

Com a maior complexidade das atividades empresariais e a maior frequência de operações entre empresas vinculadas, evidenciam-se situações em que os interesses comuns das partes envolvidas podem influenciar na definição de preços praticados. Visualizando os possíveis impactos tributários negativos decorrentes dos eventuais acordos de preços, os governos identificam a necessidade de corrigir suas legislações relacionadas aos controles de receitas e lucros, a fim de evitar a perda de arrecadação (IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, 2000, FERNANDES, 2007).

O preço de transferência é o preço definido para operações intercompanhia e é muito comum para empresas com vários segmentos, com transações internas. O objetivo do preço de transferência é ajudar a administração a mensurar o desempenho econômico de cada centro de responsabilidade da companhia e auxiliar no gerenciamento da sua operação (SANTOS, 2005).

Segundo Barreto (2001), com as mudanças que têm sido verificadas no contexto econômico mundial, as corporações estão eliminando barreiras, passando a atuar em vários países. Com esse aumento das transações internacionais entre partes vinculadas e não vinculadas, os preços de transferência têm ganho destaque para as empresas multinacionais.

Barreto (2001) entende que preço de transferência é aquele pactuado entre partes vinculadas, em transações de cunho internacional. Fernandes (2007) define que o preço de transferência é aquele determinado para ser usado entre empresas relacionadas, particularmente pelas companhias multinacionais, relativamente a transações entre vários membros do grupo (com vendas de bens, transferência de uso de tecnologia e patentes, etc.). Segundo o autor, esses preços podem ser eventualmente diferentes daqueles determinados pelas forças livres de mercado, nas negociações entre partes não relacionadas. Para Wrappe, Milane e Joy (1999), preço de transferência é o preço através do qual uma empresa transfere bens, serviços ou direitos para outra do mesmo grupo econômico, em outro país.

Assim, o nome preço de transferência significa cotejar os preços dos bens, em operações entre partes vinculadas, com preços que são pactuados entre as partes, de forma que o grupo empresarial tenha melhoria de resultados conjuntos, mesmo que uma das partes, quando analisada individualmente, tenha sido prejudicada. A diferença entre operações efetuadas entre empresas vinculadas e aquelas entre empresas independentes é que as empresas vinculadas podem planejar os preços de transferência de forma a tornar a sua operação vantajosa para o grupo, enquanto que se as empresas não possuem vínculo tendem a negociar os preços de forma a obter o maior resultado individual possível.

Para Fernandes (2007), o estabelecimento dos preços de transferência dentro de uma corporação deve levar em consideração: (a) maximizar o lucro; (b) otimizar a alocação dos recursos financeiros; (c) propiciar a avaliação correta da performance da empresa; (d) integrar o esforço conjunto das unidades empresariais; (e) cumprir exigências legais ou adaptar-se a elas; e (f) ser alvo de planejamento tributário (planejar as operações de forma a ter a menor incidência tributária possível, dentro dos limites da legalidade).

Para Baldenius, Melumad e Reichelstein (2004), o melhor preço de transferência seria aquele que tivesse a menor incidência possível de tributos e que produzisse o melhor balanceamento do conflito entre a menor incidência de tributo e a melhor alocação de resultados/recursos. Para os autores, as empresas utilizam preços semelhantes entre operações internas e externas, mas aplicam descontos

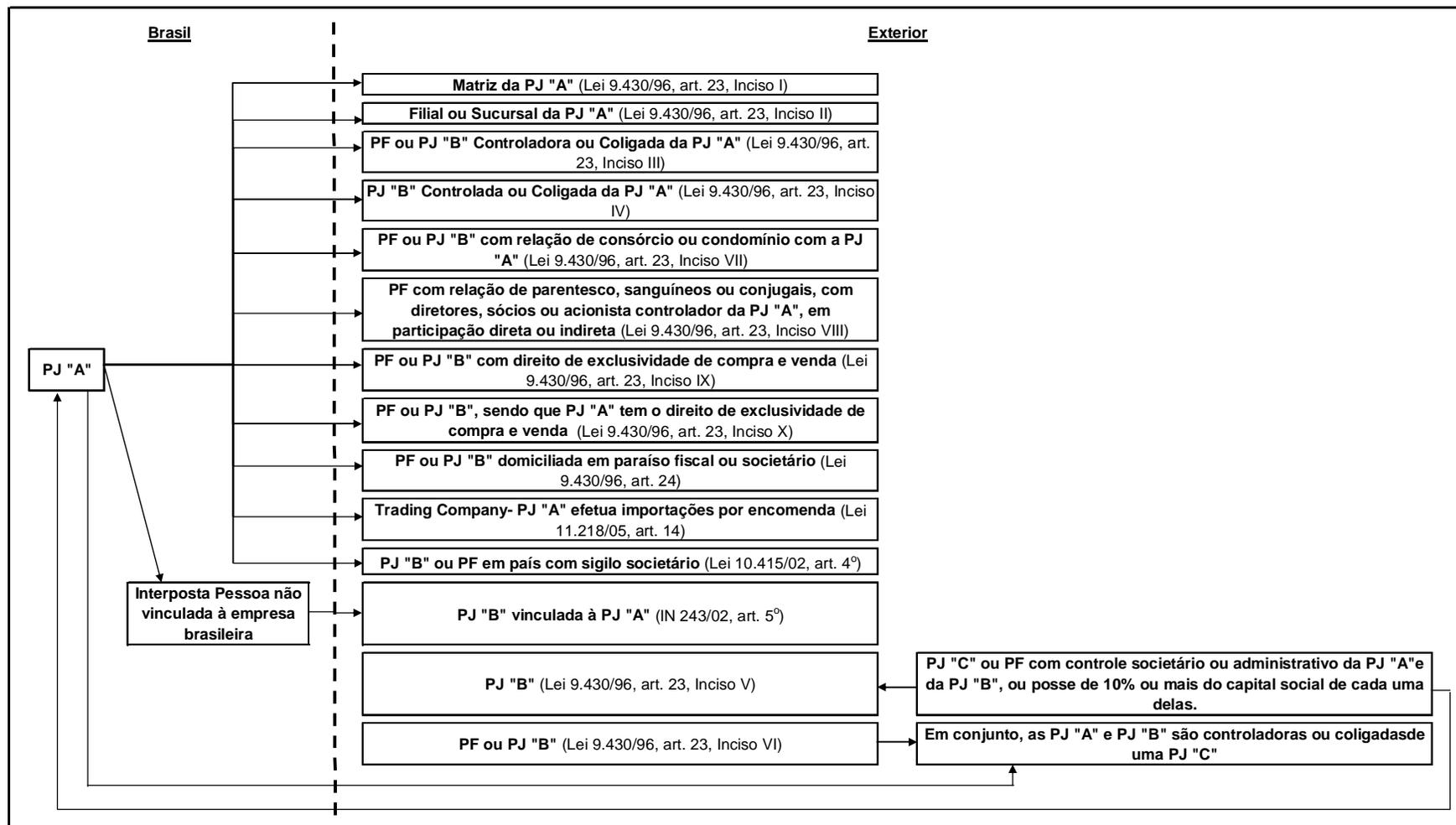


Figura 6 Vínculos societários pela Legislação Brasileira

para operações intercompanhia, pois não precisam considerar o risco de não recebimento (referente aos Créditos de Liquidação Duvidosa).

A formação dos preços de transferência raramente é determinada conforme as condições de mercado livre. Esses preços podem prestar-se a alternativas de planejamento tributário para redução da carga fiscal e de otimização de alocação de recursos através, por exemplo, da otimização da alocação de recursos financeiros (FERNANDES, 2007). Isso porque, ao transferir bens de uma unidade para a outra, a empresa terá que considerar o valor monetário do valor transferido como receita na unidade fornecedora e como custo na unidade compradora, no caso de itens aplicados à produção.

Normalmente, é vantajoso para a empresa estabelecer altos preços de venda de bens para vinculadas se está em uma jurisdição que cobra baixas alíquotas de tributos. Em contrapartida, a empresa compradora dos bens, se estiver em uma jurisdição com altas alíquotas, será beneficiada, pelo fato de que a compra acarretará maiores custos de produção e, portanto, menor resultado da operação, com uma menor base de cálculo do que se fosse efetuar o cálculo com um preço praticado ao valor de mercado. Se as alíquotas são altas na unidade que está recebendo e baixas na unidade que está vendendo, o ideal é que os preços sejam os mais baixos possíveis (CARTER; MALONEY; VRANKEN, 1998).

Assim, ao estabelecer os preços de transferência a serem praticados, a companhia não considera os resultados tributários em apenas uma das suas unidades, mas em todas aquelas que estiverem envolvidas na operação em questão. De forma simplificada, pode-se entender que os investidores de um grupo multinacional não se importam com o resultado específico de cada unidade, mas sim com o resultado corporativo. Isso significa que, mesmo que uma das unidades saísse prejudicada na operação, o resultado corporativo ainda seria vantajoso se as outras unidades envolvidas na operação obtivessem lucro que superasse as perdas da primeira.

A Figura 7 mostra um exemplo de importação com superfaturamento, ou seja, com preço de transferência (importação) maior do que aquele praticado pelo mercado. Sendo A e B as empresas vinculadas estabelecidas em jurisdições fiscais

distintas, o IR corporativo é menor quando os seus preços são diferentes dos praticados pelo mercado, mesmo que o resultado da empresa B seja prejudicado, conforme pode-se verificar na Tabela 1, que mostra a operação com preço de importação superfaturado, e na Tabela 2, que simula a mesma operação entre vinculadas com preço de mercado.

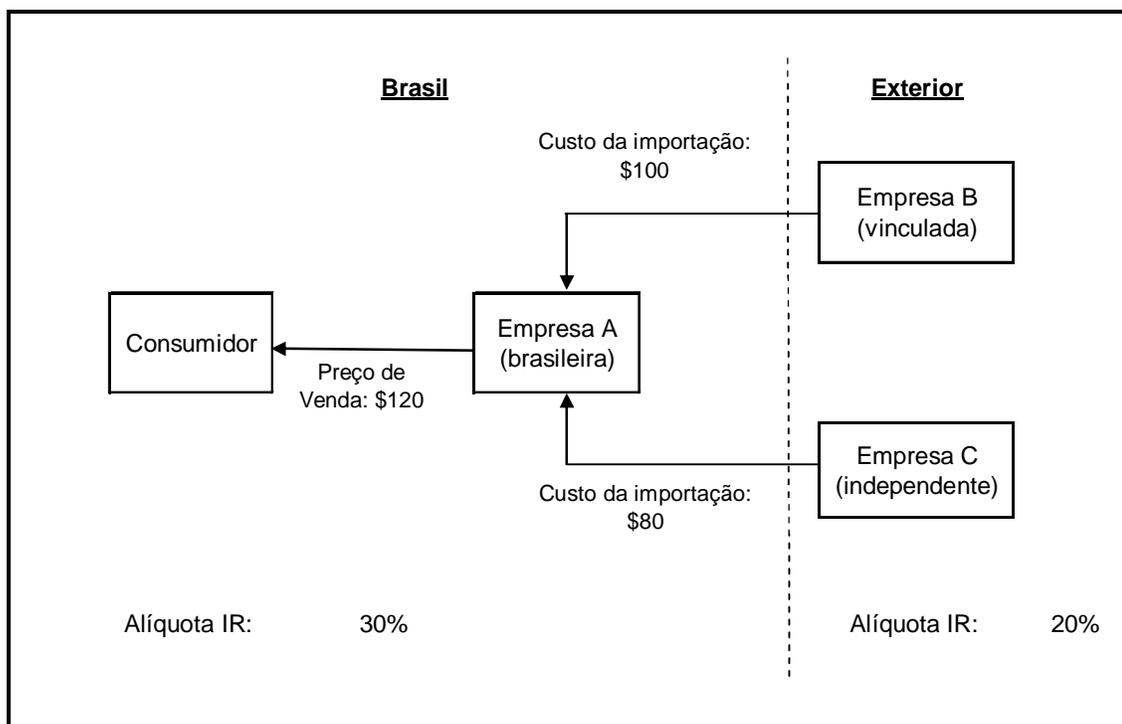


Figura 7 Exemplo de Importação de Empresa Ligada com Superfaturamento
Fonte: Adaptado de Fernandes (2007, p. 15)

Embora esse trabalho foque em tributos sobre a renda (IRPJ e CSLL), sem considerar nas simulações outros que eventualmente sejam incidentes, entende-se que ao analisar situações reais, devem-se considerar todos os tributos e gastos incidentes identificados. Na simulação efetuada, considera-se que o Imposto de Importação, por ser um tributo não recuperável e ser adicionado ao valor do insumo no estoque, já está considerado nos preços de importação utilizados, tanto para a importação por preço de mercado, quanto naquela em que o preço é superior ao de mercado.

Tabela 1
Simulação de Importação com Superfaturamento

	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa B</u>	<u>Empresa C</u>
Fornecedor	Empresa B	Empresa C	Fornecedor X	Fornecedor X
Preço de Compra	100	80	75	75
Preço de Venda	120	120	100	80
Lucro Venda	20	40	25	5
IR incidente Ooperação	6	12	5	1
<u>Tributação sobre a Renda Total Corporativo (na operação entre vinculadas)</u>				
	IR devido pela Empresa A	6		
	IR devido pela Empresa B	5		
	IR Total	<u>11</u>		

Em uma simulação mais ampla, é necessário que seja verificada cuidadosamente, para cada insumo importado, a alíquota incidente, que pode variar por produto e pode ser alterada periodicamente. Dependendo da alíquota vigente, mesmo preços diferentes do mercado podem compensar negativamente a suposta vantagem existente em tal negociação.

Tabela 2
Simulação de Importação com Preço de Mercado

	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa B</u>	<u>Empresa C</u>
Fornecedor	Empresa B	Empresa C	Fornecedor X	Fornecedor X
Preço de Compra	80	80	75	75
Preço de Venda	120	120	80	80
Lucro Venda	40	40	5	5
IR incidente Ooperação	12	12	1	1
<u>Tributação sobre a Renda Total Corporativo (na operação entre vinculadas)</u>				
	IR devido pela Empresa A	12		
	IR devido pela Empresa B	1		
	IR Total	<u>13</u>		

As mesmas empresas, ao efetuarem uma operação contrária, sendo A a empresa exportadora e B a importadora, poderiam planejar uma situação de exportação com subfaturamento, como mostra a Figura 8. Nesse caso, o preço de

transferência seria menor do que aquele praticado pelo mercado, o que geraria menor IR corporativo.

A Tabela 3 mostra uma simulação da situação apresentada na Figura 8, considerando o preço subfaturado. A mesma operação, quando efetuada com um preço igual ao que seria negociado por empresas não vinculadas, é demonstrada na Tabela 4. A comparação dos resultados demonstra que o IR total para a companhia é menor quando o preço negociado com a empresa vinculada é maior do que o definido pelo mercado.

No caso das exportações, assim como para importações, eventuais tributos sobre a exportação deverão ser considerados para o cálculo dos preços de transferência. Na simulação efetuada, considera-se que o dito imposto não é incidente, não afetando, portanto, o seu resultado.

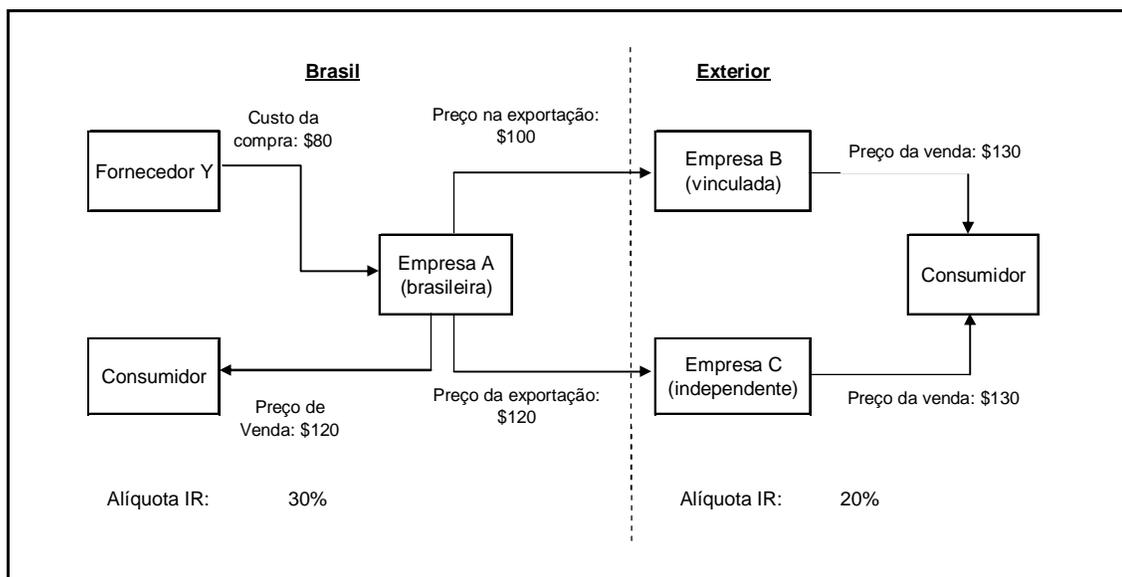


Figura 8 Exemplo de Operação de Exportação para Empresa Ligada com Subfaturamento

Fonte: Adaptado de Fernandes (2007, p. 15)

Tabela 3
Simulação de Exportação com Preço Menor que o de Mercado

	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa B</u>	<u>Empresa C</u>
Fornecedor	Fornecedor Y	Fornecedor Y	Fornecedor Y	Empresa A	Empresa A
Cliente	Consumidor	Empresa B	Empresa C	Consumidor	Consumidor
Preço de Compra	80	80	80	100	120
Preço de Venda	120	100	120	130	130
Lucro Venda	40	20	40	30	10
IR incidente Operação	12	6	12	6	2
<u>Tributação sobre a Renda Total Corporativo (na operação entre vinculadas)</u>					
	IR devido pela Empresa A		6		
	IR devido pela Empresa B		6		
	IR Total		12		

Tabela 4
Simulação de Exportação com Preço de Mercado

	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa A</u>	<u>Empresa B</u>	<u>Empresa C</u>
Fornecedor	Fornecedor Y	Fornecedor Y	Fornecedor Y	Empresa A	Empresa A
Cliente	Consumidor	Empresa B	Empresa C	Consumidor	Consumidor
Preço de Compra	80	80	80	120	120
Preço de Venda	120	120	120	130	130
Lucro Venda	40	40	40	10	10
IR incidente Operação	12	12	12	2	2
<u>Tributação sobre a Renda Total Corporativo (na operação entre vinculadas)</u>					
	IR devido pela Empresa A		12		
	IR devido pela Empresa B		2		
	IR Total		14		

Importante considerar que, para os dois exemplos citados anteriormente, considera-se que todos os valores estão convertidos para a moeda local, sem necessitar de ajustes adicionais referentes às taxas de câmbio. Em uma situação real, além de considerar as diferenças entre as moedas, a empresa ainda deveria considerar outros custos e taxas incidentes sobre as operações de importação e exportação, como as taxas de operações bancárias internacionais, fretes, despesas alfandegárias, etc. Esses gastos não são considerados nos exemplos para fins de simplificação.

Mesmo admitindo que, ao estabelecer seus preços de transferência, a empresa pode otimizar seu desempenho, Ludícibus, Martins e Gelbcke (2000), bem

como Fernandes (2007), definem que tais propostas de otimização devem ter como objetivo básico a maximização do lucro de todo o grupo, mas sem provocar a evasão de divisas aos países envolvidos.

Como resultado das situações apresentadas, que representam economia tributária para as empresas, identifica-se que a manipulação de preços de transferência pode resultar em perda de receitas para os governos. Essa perda de receita, tecnicamente chamada de evasão de divisas, e as ações necessárias para evitá-la serão comentadas na seção seguinte.

2.4.2.1 A Evasão de Divisas

As simulações apresentadas anteriormente ilustram a afirmação de Barreto (2001) de que a existência de vínculo entre as partes possibilita que os preços de transferência possam ser fixados arbitrariamente, com vistas a promover transferência de lucros. O autor considera que as condições para que haja uma transferência (indireta) de lucros através de preços pactuados são: (a) que sejam pessoas vinculadas; (b) que as partes sejam domiciliadas em países diferentes; (c) que os preços sejam distintos daqueles que seriam estabelecidos em uma operação entre partes não vinculadas; e (d) que haja vantagem fiscal para as partes contratantes.

Wrappe, Milane e Joy (1999) também confirmam que a perda de arrecadação ocorre: (a) quando uma empresa no Brasil efetua vendas superfaturadas de produtos, serviços ou mercadorias a empresas vinculadas, domiciliadas ou residentes no exterior; e (b) em operações de importação com preços subfaturados de empresas vinculadas, domiciliadas ou residentes no exterior. Essas manipulações de preços resultam em reduzir ou evitar a tributação em determinadas operações (reduzindo os resultados em países com alta tributação e aumentando-as em países com tributação reduzida).

Para evitar a perda de arrecadação resultante de planejamentos tributários através da transferência de resultados para outras jurisdições fiscais e de diferenças

nas legislações fiscais que facilitem a evasão de divisas, os governos passaram a observar as operações deste tipo e criaram legislações para controlá-las. O Brasil, assim como outros países, possui uma legislação própria referente a esse assunto.

A maior parte das empresas sujeitas ao cumprimento das regras relativas aos preços de transferência são subsidiárias de empresas estrangeiras, cujas matrizes estão situadas em países onde as regras dos preços de transferência seguem as diretrizes propostas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Embora a legislação brasileira mencione e importância da OCDE e de suas diretrizes, o Brasil não é signatário da Organização e a sua legislação diverge de algumas metodologias propostas pela OCDE (DUARTE, 2005).

Ao regulamentar as operações entre pessoas vinculadas, a legislação brasileira busca evitar que resultados auferidos por uma empresa domiciliada no Brasil possam ser transferidos à empresa vinculada domiciliada no exterior, seja através do aumento artificial dos custos (compras superfaturadas), seja pela redução artificial de receitas (vendas subfaturadas). Quando esse tipo de situação ocorre, o empresário é beneficiado em detrimento da arrecadação dos cofres públicos (PUPO, 2007).

O motivador das regras de preços de transferência é o princípio do preço justo (*Arm's Length Principle*), abordado na seção 2.3.1 deste trabalho e que, em linhas gerais, determina o valor real de uma transação sem prejudicar a independência das partes associadas (DUARTE, 2005). O objetivo da OCDE, em seu artigo 9º do modelo padrão de convenção, foi aplicar essa regra, através da qual os lucros resultantes de negócios realizados entre empresas associadas, em condições mais vantajosas do que as de mercado, seriam tributados na empresa que teria deixado de pagar os tributos, através de ajustes tributários.

Entre essas questões subjetivas que devem ser consideradas, há os que entendem que as operações intercompanhia provocam ganhos de produção e transações em escala que deveriam ser considerados pelas Administrações Fiscais. Entretanto, não há critérios objetivos amplamente aceitos para fazer a inclusão de economias de escala ou das vantagens decorrentes da integração entre as

empresas associadas nos cálculos de preços. Logo, isso não é levado em consideração.

Adicionalmente, deve-se considerar que empresas associadas podem efetuar operações que outras não associadas não efetuariam. Essas operações não são efetuadas, necessariamente, pelo fato de gerarem economias tributárias, mas pelo simples fato de que as empresas atuam em conjunto para melhorarem resultados operacionais e comerciais uma da outra, além de haver a situação de confiança e cooperação mais evidente entre as partes relacionadas do que haveria entre partes não relacionadas (OCDE, 2007b).

Uma questão que leva os governos a atentarem para a possibilidade de estar ocorrendo planejamento tributário é a instalação de unidades em outros países, em especial quando há tributação favorecida. Assim, sempre que as empresas visualizam a possibilidade de mudar uma unidade de país ou iniciar novas instalações em países diferentes, avaliam os impactos tributários resultantes, visto que, mesmo com planejamentos tributários, pagam grandes somas de tributos anualmente.

Pelo fato de as autoridades fiscais terem interesse em maximizar as receitas tributárias, as exigências referentes às comprovações de que os preços praticados estão de acordo com os de mercado são, em geral, rígidas. Para que a empresa tenha condições de defender os preços de venda praticados, deve usar os mesmos critérios de apuração nas duas unidades envolvidas na negociação. Se, por exemplo, uma delas considerar algum risco na formação do preço (risco cambial, etc.), a outra também deve considerá-lo ou ter argumentos contundentes para não fazê-lo (CARTER; MALONEY; VRANKEN, 1998).

De acordo com Carter, Maloney e Vranken (1998), os eventuais ajustes de preços de transferência efetuados em uma empresa deveriam repercutir em um ajuste equivalente, com sinal contrário, na vinculada que com ela tiver efetuado negociação. Quando isso não acontece, ocorre uma bitributação, o que significa dizer que um resultado é tributado duas vezes (uma vez em cada país). Michels (2007) explica que esses ajustes para evitar a bitributação são chamados de ajustes correlativos e têm o objetivo de neutralizar os efeitos dos ajustes feitos por outro

Estado nos lucros de uma empresa. O mesmo autor afirma que há uma grande dificuldade de operacionalização desse ajuste e que o país que inclui esse instrumento na sua legislação deve assumir os critérios internacionalmente aceitos de identificação de preços de mercado (que seriam os estabelecidos pela OCDE). O Brasil não adota os mesmos critérios que a OCDE e não incluiu os ajustes correlativos em sua legislação.

Na simulação apresentada na Tabela 5, a Empresa A, localizada no Brasil, efetua operação de venda de bens que são utilizados como insumos de produção na Empresa B, localizada em outra jurisdição fiscal. Após uma fiscalização, a Empresa A deve efetuar ajuste referente aos Preços de Transferência no valor de \$10. Esse ajuste é efetuado através de acréscimo deste valor às receitas tributáveis que compõem a base de cálculo dos tributos sobre a renda. A fim de evitar a bitributação, a empresa B deveria efetuar o ajuste correspondente, com sinal contrário, nos seus custos de produção. Caso o ajuste correlativo não seja feito, haveria a bitributação sobre os \$10 de ajuste, como exemplifica a citada simulação. Entretanto, como o Brasil não adota legislação que trate de ajustes correlativos, sempre que um ajuste é efetuado nas empresas brasileiras ou em suas vinculadas, ocorre bitributação (DE VASCONCELLOS, 2007).

Tabela 5
Simulação de Dupla Tributação

Exemplo de Operação com Bitributação	Brasil	Exterior	Resultado Corporativo
	Empresa A	Empresa B	IR Total
Receita Tributável (venda)	100		
Custo de Produção (compra de insumo: valor dedutível)		100	
Alíquota IR	30%	20%	
IR incidente Ooperação	30	(20)	10
Após Fiscalização na Empresa A			
Ajuste Preço de Venda (preço parâmetro > praticado)	10		
Ajusto Correlativo Devido nos Custos de Produção		(10)	
Preço Ajustado	110		
Ajuste Devido no Custo de Produção		110	
IR Final com Ajuste Correlativo em B	33	(22)	11
IR Final com Ajuste apenas em A	33	(20)	13
Dupla Tributação (ajuste preço * alíquota)		(2)	

Para evitar ajustes relevantes e inesperados, é essencial que as empresas observem a legislação vigente nos países envolvidos e que documentem todas as bases utilizadas nos cálculos de preços e de tributos pagos. Sem uma documentação concisa, a empresa fica exposta ao risco de não conseguir suportar, perante as autoridades, as suas decisões referentes aos preços de transferência, o que pode provocar a exigência de ajustes, multas e dupla tributação. Para grandes corporações, especialistas em preços de transferência sugerem que seja estabelecido um grupo de funcionários com amplo conhecimento em preços de transferência, a fim de avaliar as atividades de maneira global. Esse grupo teria como função manter-se informado sobre as regras de cada país em que a organização possui unidades e efetua transações sujeitas às legislações de preços de transferência. Embora seja um investimento alto inicialmente, pode resultar em significativa economia para empresas de grande porte que efetuem operações vultosas. Esse acompanhamento poderia, inclusive, possibilitar mudanças nas políticas de preços durante o período fiscal, a fim de evitar ajustes relevantes no fim do mesmo (MATTEI; WULFKUHLER, 2006).

É essencial considerar que o fato de haver vínculo entre duas empresas que efetuem negociações não é pressuposto para que, necessariamente, as transações efetuadas em conjunto sejam planejadas para obter favorecimento tributário. Não se deve partir da idéia de que o contribuinte está infringindo a lei. A valoração a preço de mercado serve para que essa confusão seja evitada, conforme apresentado na seção seguinte, que traz as metodologias de cálculo propostas pela OCDE.

2.4.3 As Metodologias de Cálculo Propostas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)

Nesse contexto de fiscalizações que impactam em resultados de empresas em mais de um país, as administrações tributárias sentiram a necessidade de tomar atitudes a fim de controlar se as empresas estão declarando e tributando corretamente os resultados das suas operações. Para tanto, a OCDE convencionou internacionalmente regras de apuração de preços a serem consideradas nas

operações internacionais entre partes relacionadas (IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, 2000).

Como há distinções entre os vários países que legislam sobre preços de transferência, sendo os mesmos participantes ou não da OCDE, é necessário verificar quais são os critérios utilizados para o cálculo das bases de cálculo de tributos. No caso de um sistema fiscal que tenha por base a residência, um país incluirá na base tributável a totalidade ou parte do rendimento, incluindo o rendimento de fontes externas, de qualquer pessoa (incluindo as PJ) considerada residente no seu território. No caso de um sistema que tenha por base a fonte, um país incluirá na base tributável os rendimentos gerados no respectivo território, independentemente da residência do contribuinte. Os países membros da OCDE optaram pelo critério da entidade separada, por entenderem ser esse o método mais razoável de obter resultados eqüitativos e de reduzir o risco de não eliminação da dupla tributação (OCDE, 2007b).

Outro princípio adotado pela Organização foi o da plena concorrência, eliminando o efeito de condições especiais sobre os níveis de lucros. O artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE trata do princípio da Livre Concorrência, que define que quando empresas independentes efetuam operações entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras são regidas pelos mecanismos do mercado, ou seja, os preços praticados são aqueles estabelecidos dentro dos limites de preços que o mercado está praticando (OCDE, 2007b).

Quando empresas associadas efetuam operações entre si, não aplicam, necessariamente, as condições normais de mercado. É nessas situações, em que as empresas não se baseiam nos limites de preços e outras condições estabelecidos pelo mercado, que pode haver uma distorção, quer do montante do imposto devido pelas empresas associadas, quer das receitas fiscais dos países em que as empresas estão baseadas (OCDE, 2007b).

Os países membros também concluíram que, para efeitos fiscais, os lucros das empresas associadas podem ser ajustados, se necessário, para corrigir distorções de preços e assegurar o cumprimento do princípio de livre concorrência. Esse ajuste ocorreria com base na determinação das condições comerciais e

financeiras que se observariam entre empresas independentes em operações idênticas e em circunstâncias análogas, levando em consideração não somente questões fiscais, mas também outros fatores que pudessem influenciar na determinação dos preços justos (OCDE, 2007b).

Para cumprirem esse acordo, ao fiscalizarem as operações efetuadas entre as partes, as administrações tributárias poderão solicitar a prova de que as operações seguem o princípio da Livre Concorrência, ou seja, o ônus da prova seria do contribuinte (OCDE, 2007b). Comprovar a correta aferição de preços pode ser uma tarefa difícil, especialmente se já tiver transcorrido bastante tempo. Para isso acontecer, a empresa deverá reunir toda a documentação da transação, o que pode causar alguns transtornos em termos operacionais e administrativos.

Em situações em que a empresa deve comparar as suas próprias operações com aquelas efetuadas por empresas independentes no mercado, torna-se necessário acumular não somente a sua documentação comprobatória, como também das operações realizadas por empresas independentes no mercado, que podem servir de embasamento para chegar às conclusões. Nesse sentido, podem ocorrer problemas como dificuldade de obtenção das informações, especialmente em relação a empresas concorrentes, ou haver documentação incompleta ou de difícil interpretação. A dificuldade de obtenção de informações da concorrência é resultante, em geral, do fato de as mesmas não estarem disponíveis ou de as empresas não poderem disponibilizar as informações por questões de confidencialidade (OCDE, 2007b).

Segundo a OCDE (2007a), a aplicação do Princípio da Concorrência deve levar em consideração a análise transacional, que identifica a transação através de documentação e a questão da similaridade, ou seja, duas situações analisadas devem ser comparáveis, o que significa dizer que não deve haver diferenças que possam afetar o resultado da metodologia. Quando há diferenças, deve-se efetuar ajustes a fim de minimizá-las ou eliminá-las.

A OCDE (2007a) diz, ainda, que para a aplicação do Princípio da Concorrência, deve-se avaliar a existência de contratos de direito privado, quando a operação é seguida de alguma obrigação jurídica, e as condições do mercado em

que está contextualizada e as possíveis características subjetivas pertinentes, como por exemplo o uso de preços baixos temporariamente, com o objetivo de conquistar novos mercados. Finalmente, deve-se verificar a análise funcional, que trata da verificação de que a transação é efetivamente comparável com outras, principalmente quando não há outra transação no mercado para a definição do preço normal (OCDE, 2007b).

A base do princípio é a de que empresas independentes avaliam todas as possibilidades possíveis de efetuar a operação e que sempre optam pela mais vantajosa. A idéia é entender qual seria o preço acordado entre as partes caso tivessem recorrido diretamente ao mercado, ao invés de realizarem uma operação dentro do próprio grupo econômico. Na maioria das vezes, as diferenças entre os mercados e especificidades da empresa, como qualidade, preço, flutuações de mercado e cláusulas contratuais, são mais relevantes na determinação da comparabilidade do que as margens de lucro. Questões estratégicas também são relevantes, o que pode ser justificativa para preços e/ou margens de lucros mais baixos (OCDE, 2007b).

Outro fator que pode influenciar nos preços são os mercados dos países comparados, mesmo em situações similares, com os mesmos bens ou serviços negociados, em termos de concorrência, oferta e demanda, riscos, custos de transporte, etc. Também deve-se atentar para os prazos considerados, sendo que não se deve considerar apenas uma operação como base de comparação, para evitar distorções. É necessário considerar um período em que mais de uma operação comparável tenha ocorrido e utilizar a média dos valores, sendo que a existência de variações entre os preços praticados em um mesmo período devem ser ajustados, quando decorrentes de situações específicas (OCDE, 2007b).

O mais correto seria utilizar vários anos como base de comparação, mas isso nem sempre é possível. Em países com situação de inflação, por exemplo, usar mais de um ano como período base de comparação causaria uma distorção relevante. Essa análise por vários anos também seria muito útil para verificar os resultados anuais em diferentes períodos, para avaliar se a evolução dos resultados declarados pelo contribuinte faz sentido, seguindo uma seqüência lógica, sendo

resultado de uma situação específica da economia ou algo relacionado a alguma especificidade do negócio (OCDE, 2007b).

As empresas associadas também podem celebrar contratos e acordos de tipos muito mais diversificados do que as empresas independentes, dada a ausência de conflitos de interesses. Deve-se tomar cuidado com os contratos mais abrangentes, que contemplam várias operações juntas, o que pode distorcer as médias calculadas. O ideal seria que as operações fossem sempre consideradas isoladamente, a fim de identificar o preço mais comum em operações no mercado, mas muitas vezes isso não é possível, visto que os contratos fechados tornam a análise possível somente por conjunto de operações (OCDE, 2007b).

A partir do momento em que se verifica que todas as condições são adequadas para efetuar a comparação entre os preços de mercado e aqueles praticados na operação, aplica-se um dos métodos de cálculo comparativo sugeridos. Quando o cálculo mostra que os preços estão dentro do intervalo de plena concorrência, não deve haver ajustes da base de cálculo dos tributos. Mas quando há diferença, o contribuinte deveria ser solicitado a demonstrar que as condições das operações estão de acordo com o princípio.

Os métodos de cálculo propostos pela OCDE são, de acordo com Barreto (2001):

(a) Método de comparação dos preços não controlados: com base na comparação dos preços praticados em operações entre partes relacionadas com preços praticados em operações normais, observadas as mesmas condições negociais. Barreto (2001) entende que esse é o método mais apropriado, por aplicar mais eficientemente o princípio do não favoritismo, mas afirma que é complicado de ser aplicado pelas diversidades encontradas entre as operações e a dificuldade de implantar os devidos ajustes;

(b) Método do preço de revenda: é aplicável às operações com revendedores, sem agregação de valor. A partir do preço de revenda a uma parte vinculada, retira-se uma margem bruta para cobrir as despesas operacionais e outras necessárias, restando um lucro compatível com seu

risco e investimento. O valor líquido obtido é o considerado sem interferência. O maior problema do método é a definição da margem aplicável ao preço de revenda, para as quais, normalmente, verificam-se as margens consideradas normais em operações com partes não relacionadas;

(c) Método de custo mais lucro: preço comparável é definido pela adição de uma margem de lucro apropriada ao custo de produção. Também usa como base margens de lucro praticadas entre partes não relacionadas, mas tem como complicador para a sua aplicação o fato de que as empresas concorrentes não fornecem suas informações de custos para que a empresa possa gerar as bases de comparação;

(d) Quarto método: quando os três anteriores não são aplicáveis, faz-se necessário encontrar uma quarta metodologia de apuração do preço sem interferência, o que pode variar de acordo com a situação.

Também, devem ser levados em consideração os eventuais acordos prévios de preços. Esses acordos são bem vistos pela fiscalização, pois a partir do momento em que o fisco aceita um determinado preço a ser praticado, a operação como um todo terá maior segurança.

Mesmo não sendo membro desta Organização, o Brasil levou em consideração algumas das suas sugestões. A maior diferença observada é o fato de que a legislação brasileira é mais rígida do que o recomendado pela OCDE, sendo considerada, inclusive, engessada e, em muitas situações, prejudicial às empresas sujeitas às suas regras. Na seção seguinte, tais questões são discutidas.

2.4.4 Legislação Brasileira sobre Preços de Transferência

A tributação de operações internacionais é diferente da tributação de operações domésticas. Ao efetuar operações entre mais de um país, é necessário que se tenha o cuidado de evitar uma dupla tributação sobre a mesma receita, visto que a maioria dos países tributa as receitas estrangeiras de empresas nacionais, bem como tributam as receitas internas de empresas estrangeiras, através de legislações complexas (HINES JR., 1999).

Chan (2007), ao estudar o ambiente e as alíquotas tributárias envolvidas nessas operações, tenta identificar como as alocações de lucros das empresas são afetadas pelas legislações nacionais e como isso influencia nas decisões referentes aos preços de transferência. Em seu estudo, o autor verificou que, contrariamente às expectativas, os resultados em subsidiárias em países com tributação menor eram, muitas vezes, menores do que os dos países onde as matrizes se encontram, o que resulta em maior tributação, já que as alíquotas dos países sede são maiores. Concluiu, portanto, que as decisões referentes aos preços de transferência não aumentam, necessariamente, o lucro global das organizações. O autor ainda comenta que seus estudos não foram suficientemente conclusivos, mas que os decisores, por vezes, consideram custos não tributários como motivadores de operações, mesmo que o custo tributário seja maior do que uma opção alternativa.

Portanto, o preço de transferência tem como objetivo principal evitar a transferência de resultados entre países, através de preços de transferência manipulados com este fim. É fato, ainda, que tem representado item de grande importância para os governos, ganhando maior atenção na medida em que aumenta o volume de transações internacionais (NEIGHBOUR, 2002).

Em pesquisa realizada pela Ernest & Young (2006) em empresas localizadas em diversos países, verificou-se que o número de países com regulamentação sobre esse assunto tem aumentado anualmente e que o número de profissionais envolvidos nas fiscalizações também está sendo incrementado. No caso do Brasil, a pesquisa demonstrou que as autoridades fiscais têm dado ênfase a alguns setores ou empresas em que se acredita haver maiores riscos de manipulação de preços. Segundo a Secretaria da Receita Federal (SRF), cerca de 60% das fiscalizações resulta em ajustes (ERNST; YOUNG, 2006).

A primeira lei referente a Preços de Transferência no Brasil foi a Lei 9.430/96. O objetivo da legislação brasileira, da mesma forma que os princípios estabelecidos pela OCDE, é evitar o desvio irregular de receitas para o exterior, com conseqüente redução da base de cálculo dos tributos incidentes sobre os lucros das empresas brasileiras (BARRETO, 2001).

Ao comparar as regras sugeridas pela OCDE com a brasileira, observa-se que a legislação brasileira tem um conceito de pessoa vinculada diferente daquele proposto pela Organização internacional. Enquanto a OCDE entende que as operações que devem ter seus preços corrigidos são as efetuadas entre empresas associadas, a legislação brasileira tem uma amplitude maior, considerando pessoas vinculadas os consórcios, os condomínios, o parentesco, os contratos de exclusividade, etc. (DUARTE, 2005).

Outra crítica comum à legislação brasileira refere-se ao fato de que a lei exige que em toda negociação entre empresas vinculadas ou sendo uma delas residente em paraíso fiscal, deverá ser adotado, para fins de aferição do imposto, o preço estipulado pela lei. Isso significa substituir a base de cálculo efetiva do preço por uma base hipotético-legal do preço. Isso qualifica o arbitramento do preço através da inferência baseada em fatos conhecidos aplicados a fatos desconhecidos, ou seja, nem sempre a legislação estará considerando situações específicas de mercado ou de negociação, o que pode causar distorção entre o ajuste legal e o que deveria ser efetuado, caso tais especificidades fossem consideradas. O ideal seria que o contribuinte tivesse a possibilidade de comprovar que o preço praticado é o justo (XAVIER, 2000).

2.4.4.1 Cálculo de Preços Parâmetros nas Operações de Importação

Segundo a legislação brasileira, nas operações de importação de bens, serviços ou direitos efetuadas com pessoas vinculadas, os custos, despesas e encargos incidentes serão dedutíveis na apuração da base de cálculo do imposto sobre a renda desde que não excedam ao preço determinado por um dos métodos de cálculo de preços parâmetros para essas operações. A regulamentação do assunto é dada pela Lei 9.430/96 e pelas Instruções Normativas editadas pela SRF em relação a esse assunto (BRASIL, 1996; BARRETO, 2001).

A IN SRF 243/02 trata especificamente sobre os Preços de Transferência no Brasil e determina como os métodos relacionados na Lei 9.430/96 devem ser aplicados pelo contribuinte ao calcular os preços máximos a serem praticados. A IN

especifica as situações que caracterizam vínculo societário, conforme descrito na seção 2.4.1 (BRASIL, 2002b).

Dentre as metodologias de cálculo apresentadas e as especificidades de cada situação, o contribuinte poderá aplicar o método que lhe for mais vantajoso, ou seja, seguindo as determinações da IN, poderá optar pelo cálculo que proporcionar maior preço parâmetro para as suas atividades, o qual será comparado com os preços constantes dos documentos de aquisição (BRASIL, 2002b).

Para fins de cálculo do custo total de aquisição a ser considerado, à exceção do método que abre os custos de produção originais dos bens, deve-se considerar como preço de aquisição o valor do produto, as despesas de transporte e o seguro, quando suportados pelo importador, e os tributos não recuperáveis devidos na importação. Ao considerar os gastos com frete e transporte como integrantes do preço de compra para fins de comparação, será necessário que os mesmos sejam considerados também no preço de venda.

Em relação às diferenças de câmbio, as conversões de valores em moeda estrangeira para moeda nacional devem ser efetuadas pela taxa de câmbio de venda correspondente ao segundo dia útil imediatamente anterior ao da ocorrência do registro da Declaração de Importação (DI) submetida a despacho para consumo, no caso de bens.

Para chegar ao preço parâmetro, os preços apurados dos insumos serão multiplicados pelas quantidades relativas à respectiva operação e os resultados serão somados e divididos pela quantidade total. Dessa forma, encontrar-se-á o preço médio ponderado a ser comparado com aquele registrado nos custos de produção.

Se o preço praticado na aquisição dos bens for superior ao preço parâmetro, o valor resultante de excesso de custos, despesas e encargos, considerado indedutível na determinação do Lucro Real, o contribuinte deve efetuar ajuste. Tal ajuste deverá ser efetuado com lançamento a débito da conta de resultados acumulados do patrimônio líquido e a crédito de conta de ativo em que o bem estiver registrado (estoque, por exemplo) ou de conta de custos ou despesas incorridas no

período, quando os bens já tiverem sido baixados da conta de ativo que houver registrado a sua aquisição.

A Figura 9 simula, de forma simplificada, um ajuste efetuado a partir da identificação de excesso de custo de bens importados aplicados à produção, mostrando os lançamentos efetuados desde a aquisição do bem até o ajuste resultante.

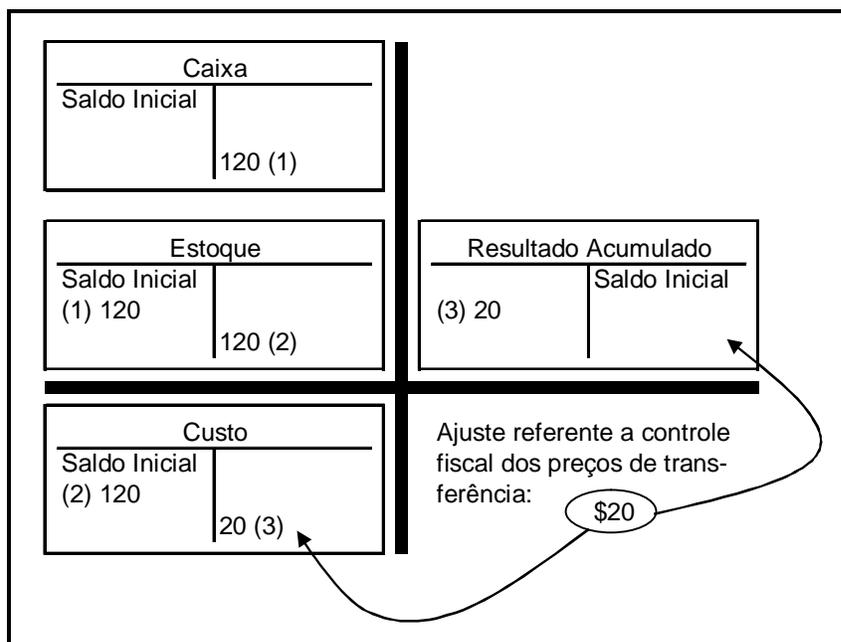


Figura 9 Ajuste Contábil aos Custos de Produção do Período

Fonte: Adaptado de Fernandes (2007, p. 33)

O lançamento (1) é registrado quando a importação é efetuada, considerando pagamento à vista (dinheiro sai do caixa) e adição do valor total da importação ao estoque da empresa. Em um segundo momento, o valor total do estoque é baixado para a conta de custo incorrido do período (2). Através da utilização de um dos métodos propostos pela legislação, o contribuinte verifica a necessidade de ajustar o seu custo, o que é feito através do lançamento, a débito, do valor de ajuste, na conta de Resultados Acumulados, e a crédito da conta de custos incorridos no período (3). O resultado do ajuste é a redução do custo total do

período, o que reduz a dedução do resultado, aumentando o Lucro Real e, por consequência, os tributos sobre renda devidos.

O métodos propostos pela Lei 9.430/96 e pela IN SRF 243/02 são os que seguem.

2.4.4.2 Método dos Preços Independentes Comparados (PIC)

O método dos Preços independentes Comparados (PIC) é 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. Tais preços, para serem válidos para comparação com os praticados pela empresa, devem ser negociados entre não vinculadas (BRASIL, 2002b).

O objetivo dessa metodologia é identificar os preços que são, normalmente, praticados no mercado. É por essa razão que se buscam os preços praticados entre não vinculadas, pois se entende que empresas sem vínculos societários efetuam negociações e somente as aceitam se os preços estão de acordo com as práticas comuns de mercado. A IN SRF 243/02 determina que os preços aceitos, para fins de tal comparação, são os praticados pela mesma empresa exportadora, a pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes, os de aquisição, pela mesma importadora, de pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes, e os de operações de compra e venda praticadas entre outras pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes (BRASIL, 2002b).

A documentação necessária para a comprovação dos preços parâmetro, nessa metodologia, não é normatizada pela legislação. Para que a empresa comprove os preços praticados pelas empresas vinculadas com terceiros não vinculados, deve obter documentos eletrônicos através dos quais seja possível comprovar analiticamente os preços praticados durante os períodos considerados (notas fiscais de venda, ou *commercial invoices*, emitidas pelas empresas estrangeiras fornecedoras).

Para os casos de comparação com produtos não idênticos, a empresa necessita comprovar a similaridade entre os bens comparados, podendo usar laudo técnico emitido por profissional qualificado para esse fim.

Uma das críticas ao método refere-se ao fato de que as empresas costumam pactuar preços a serem praticados, mesmo quando não há vínculos societários (BARRETO, 2001). Tais acordos podem ter motivações diversas, como garantir o fornecimento de um produto com volume de produção limitado ou muito disputado no mercado, redução de preço com base em volumes de aquisição, garantia de datas de entrega, etc.

Em relação à questão dos acordos comerciais, a regra brasileira não se assemelha à regra da OCDE, a qual considera apenas os casos de preços em que não há interferência e não há favorecimento (BARRETO, 2001). Assim, no cálculo efetuado com base nas regras da OCDE, os casos de preços abaixo da média, derivados de acordos entre não vinculadas, não seriam considerados como base de comparação, a não ser que sofressem o ajuste necessário.

A dificuldade prática da aplicação da regra da OCDE é a forma como tais acordos seriam identificados. A menos que os preços praticados fossem extraordinariamente baixos ou que houvesse uma divulgação desta ocorrência, as autoridades administrativas e até mesmo o próprio contribuinte poderiam utilizá-los para a composição de preços parâmetro. Essa falta de informação poderia, portanto, ser prejudicial ao contribuinte.

2.4.4.3 Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

A aplicação desse método consiste em decompor o preço de venda do produto final, deduzido de outros custos não recuperáveis assumidos pelo importador, como fretes e impostos de importação e, do resultado, identificar a parcela referente ao preço do bem importado. O valor resultante, então, é deduzido do valor agregado no país e de margem de lucro definida pela legislação (BRASIL, 2002b).

A margem de lucro a ser deduzida do preço de revenda do produto final varia de acordo com a operação aplicada ao bem importado, havendo duas alternativas: (a) margem de lucro de 60%, para itens aplicados a processos produtivos; e (b) margem de lucro de 20%, para o restante das situações (BRASIL, 2002b). A margem de 60% foi estabelecida para acobertar o chamado valor agregado ao bem importado durante o processo produtivo. Com a dedução da margem de lucro da parcela do preço praticado referente ao bem importado, chega-se ao preço parâmetro, que é tido como limite a ser considerado como custo de produção para fins de dedução das bases de cálculo dos tributos incidentes sobre a renda (BORGES, 2007).

A maior vantagem desse método é o fato de que a empresa não necessita de documentos externos para a sua comprovação, visto que para comprovar os preços médios ponderados de importação, basta que apresente as notas fiscais de compra e as planilhas de cálculo utilizadas. Da mesma forma, para comprovar os preços de venda, basta disponibilizar relatórios de vendas e notas fiscais emitidas para tais operações, juntamente com as planilhas de cálculo utilizadas para obter os valores em questão.

A maior crítica a esse método é referente à presunção das margens de lucro. As margens de lucro, via de regra, variam de acordo com a empresa, com o seu mercado de atuação, suas estratégias de mercado e sua concorrência, entre outros fatores que podem influenciá-las, não seguindo, provavelmente, o padrão estipulado pela lei (DE CARVALHO, 2007).

2.4.4.4 Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL)

Esse método é 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 (antes do acréscimo dos tributos). A margem de lucro deve ser aplicada ao custo de produção antes da incidência de impostos e taxas cobrados sobre o valor

dos bens, no país de origem, sendo que o seu percentual não muda em função de tipo de produto ou de negócio da empresa fornecedora (BRASIL, 2002b). O acréscimo de uma margem de lucro sobre o custo de produção é também conhecido como *mark up*.

Para fins desse método, são considerados como integrantes do custo de produção: (a) custos de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem; (b) custo de pessoal aplicado à produção, incluindo supervisão, manutenção e guarda de instalações e encargos sociais incorridos, exigidos pelo país de origem; (c) custos de locação, manutenção e reparo e depreciação de bens aplicados à produção; (d) valores de perdas e de quebras razoáveis, ocorridas no processo produtivo. Caso seja utilizado um produto similar para a composição do custo, deverão ser feitos os ajustes necessários em função de eventuais diferenças entre os bens (BRASIL, 2002b).

Para que esse método seja aceito, os custos de produção da empresa fornecedora vinculada ou de empresas não vinculadas que produzam bens similares devem ser demonstrados discriminadamente, por componente, inclusive, com a relação de fornecedores da empresa fornecedora.

Não há normatização dos documentos necessários, mas a Receita Federal, em sua página de Perguntas e Respostas sobre Preços de Transferência, pergunta 710, orienta que o contribuinte reúna as cópias dos documentos que embasaram os registros constantes dos livros contábeis da empresa fornecedora, tais como: (a) faturas comerciais de aquisição das matérias-primas e outros bens ou serviços utilizados na produção; (b) planilhas de rateio do custo de mão de obra e cópias das folhas de pagamentos; (c) comprovantes de custos com locação, manutenção e reparo dos equipamentos aplicados à produção; (d) demonstrativos dos percentuais e dos encargos de depreciação, amortização ou exaustão utilizados; (e) das quebras e perdas alocadas (SRF, 2007). A SRF exige, ainda, a cópia da declaração do imposto sobre a renda entregue ao fisco do outro país, equivalente à DIPJ do Brasil.

A SRF diz, ainda, em resposta à pergunta 710 do mesmo questionário, que documentos de procedência estrangeira, para produzirem efeitos legais no País e para valerem contra terceiros e em repartições da União, dos Estados, do Distrito

Federal, dos Territórios e dos Municípios ou em qualquer instância, juízo ou tribunal, devem ser vertidos para a língua portuguesa. Além disso, devem ser legalizados em seu país de origem, ou seja, notariados, consularizados e registrados em Cartório de Registro de Títulos e Documentos (SRF, 2007).

Tantas exigências em relação à legalização da documentação é um dos empecilhos para a aplicação desse método, em virtude da quantidade de documentos envolvidos na comprovação dos custos, que devem ser demonstrados por componente.

A Tabela 6 mostra um exemplo simplificado de demonstrativo de custos de produção de um bem. Na situação apresentada, a diferença entre o Preço Parâmetro e o Preço Praticado é de \$8,00, valor que deve ser ajustado na Lucro Real, base de cálculo para os tributos sujeitos à legislação de preços de transferência. Cabe ressaltar que esse demonstrativo deve ser comprovado através de documentação por componente, como citado anteriormente.

Tabela 6
Aplicação do Método CPL

CPL	
Matérias-Primas	150
Produtos Intermediários	25
Material de Embalagem	30
Custo de Pessoal	80
Depreciação	5
Quebras	2
Custo Total	291
Impostos e Tributos sobre Venda do Insumo no País de Origem	33
Margem de Lucro (20%)	58
Preço Parâmetro	382
Quantidade de insumo Adquirida	1.000
Preço Médio Ponderado Praticado	390
Ajuste Unitário Devido	8
Ajuste Devido	8.208

A principal crítica repousa no fato de haver uma margem de lucro pré-estabelecida, que, certamente, varia de empresa para empresa e que na IN está generalizada. Outro fator importante a ser considerado é que informações sobre custos de produção são tidas como estratégicas e, portanto, sigilosas. Torna-se difícil conseguir informações sobre custos de produção de empresas não vinculadas no exterior (BARRETO, 2001).

Finalmente, após a verificação das três metodologias disponibilizadas pela legislação, a Tabela 7 resume, simplificada, as três formas de cálculo. Verifica-se que há grande diferença entre os valores de ajuste resultantes, levando em consideração os valores ora assumidos.

Tabela 7
Aplicação do Método CPL

Comparação Metodologias de Cálculo	CPL	PIC	PRL
Preço Médio pond. Praticado na Importação do Insumo	390	390	390
Quantidade de insumo Adquirida	1.000	1.000	1.000
Preço Médio pond. Líquido de Revenda do prod. Final para Não Vinculadas			50.000
Custo Médio pond. de Produção do prod. Final			42.500
% Custo insumo no Custo de Produção do prod. Final			1%
Valor Agregado ao insumo (média ponderada)			42.110
Valor do insumo no Preço de Revenda do prod. Final			459
(-) mrg. de Lucro de 60% (sobre valor do insumo no preço do prod. final)			275
Matérias-Primas	150		
Produtos Intermediários	25		
Material de Embalagem	30		
Custo de Pessoal	80		
Depreciação	5		
Quebras	2		
Custo Total	291		
Impostos e Tributos sobre Venda do Insumo no País de Origem	33		
Margem de Lucro (20%)	58		
Preço Parâmetro	382		184
Preço Independente Comparável		340	
Ajuste Unitário Devido	8	50	206
Ajuste Total Devido	8.208	50.000	206.471

2.4.4.5 Operações de Importação: Comparação entre Legislação Brasileira e Sugestões da OCDE

Os métodos de cálculo determinados pela legislação brasileira, conforme estudado nas seções anteriores, são demonstrados na Figura 10.

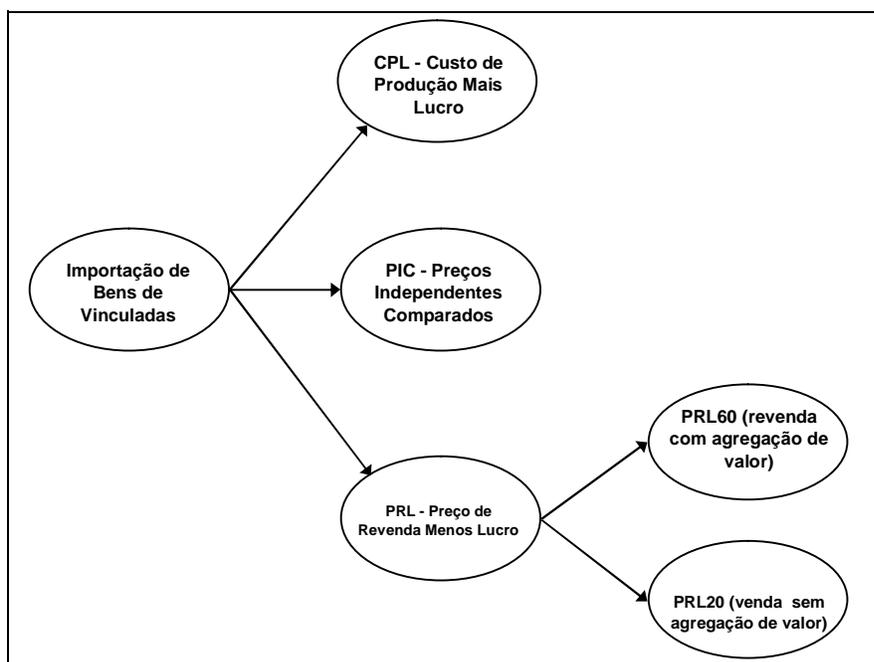


Figura 10 Metodologias de Cálculo de Preços de Transferência

A OCDE propõe três metodologias de cálculo similares às adotadas pelo Brasil, embora estabeleça algumas diferenças relevantes. Há, ainda, um quarto método proposto pela OCDE. Esse quarto método deve ser utilizado quando nenhum dos três principais métodos for aplicável e consiste na determinação da melhor forma de apuração dos preços, a partir da análise criteriosa da situação da empresa e das operações efetuadas.

Para fins de cálculo dos preços parâmetro em operações de importação, de acordo com a OCDE (2007a), independentemente do método selecionado, devem ser efetuados ajustes aos preços dos bens, de forma a minimizar os efeitos de diferenças nas condições de negócio. Entretanto, pela legislação brasileira, somente serão aceitos aqueles referentes aos prazos de pagamento, quantidades

negociadas, obrigações por garantia de funcionamento, despesas de marketing do produto, despesas com fiscalizações de qualidade do produto, custos de intermediação, acondicionamento, fretes e seguros (BRASIL, 2002b).

A Figura 11 faz uma síntese das diferenças entre os métodos propostos pela OCDE e aqueles incorporados à legislação brasileira. As maiores divergências observadas são referentes às margens de lucro, as quais não são pré-determinadas pela OCDE, mas pela legislação brasileira.

OCDE	BRASIL
<p>Método de comparação dos preços não controlados Define que as questões negociais que porventura alterarem os preços base de comparação devem ser considerados, para não prejudicarem o cálculo.</p>	<p>PIC (Método dos Preços Independentes Comparados) Considera ajustes referentes a prazos de pagamento e outros que são comuns para os outros métodos. Não estabelece qualquer ajuste aos preços base de comparação que sofrerem ajustes decorrentes de acordos comerciais.</p>
<p>Método do preço de revenda Não estabelece a margem de lucro a ser praticada, mas em geral usa-se a margem normalmente verificada em operações similares.</p>	<p>PRL (Método do Preço de Revenda menos Lucro) Estabelece margens de lucro a serem deduzidas dos preços, não considerando a situação específica de cada empresa. (20% para revenda e 60% para produção).</p>
<p>Método de custo mais lucro Sugere que seja aplicada uma margem de lucro normalmente verificada aos custos apurados.</p>	<p>CPL (Método do Custo de Produção mais Lucro) A partir da apuração dos custos de produção dos bens importados, aplicar a margem de lucro de 20%.</p>
<p>Quarto Método Quando nenhum dos três métodos anteriores for aplicável, deve-se determinar uma maneira alternativa de efetuar esse cálculo.</p>	

Figura 11 Comparação entre Métodos da OCDE e da Lei Brasileira

Dentre os métodos propostos pela legislação brasileira, o PRL tem sido o mais utilizado pelas empresas. De acordo com Duarte (2005), pode-se considerar que a aplicação do CPL pode ser dificultada por questões de sigilo em relação à composição dos custos de produção, seja por parte de empresas vinculadas, seja por parte de empresas não vinculadas. O mesmo autor afirma que, em relação ao método PIC, muitas vezes a empresa enfrenta dificuldade em comprovar a similaridade entre os produtos a serem comparados, além de ser um método de difícil aplicação para empresas que importam quantidade elevada de itens diferentes.

Segundo Duarte (2005), ao efetuar seus cálculos de preços de transferência com qualquer uma das metodologias propostas, é necessário que a empresa prepare a documentação comprobatória das operações executadas, sob pena de

não conseguir validar seus cálculos e sofrer autuação, em caso de uma eventual fiscalização por parte da SRF. Em diversas situações tem sido verificado que alguns contribuintes não possuem a totalidade da documentação necessária para justificar seus preços.

O capítulo seguinte apresenta o estudo de caso deste trabalho, que trata sobre as operações de importação em uma empresa do ramo agrícola. São apresentadas simulações de ajustes à base de cálculo de tributos identificados através das três metodologias previamente citadas e, ao final, comparam-se os resultados de forma a identificar qual é o método mais adequado à empresa.

3 ESTUDO DE CASO

Nesta seção é apresentado o estudo de caso efetuado com base na revisão bibliográfica. A empresa em que o estudo foi implantado é uma empresa multinacional e busca-se entender como os preços de transferência afetam os seus resultados.

3.1 A EMPRESA SELECIONADA

A empresa em que o estudo é aplicado é uma multinacional americana, com unidades no Brasil há aproximadamente 30 anos.

3.1.1 Escolha da Empresa para Aplicação do Estudo de Caso

Pelo fato de o assunto tratar sobre preços de transferência em operações de importação de insumos aplicados a processos produtivos de empresas vinculadas, a seleção da empresa levou em consideração o fato de que esta ocorrência é comum para multinacionais. A empresa selecionada possui negócios ao redor do mundo, com cerca de 47 mil funcionários e mais de 30 fábricas localizadas em mais de doze países.

As informações disponibilizadas pela empresa são referentes aos anos de 2002 a 2004. Por tratar-se de grande quantidade de informações, e com o objetivo de manter o seu sigilo, foi efetuada uma seleção de insumos para a análise e os seus dados foram alterados de forma que os resultados das metodologias não fossem alterados. Para fins de manter o sigilo, a empresa será chamada, neste estudo, de unidade brasileira ou, simplesmente, de empresa.

Para tanto, foi selecionada uma amostra com os insumos que sofriam os maiores ajustes dentro da base de dados. Para cada insumo considerado na amostra, foram definidos três fatores de variação distintos e não uniformes. O primeiro fator foi utilizado para alterar as quantidades adquiridas de cada insumo. O

segundo fator foi utilizado para alterar a margem de lucro por produto pronto (máquina agrícola fabricada). O terceiro fator foi utilizado para alterar todos os valores referentes a cada produto, de forma que as proporções entre cada informação fossem mantidas, mas seus valores fossem alterados.

A documentação analisada restringe-se às planilhas de cálculo utilizadas pela empresa. Documentos legais, como DIPJ e notas fiscais, não foram analisados, visto que não é objetivo do trabalho comparar as informações disponibilizadas com aquelas prestadas à administração tributária.

3.1.2 Área de Atuação

A empresa estudada conta com mais de 600 diferentes modelos de produtos agrícolas em sua linha de produção, que inclui tratores, implementos para o preparo do solo, plantadeiras, cultivadores mecânicos, pulverizadores, colheitadeiras de grãos e de algodão e equipamentos para fenação e ensilagem. Sendo um dos maiores fabricantes de motores do mundo, produz motores para todos os seus produtos auto propelidos e fornece motores industriais pesados para veículos fora-de-estrada e outras aplicações.

A empresa possui três unidades fabris estabelecidas no Brasil. Por atuar no mundo inteiro, faz negócios entre as suas unidades, efetuando exportações e importações de equipamentos, peças e motores que são aplicados nos seus produtos. A unidade brasileira importa partes, peças, componentes e acessórios que são aplicados à fabricação de máquinas e equipamentos agrícolas e também revendidos no mercado nacional, para fins de manutenção e assistência técnica aos produtos já comercializados no país (tanto os produzidos localmente quanto os importados e revendidos). Neste trabalho, as operações de venda de componentes aplicados à produção de empresas vinculadas são chamadas de vendas de componentes intercompanhia.

Em relação ao local de destinação das vendas, podem ser classificadas em três categorias. Chamam-se vendas domésticas para não vinculadas as vendas efetuadas para clientes finais dentro do mercado brasileiro. As vendas domésticas para vinculadas representam as vendas para concessionários da marca no mercado

brasileiro. Todos os concessionários da companhia no mundo somente podem efetuar operações de compra e venda de produtos da marca, sendo essa regra estabelecida através de contrato. Tal restrição está identificada entre as situações que configuram vínculo, de acordo com a legislação estudada.

Já as exportações são chamadas de vendas externas para vinculadas. Cabe ressaltar que, por regra, todas as exportações da empresa são efetuadas para vinculadas. A Figura 12 mostra as possibilidades de operações de venda, sendo que para as exportações há somente a possibilidade de venda para vinculadas.

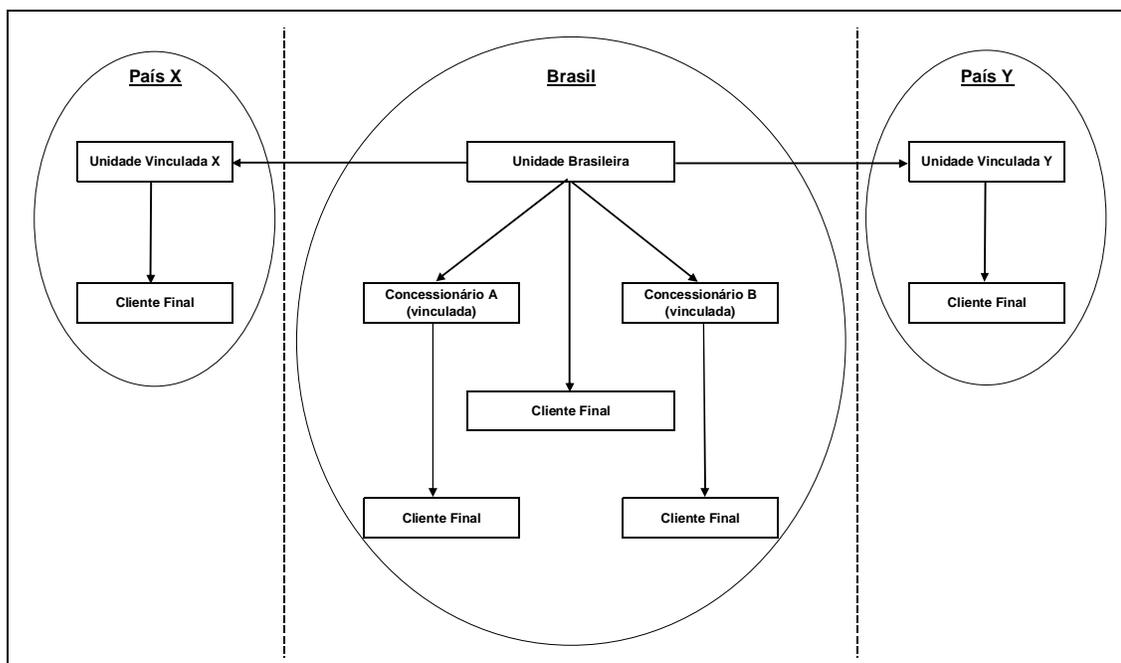


Figura 12 Operações de Venda de Produtos

A empresa brasileira efetua operações de importação de componentes intercompanhia e, portanto, deve observar a legislação brasileira que trata sobre os preços de transferência, a fim de comprovar que essas operações são valoradas dentro dos padrões de mercado. Na seção seguinte, é comentada a política interna da companhia para o estabelecimento de preços de transferência.

3.1.3 Política Interna de Preços de Transferência

A empresa possui uma política interna de preços de transferência, a qual estabelece margens fixas de lucro a serem aplicadas sobre os custos de produção de cada unidade para fins de transferência de bens para outras unidades do grupo. Essa política é válida tanto para as transferências de produtos prontos quanto para as vendas de componentes intercompanhia.

Conforme a política corporativa, os principais objetivos do processo de preço de transferência são:

- (a) Estabelecer uma política de preços consistente para todas as vendas de produtos acabados intercompanhia, tanto do ponto de vista da receita do país que produz como do país que vende o produto;
- (b) Proporcionar uma divisão do total do lucro da companhia entre as unidades de manufatura para cada bem transacionado, considerando uma margem variável que pode incluir frete, taxas, impostos de importação e conteúdo local;
- (c) Proporcionar um incentivo de lucro as unidades que concentrarem os esforços de venda nas máquinas que produzem a maior lucratividade corporativa;
- (d) Reconhecer as várias taxas de câmbio das unidades de manufatura e de venda e criar um procedimento de faturamento padronizado.

Para componentes a serem aplicados em processos produtivos, os quais são produzidos em uma unidade e comprados por outras, a empresa utiliza a política de *mark up*. Essa é, como visto na seção 2.1., uma das metodologias de apuração de preços. Essa política consiste na utilização de um fator de lucro a ser aplicado sobre o custo do item para as operações de transferência intercompanhia de bens.

3.2 APLICAÇÃO DOS MÉTODOS DE CÁLCULO SUGERIDOS PELA LEGISLAÇÃO

Nesta seção, é apresentada a simulação dos cálculos de preços parâmetro pelas metodologias sugeridas na legislação brasileira e apresentadas no Capítulo 2 deste trabalho. O objetivo desta simulação é comparar os resultados obtidos e identificar qual das metodologias é a menos desvantajosa para a empresa estudada. Também é simulada, além das metodologias de cálculo estabelecidas na legislação ora vigente, uma das metodologias estabelecidas em legislação anterior, para fins de comparação com a atual.

3.2.1 Considerações Preliminares

Em virtude de a empresa trabalhar com uma quantidade elevada de bens importados, as simulações são desenvolvidas com uma quantidade limitada de itens, sendo que os mesmos foram selecionados pelo critério de relevância dos valores totais de importação. Por motivos de confidencialidade, as informações fornecidas pela empresa foram alteradas e as descrições dos produtos considerados não são apresentadas.

A importação de bens na empresa estudada pode ter dois objetivos: a aplicação em processos produtivos e a revenda sem agregação de valor. Neste estudo, considera-se apenas a importação de componentes intercompanhia aplicados em processos produtivos por representarem os maiores ajustes. Assim, não é simulada a metodologia aplicável às operações de importação de bens para revenda sem agregação de valor local.

Em todos os cálculos efetuados, considera-se a margem de divergência, para fins de obtenção do valor do ajuste devido. Quando houver divergência de, no máximo, 5% entre o preço parâmetro calculado e aquele verificado nas importações, não há exigência de ajustes dos custos ou das bases de cálculo de tributos.

3.2.2 Simulação das Metodologias de Cálculo de Preços Parâmetro

Nesta seção, são demonstradas as simulações efetuadas. Parte-se da metodologia atualmente aplicada na empresa e após são apresentadas as demais.

3.2.2.1 PRL 60 de Acordo com a IN SRF 243/02

Em relação ao Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL), no qual a legislação sugere duas margens de lucro a serem consideradas, deve-se levar em conta o tipo de operação a que o bem importado é aplicado. Para itens que são revendidos sem que a eles seja agregado valor no país, a margem de lucro considerada deve ser a de 20%. Para os casos de aplicação dos itens importados a processos produtivos, entretanto, deve-se considerar a margem de lucro de 60% (BRASIL, 2002b).

Assim, embora a legislação permita que o contribuinte opte por uma das três metodologias possíveis de cálculo, impõe limitações à margem de lucro considerada quando da opção pelo PRL. Rubinstein (2007) comenta que, em relação às operações com aplicação dos itens importados à produção, a legislação impõe que o método adotado seja o PRL, mas a análise da alínea 1ª do art. 4º da IN SRF 243/02, descrita a seguir, comprova que o contribuinte pode optar por qualquer dos métodos, desde que observe as margens de lucro especificadas para o tipo de operação efetuada:

§ 1º A determinação do preço a ser utilizado como parâmetro, para comparação com o constante dos documentos de importação, quando o bem, serviço ou direito houver sido adquirido para emprego, utilização ou aplicação, pela própria empresa importadora, na produção de outro bem, serviço ou direito, somente será efetuada com base nos métodos de que tratam o art. 8º, a alínea "b" do inciso IV do art. 12 e o art. 13 (SRF, 2002b).

As operações estudadas nesse trabalho são as de importação de insumos produtivos de empresas vinculadas. Assim, a simulação será efetuada somente para o PRL 60.

O método de cálculo apresentado na legislação estabelece quais são as principais informações necessárias para efetuar o cálculo de preços parâmetro (preço considerado válido para a operação). A partir das regras específicas, identifica-se, de acordo com as informações disponíveis na empresa, a melhor ordem lógica de cálculo e obtenção de valores e outros dados necessários ao cálculo. Para o estudo de caso efetuado, o cálculo é efetuado seguindo os seguintes passos:

- (a) Listar os preços médios ponderados praticados de importação, considerando, para tanto, os ajustes definidos na legislação (juros, tributos e fretes assumidos pelo importador). Para fins de simplificação, considera-se nesta simulação que o preço praticado é o preço médio ponderado já adicionado de fretes e seguros, ou seja, utiliza-se o preço CIF (*Cost, Insurance and Freight*), acrescido do Imposto de Importação. São também considerados os saldos de estoque existentes no início do período, computando, inclusive, os itens aplicados à produção em períodos anteriores e ainda não vendidos, para o cálculo dos preços médios ponderados;
- (b) Listar os preços médios de revenda dos produtos finais praticados para não vinculadas;
- (c) Listar o custo total médio ponderado de produção do produto final em que o bem importado foi aplicado;
- (d) Calcular a participação do custo do insumo importado no custo total de produção do produto final;
- (e) Calcular o valor médio ponderado agregado ao insumo ponderado;
- (f) Calcular o valor referente ao insumo no preço de revenda do produto pronto, com base no percentual de participação do custo;
- (g) Calcular a margem de lucro embutida no preço de revenda do insumo importado, que é calculado com a consideração do percentual de participação do insumo no preço de revenda do produto final;

- (h) Calcular o preço parâmetro do insumo importado, com base no preço total do insumo importado, calculado nas etapas anteriores;
- (i) Calcular o ajuste unitário devido antes da margem de divergência. Se o valor é positivo, deve ser efetuado um ajuste no custo ou no resultado da empresa;
- (j) Calcular o ajuste unitário devido após a margem de divergência. Se o valor é positivo, deve ser efetuado um ajuste no custo ou no resultado da empresa. A margem de divergência é calculada a partir da identificação do percentual de divergência existente entre o preço praticado e o preço parâmetro. Se a margem obtida é menor ou igual a 5%, nenhum ajuste deve ser efetuado. Se a margem é maior do que 5% deve-se efetuar o ajuste;
- (k) Identificação da quantidade de insumo adquirida;
- (l) Calcular o ajuste final unitário devido, através da consideração do valor unitário de ajuste obtido e a quantidade de insumo adquirida;

Nos passos de cálculo apresentados, são identificadas situações em que deve-se utilizar os custos e preços médios ponderados. A utilização de médias de preços e custos tem como objetivo reduzir o impacto de variações de preços ocorridas no decorrer do período considerado. Já a ponderação serve para as situações em que o bem importado é aplicado a mais de um tipo de produto pronto. Por exemplo: um mesmo motor pode ser aplicado a dois modelos de tratores diferentes (ou de mesmos modelos, mas com configurações diferenciadas, que provocam alteração no custo de produção e no preço de venda).

Nos casos em que um único bem importado é aplicado à produção de dois produtos distintos, com preços e custos diferentes, conseqüentemente é obtido um preço parâmetro diferente para o bem importado, em relação ao produto final em que foi aplicado. A ponderação destes preços de venda e custos de produção, permite que os preços parâmetro sejam nivelados com a minimização do impacto verificado.

A ponderação é feita através da identificação de um custo unitário médio, por modelo de produto. Posteriormente, identificam-se os volumes do bem importado

aplicados a cada um dos modelos, calculam-se os ajustes devidos a cada uma das situações e, então, calcula-se a ponderação do ajuste devido, por unidade de bem importado, com base nos volumes aplicados a cada modelo e nos preços parâmetro identificados para cada um deles.

Para exemplificar a situação, considera-se um motor importado que seja aplicado a um modelo de trator. Este trator pode possuir uma configuração básica com um preço \$50.000, conforme mostra a Tabela 8. Caso o cliente opte pela inclusão de acessórios não constantes da configuração básica, o produto, embora seja do mesmo modelo proposto na configuração básica, terá um novo preço, resultante da nova configuração. Cada configuração diferente terá um valor adicional correspondente aos acessórios nele inseridos. A mesma tabela mostra exemplos de preços incrementados pelos valores correspondentes aos acessórios adicionais escolhidos pelo cliente.

Ainda de acordo com o exemplo apresentado na Tabela 8, o preço médio ponderado deve levar em conta a aplicação do insumo a produtos de preços diferentes. Se para cada configuração possível o produto final possui um preço distinto, então para o cálculo do preço médio ponderado de venda deste produto, deve-se considerar as quantidades vendidas de cada configuração e os seus respectivos preços.

Tabela 8
Cálculo do Preço Médio Ponderado dos Produtos Vendidos

Modelo	Código	Quantidade Vendida	Preço	Parcelas do Preço Médio Ponderado
Trator 85 CV	8500	101	50.000	14.185
Trator 85 CV	8501	122	53.000	18.163
Trator 85 CV	8502	86	56.500	13.649
Trator 85 CV	8503	47	59.500	7.855
Total		356		53.853

A Equação 02 mostra como chegar ao Preço Médio Ponderado de cada modelo, com a identificação de cada parcela que o compõe.

$$\text{Parcela do Preço Médio Ponderado por Modelo} = \frac{\text{Quantidade Vendida do Modelo} * \text{Preço}}{\text{Quantidade Total (todos os modelos)}} \quad (02)$$

Tendo o preço médio ponderado de revenda do produto final identificado, o passo seguinte é identificar o seu custo médio de produção, que deve seguir a mesma lógica de cálculo utilizada para o preço médio de revenda.

A Tabela 9 resume o cálculo dos ajustes devidos a um grupo de insumos importados aplicados à processos produtivos. Cada coluna da tabela demonstra o cálculo do preço de transferência referente a cada produto considerado, bem como o seu preço praticado e o ajuste resultante, para o método PRL.

As linhas identificam cada um dos passos do cálculo do preço parâmetro. O primeiro passo é identificar o preço médio ponderado do insumo importado. A necessidade de considerar o preço médio ponderado do preço praticado ocorre pelo fato de que o insumo importado pode ter sido comprado por diferentes preços durante o período considerado. Os períodos de apuração a serem considerados, de acordo com a legislação, são períodos anuais (BRASIL, 2002b). Tais diferenças podem ocorrer por diversas razões, como variações na taxa de câmbio, reajuste do preço por aumento nos custos de sua produção, acordos por compra em maior quantidade ou outras situações que provoquem a sua variação.

O passo seguinte é identificar o preço médio ponderado de revenda do produto final em que o insumo importado é aplicado. Neste caso, a média ponderada, além de servir para ratear as variações que ocorrem no preço do produto final durante o período, também serve para que o preço considere as diferenças nos preços no caso de o insumo ser aplicado a mais de um tipo ou modelo de produto.

O percentual de participação do insumo importado no custo total de produção do produto final é obtido através da divisão do preço médio ponderado do insumo pelo custo médio ponderado de produção do produto em que é aplicado. Deduzindo o valor correspondente a esse percentual do custo de produção do produto final, obtêm-se o valor agregado ao insumo importado, de acordo com o conceito de valor agregado sugerido pela IN SRF 243/02.

Tabela 9
Aplicação do Método PRL 60 de Acordo com a IN SRF 243/02

PRL 60	Insumo 1	Insumo 2	Insumo 3	Insumo 4	Insumo 5	Insumo 6	Insumo 7	Insumo 8	Insumo 9	Insumo 10	Insumo 11	Insumo 12	TOTAL
Preço Médio pond. Praticado na Importação do Insumo (a)	26.896	754	7.435	8.068	3.671	5.478	3.499	1.132	5.994	7.634	4.205	3.378	
Preço Médio pond. Líquido de Revenda do prod. Final para Não Vinculadas (b)	97.935	15.977	52.720	97.074	22.011	34.871	11.442	24.880	23.873	27.235	15.959	12.805	
Custo Médio pond. de Produção do prod. Final (c)	85.024	13.831	35.500	62.898	18.444	30.787	12.385	19.825	21.403	24.526	13.422	10.213	
% Custo insumo no Custo de Produção do prod. Final (d =a/b)	32%	5%	21%	13%	20%	18%	28%	6%	28%	31%	31%	33%	
Valor Agregado ao insumo (média ponderada) (e=c*(1-d))	58.128	13.077	28.065	54.829	14.774	25.310	8.886	18.693	15.409	16.893	9.217	6.835	
Valor do insumo no Preço de Revenda do prod. Final (f=b*d)	30.980	871	11.041	12.452	4.381	6.204	3.233	1.421	6.685	8.477	5.000	4.235	
(-) mrg. de Lucro de 60% (sobre valor do insumo no preço do prod. final) (g=f*60%)	18.588	522	6.625	7.471	2.628	3.723	1.940	853	4.011	5.086	3.000	2.541	
Preço Parâmetro (h=f-g)	12.392	348	4.416	4.981	1.752	2.482	1.293	568	2.674	3.391	2.000	1.694	
Ajuste Devido por un. antes da mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (i=b-h)	14.504	406	3.018	3.087	1.919	2.996	2.206	564	3.319	4.243	2.205	1.684	
Ajuste Devido por un. de insumo Adquirida após mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (j=se i/a <1,05, j=0)	14.504	406	3.018	3.087	1.919	2.996	2.206	564	3.319	4.243	2.205	1.684	
Quantidade de insumo Adquirida (k)	106	297	786	185	248	286	178	812	143	61	173	141	
Ajuste Total Devido sobre Aquisição de insumo (Adição ao Custo) (l=i*k)	1.531.635	120.446	2.372.014	572.278	475.880	855.822	391.581	458.110	473.224	256.788	381.173	237.282	8.126.232

O mesmo percentual, quando aplicado ao preço médio ponderado do produto, resulta no valor referente ao insumo importado no preço de revenda do produto final. É sobre este valor que deve-se aplicar a margem de lucro de 60% que a IN SRF 243/02 determina. O passo seguinte, que resulta no preço parâmetro do insumo importado, é a dedução desta margem de lucro obtida do preço de revenda referente ao insumo importado.

O ajuste devido é calculado através da comparação entre o preço médio ponderado praticado e o preço parâmetro calculado. Caso o preço praticado seja maior do que o preço parâmetro, verifica-se se a margem de divergência de 5% entre o preço praticado e o preço parâmetro é ultrapassada. Se a diferença entre esses dois preços for inferior a 5%, o contribuinte não é obrigado a efetuar o ajuste. Entretanto, se a diferença for superior a 5%, o ajuste deverá ser efetuado, através da multiplicação desta diferença de preço pela quantidade de insumo importado

O valor de ajuste identificado deve, então, ser adicionado ao lucro líquido da empresa, de forma que a base de cálculo de tributos incidentes sobre o resultado considere os custos de produção com insumos importados valorados a preços de mercado, calculados de acordo com a metodologia em estudo.

Caso a diferença entre o preço praticado e o preço parâmetro seja negativa, ou seja, se o preço parâmetro é maior do que o preço praticado, não há ajuste a ser efetuado, de acordo com a regra legal. Neste caso, o cálculo comprovaria que a empresa importou um insumo por um preço inferior ao preço de mercado. Os custos de produção, entretanto, não podem ser acrescidos da diferença identificada em virtude de que o custo efetivo é aquele identificado pela documentação que comprova a importação do insumo.

Assim, para a simulação efetuada, com a consideração de uma amostra dos insumos importados pela empresa para aplicação a importação, o ajuste total resultante deste método de cálculo é \$8.126.232. Esse valor é obtido através da soma de todos os ajustes totais por produto da amostra.

3.2.2.2 CPL de Acordo com a IN SRF 243/02

A legislação deste método é demonstrada na seção 2.4.4.4. Assim como ocorre com o PRL 60, a própria legislação apresenta os principais dados necessários para efetuar o cálculo e é a partir dessas informações que estabelece-se a melhor ordem lógica de execução das etapas do cálculo. Para o estudo de caso, os passos seguidos para o cálculo do Custo de Produção Menos Lucro (CPL):

- (a) Listar os custos médios de produção apurados no fornecedor do bem importado;
- (b) Identificar os tributos incidentes sobre a venda no país de origem do bem importado;
- (c) Calcular a margem de lucro do fornecedor, utilizando a margem de lucro de 20%, que é definida na legislação;
- (d) Listar os custos médios ponderados praticados, ou seja, os custos médios ponderados de importação do insumo importado;
- (e) Calcular os preços parâmetros;
- (f) Identificar os casos em que a margem de divergência não é ultrapassada e os casos em que a margem de divergência provoca alteração do preço parâmetro, em relação ao cálculo efetuado. A partir desta análise, calcular o ajuste unitário devido;
- (g) Identificar as quantidades de bens importados adquiridas;
- (h) Calcular o ajuste total devido.

Para a aplicação deste método, os preços e custos médios ponderados são calculados seguindo a mesma lógica apresentada para o método PRL.

A Tabela 10 mostra como é composto o preço total pago pelo insumo importado pela empresa estudada. Ao efetuar a importação do bem, a empresa brasileira registra como custo o valor resultante da soma do preço pago pelo bem (composto pelo custo de produção, pela margem de lucro da unidade, calculada pela

metodologia de *mark up*, e pelos tributos incidentes sobre a venda no país de origem), fretes assumidos e imposto de importação (que não é recuperável). Todos os valores considerados nessa simulação são médias ponderadas.

Tabela 10
Composição do Preço do Insumo Importado

	%	Valor
Custo de produção no país de origem		2.500
(+) Margem da unidade fabricante (<i>mark up</i> sobre o custo)	12%	300
(=) Preço de venda da unidade fabricante		2.800
(+) Tributos incidentes sobre a venda no país de origem	20%	560
(+) Fretes		200
(+) Imposto de Importação (incidente sobre preço + tributos)	10%	336
(=) Custo de aquisição do insumo importado		3.896

Neste exemplo, considera-se o percentual de *mark up* de 12%. Para fins desta simulação, este percentual é assumido como sendo a margem de lucro aplicada em todas as unidades estrangeiras vinculadas que fornecem insumos para a empresa brasileira. Essa margem será considerada para todos os produtos considerados na simulação. Na prática, as margens variam para cada unidade da companhia. Pode-se afirmar, entretanto, que todas as margens aplicadas nas unidades, para fins de transferência de componentes intercompanhia, estão entre 10% e 18%.

A IN SRF 243/02 define que o custo de produção a ser considerado para o cálculo do preço parâmetro deve considerar todos os custos de produção incorridos na proporção dos itens adquiridos pela empresa brasileira (custo de aquisição de matérias-primas, custo do pessoal aplicado na produção, etc.) e os tributos incidentes sobre a venda no país de origem. Fretes, imposto de importação e a margem de lucro efetivamente aplicada pelo fabricante devem ser desconsiderados. A Tabela 11 mostra o cálculo do custo que deve ser considerado para o cálculo do preço parâmetro, pelo método CPL.

Tabela 11
Composição do Custo de Produção pelo Método CPL

Custo de produção no país de origem		2.500
(+) Tributos incidentes sobre a venda no país de origem		560
(=) Custo de produção no país de origem		3.060

A Tabela 12 apresenta a simulação do cálculo dos ajustes devidos através do método CPL, demonstrando o cálculo pela metodologia já identificada. O primeiro passo para este cálculo é identificar o custo médio de produção do insumo importado. Como a empresa possui uma política de *mark up* por unidade, excluem-se o frete, os tributos e a margem de lucro de cada unidade para obter o custo de produção.

Para que esse custo seja aceito pela administração fiscal brasileira, o custo de fabricação no país de origem considerado deve ser comprovado através da demonstração discriminada da sua composição através de documentação legalmente aceita no Brasil. A margem de lucro aplicada no cálculo do custo, de acordo com este método, é de 20%. Essa margem está definida na IN SRF 243/02 e é fixa, independentemente do fato de a margem efetiva ser diferente (sendo maior ou menor).

Tendo apurado o custo total de produção e os tributos incidentes sobre a sua comercialização no país de origem, aplica-se a margem de lucro de 20% sobre o valor do custo puro (sem tributos). A soma do custo de produção, dos tributos incidentes sobre a sua venda e da margem de lucro resulta no preço parâmetro do insumo importado, que será aceito como valor máximo para fins de dedução da base de cálculo de tributos incidentes sobre o resultado no Brasil.

Esse valor, ao ser comparado com o preço médio ponderado praticado, resulta no valor de ajuste devido. Nesta simulação, os preços de importação praticados teriam um ajuste total de \$925.500.

Tabela 12
Aplicação do Método CPL de Acordo com a IN SRF 243/02

CPL	Insumo 1	Insumo 2	Insumo 3	Insumo 4	Insumo 5	Insumo 6	Insumo 7	Insumo 8	Insumo 9	Insumo 10	Insumo 11	Insumo 12	TOTAL
Custo Médio de Produção do Insumo Importado (no fornecedor) (a)	19.172	537	5.299	5.751	2.617	3.905	2.494	807	4.272	5.441	2.997	2.407	
Impostos e Tributos sobre Venda do Insumo no País de Origem (b)	2.421	68	669	726	330	493	315	102	539	687	378	304	
Frete e Tributos Assumidos pelo Importador que não Compõem o Custo de Produção do Insumo Importado (c)	2.690	75	743	807	367	548	350	113	599	763	421	338	
Margem de Lucro definida pela legislação (20%) (d=a*20%)	3.834	107	1.060	1.150	523	781	499	161	854	1.088	599	481	
Preço Médio Ponderado Praticado do Insumo Importado (e)	26.896	754	7.435	8.068	3.671	5.478	3.499	1.132	5.994	7.634	4.205	3.378	
Preço Parâmetro (antes da margem de divergência) (f=a+b+d)	25.427	713	7.028	7.628	3.470	5.179	3.308	1.070	5.666	7.217	3.975	3.193	
Preço Parâmetro (após margem de divergência) (g)	25.427	713	7.028	7.628	3.470	5.179	3.308	1.070	5.666	7.217	3.975	3.193	
Ajuste Devido por Unidade de Insumo Importado Adquirida (Adição ao Custo) (h=e-g, se h<0 considerar 0)	1.470	41	406	441	201	299	191	62	327	417	230	185	
Quantidade de Insumo Importado Adquirida (i)	106	297	786	185	248	286	178	812	143	61	173	141	
Ajuste Total Devido sobre Aquisição de Insumo Importado (Adição ao Custo) (j=i*h)	155.191	12.234	319.254	81.717	49.751	85.496	33.937	50.262	46.687	25.244	39.717	26.010	925.500

3.2.2.3 PIC de Acordo com a IN SRF 243/02

A simulação do método PIC não foi efetuada por não haver informações suficientes. Os bens importados identificados como mais relevantes e considerados no cálculo são fabricados especialmente para a empresa. Não há similares no mercado e caso fossem utilizados itens distintos dos realmente utilizados, os cálculos necessitariam ser ajustados, mas ainda assim entende-se que o cálculo ficaria distorcido.

Considerando que a empresa trabalha com aproximadamente 6.000 itens importados, e com base nas entrevistas efetuadas a funcionários que trabalham na área de compras de materiais, pode-se afirmar que há diversos insumos importados de vinculadas que poderiam ser comprados de outros fornecedores. Para alguns destes produtos, em especial para aqueles de maior importância no processo produtivo, a empresa possui levantamentos de preços comparáveis, sendo possível aplicar o método. Na presente simulação, estes bens não foram considerados pelo fato de não representarem ajustes relevantes em relação ao valor total.

A falta de relevância deste cálculo decorre do fato de que os bens importados de valor mais relevantes são aqueles produzidos especialmente para os produtos da empresa, com tecnologia e especificações próprias, como motores e chassis, por exemplo.

3.2.2.4 PRL 60 de Acordo com a IN SRF 32/01

O PRL 60 definido pela IN SRF 32/01 foi válido até o início da vigência da IN SRF 243/02. Embora sejam similares, as definições das duas Instruções Normativas são divergentes em alguns passos do cálculo. Tais divergências tornam os seus resultados relevantemente divergentes. O objetivo desta etapa da simulação é identificar a diferença existente entre a definição vigente anteriormente e a inserida pela IN SRF 243/02.

Para este cálculo, deve-se observar os seguintes passos, também definidos com base da legislação considerada e na ordem lógica de obtenção das informações necessárias ao cálculo (BRASIL, 2001):

- (a) Listar os preços médios ponderados praticados de importação, considerando, para tanto, os ajustes definidos na legislação (juros, tributos e fretes assumidos pelo importador). Para fins de simplificação, considera-se nesta simulação que o preço praticado é o preço médio ponderado já adicionado de fretes e seguros, ou seja, utiliza-se o preço CIF (*Cost, Insurance and Freight*), acrescido do Imposto de Importação. São também considerados os saldos de estoque existentes no início do período, computando, inclusive, os itens aplicados à produção em períodos anteriores e ainda não vendidos, para o cálculo dos preços médios ponderados;
- (b) Listar os preços médios de revenda dos produtos finais praticados para não vinculadas. Identificar, para cada um, os descontos incondicionais concedidos, os fretes e os tributos incidentes sobre as operações;
- (c) Listar os preços médios de revenda dos produtos finais praticados para não vinculadas, deduzindo apenas os descontos incondicionais;
- (d) Listar os preços médios de revenda dos produtos finais praticados para não vinculadas líquidos de descontos incondicionais concedidos, fretes e tributos incidentes sobre a venda;
- (e) Listar os custos totais médios ponderados de produção do produto final em que o bem importado foi aplicado;
- (f) Listar os valores agregados aos insumos importados (média ponderada);
- (g) Aplicar a margem de lucro de 60% sobre o preço médio de revenda líquido de desconto incondicional concedido;
- (h) Calcular o preço parâmetro do insumo importado, com base no preço de revenda do produto final deduzido de descontos incondicionais, fretes e

tributos, e subtraindo o valor referente à margem de lucro, que é calculada na etapa anterior;

- (i) Calcular o ajuste unitário devido antes da margem de divergência. Se o valor é positivo, deve ser efetuado um ajuste no custo ou no resultado da empresa. Se o valor é negativo, o ajuste devido é nulo;
- (j) Calcular o ajuste unitário devido após a margem de divergência de 5%. Se o valor ultrapassa a margem de divergência de 5%, o ajuste deve ser efetuado, através de adição ao custo ou ao resultado da empresa;
- (k) Identificação da quantidade de insumo adquirida;
- (l) Calcular o ajuste final unitário devido, através da consideração do valor unitário de ajuste obtido e a quantidade de insumo adquirida.

Uma das grandes diferenças entre essa forma de cálculo e aquela proposta pela IN SRF 243/02 é a utilização do percentual de participação do preço do insumo no custo do produto final revendido. Isso significa que, enquanto a IN SRF 32/01 não menciona a dedução do valor agregado do preço parâmetro, a IN SRF 243/02 o faz. Isso faz com que o preço parâmetro seja maior no cálculo da IN SRF 32/01, resultando em ajustes menores do que o ora vigente.

Para a aplicação deste método, os preços e custos médios ponderados são calculados seguindo a mesma lógica apresentada para os métodos anteriormente especificados. A Tabela 13 apresenta a simulação do cálculo dos ajustes devidos através do método PRL 60 de acordo com a IN SRF 32/01.

Inicialmente, são obtidos os valores médios ponderados necessários. Deduzindo preço médio ponderado praticado na importação do insumo do custo médio ponderado de produção do produto final, obtêm-se o valor agregado ao insumo importado. A seguir, calcular a margem de lucro de 60% sobre o preço médio ponderado de revenda deduzido do desconto incondicional e do valor agregado obtido no passo anterior. Deduzindo a margem de lucro do preço médio ponderado líquido, obtêm-se o preço parâmetro. A seguir, compara-se o preço parâmetro com o preço praticado e, caso a diferença seja positiva (preço praticado maior do que o preço parâmetro), verificar se o valor unitário de ajuste é superior à

margem de divergência de 5% (caso seja menor do que 5%, nenhum ajuste é devido). Multiplicando a quantidade do insumo importado que foi adquirida pelo ajuste unitário, encontra-se o valor total do ajuste devido.

Nesta simulação, nenhum dos preços de importação praticados sofre ajuste.

3.2.3 A Escolha da Metodologia Atualmente Aplicada pela Empresa

No caso de utilização de mais de uma metodologia de cálculo, deve-se considerar como dedutível o maior preço parâmetro obtido. Essa regra tem como objetivo evitar que o contribuinte seja prejudicado pela consideração de um preço parâmetro menor do que o preço de mercado, o que resultaria em uma base de cálculo dos tributos sobre a renda maior do que a devida. O método adotado pela empresa deve ser aplicado, consistentemente, por bem, serviço ou direito, durante todo o período de apuração (BRASIL, 2002, RUBINSTEIN, 2007).

Embora a legislação permita ao contribuinte o cálculo pelas três metodologias sugeridas e a adoção, para cada bem importado, daquela que gerar o menor ajuste dentre as três, a empresa não efetua a comparação devida. O cálculo dos preços parâmetro para as suas operações de importação é efetuado somente através do método PRL 60.

Em relação ao método PIC, conforme mencionado na seção anterior, a empresa não possui um controle dos preços comparáveis de todos os itens importados. Conforme a empresa, os principais insumos importados (os de valor total mais relevantes) são itens específicos para os seus produtos e não possuem similares no mercado com os quais pudessem ser comparados. Caso o método fosse aplicado mesmo assim, seria necessário efetuar ajustes relevantes aos produtos comparados, a fim de aumentar a similaridade. Tais ajustes, além de aumentar o tempo de dedicação dos seus funcionários a essa apuração, aumentariam o risco de questionamentos por parte da administração fiscal brasileira.

Um agravante que justifica a não aplicação deste método é a falta de pessoal que possa se dedicar a esses controles de preços e ajustes para aumentar

a similaridade, bem como para efetuar os cálculos efetivamente. Assim, esta metodologia não é aplicada.

A segunda metodologia disponível, o CPL, não é aplicada pela empresa em virtude de dificuldade de obtenção de informações de custos de produção. Considerando o fato de que os fornecedores em questão são empresas vinculadas, em primeira análise, entende-se que a empresa deveria facilitar a abertura das informações. Entretanto, ao tentar efetuar a aplicação deste método, não houve retorno positivo dos fornecedores considerados, em relação à abertura dos custos dos bens exportados para a unidade brasileira.

Essa dificuldade decorre, especialmente, do fato de que as informações de custos são consideradas estratégicas e confidenciais. Adicionalmente, como a comprovação deve ser feita através de elevada quantidade de documentos, as unidades afirmaram que não teriam pessoal disponível para trabalhar na geração de tanta documentação. Em relação à abertura de informações estratégicas, as unidades estrangeiras não se sentem à vontade com a emissão de diversos documentos, pelo receio de que possam ser repassados para a concorrência ou que a informação seja eventualmente disponibilizada para pessoas e/ou empresas sem necessidade. Ainda assim, houve tentativas de aplicação deste método. Entretanto, a SRF não aceitou a documentação apresentada pela empresa, que à época era limitada e gerada internamente, na unidade do Brasil, através do cálculo dos custos com as informações disponíveis. Como opção, a empresa poderia selecionar os itens mais caros e que representassem ajustes tributários relevantes, o que resultaria em uma quantidade reduzida de documentos comprovativos e menor necessidade de contratação de pessoas.

De acordo com De Carvalho (2007), a questão da confidencialidade das informações de custos tem-se mostrado o maior entrave para a aplicação deste método também em outras empresas. Em geral, as vinculadas de outros países não concordam com tais exigências, em especial pelo fato de que em outros países que possuem legislação regando os preços de transferência, tais informações não são, normalmente, exigidas com tamanho detalhamento, como ocorre no Brasil.

Adicionalmente, o processo de formalização da documentação é bastante oneroso para o contribuinte, já que envolve diversos processos de validação legal. Para que os documentos sejam válidos no Brasil, é necessário que os mesmos passem por tradução (por tradutores juramentados) e reconhecimento pelo consulado brasileiro. De acordo com Duarte (2005) e De Carvalho (2007), o custo para a geração da documentação adequada, planilhas explicativas e outras informações necessárias para a comprovação dos custos de produção pode ser inferior aos valores das autuações que eventualmente podem ocorrer e dos ajustes tributários resultantes, mas tantas dificuldades já configuram, de início, um empecilho para que a empresa opte pelo método.

Dentre as metodologias sugeridas pela legislação, a empresa concluiu que, considerando motivos de operacionalidade e acessibilidade de informações, o PRL é a mais fácil de ser aplicada, especialmente pelo fato de não demandar elementos de prova externos. Para a sua comprovação documental, é necessário que a empresa disponibilize à fiscalização toda a documentação referente às importações realizadas e à revenda dos mesmos, sejam eles aplicados ou não a processos produtivos. Adicionalmente, a empresa deve disponibilizar suas planilhas de custos de produção, as quais são utilizadas no cálculo dos preços parâmetro, e as próprias planilhas de cálculo dos preços parâmetro, as quais comprovam a correta aplicação do método escolhido.

Na seção seguinte são avaliados os resultados obtidos nas simulações efetuadas.

3.3 RESULTADOS

A partir da simulação dos cálculos para a obtenção dos preços parâmetro a serem considerados nas operações de importação, verifica-se a possibilidade de redução dos ajustes a que a empresa estaria sujeita. Dentre as três metodologias de cálculo propostas pela legislação atualmente vigente, a empresa não disponibilizou informações suficientes para a simulação do PIC.

As duas metodologias restantes, o PRL 60 e o CPL, são simuladas com base nos preços e custos médios ponderados fornecidos. A comparação dos ajustes

resultantes da aplicação das duas metodologias, de acordo com a normatização atualmente vigente (IN SRF 243/02) demonstra que o CPL é a opção menos desvantajosa, ou seja, causa o menor ajuste de bases de cálculo de tributos dentre os identificados..

A afirmação de que o CPL é a opção menos desvantajosa (e não a mais vantajosa) deve-se ao fato de que, por mais baixos que sejam os preços parâmetros apurados por qualquer uma das metodologias, em nenhuma hipótese o resultado da empresa será ajustado para menor (o que reduziria a tributação resultante e seria, portanto, vantajosa). Ou a empresa não sofre qualquer alteração do seu resultado ou sofre ajustes que aumentam os resultados do período, com resultante aumento da tributação.

Adicionalmente, foi simulada a aplicação do PRL 60 de acordo com a IN SRF 32/01, que foi revogada pela IN 243/02. O cálculo estabelecido pela IN 32/01 para o método PRL 60 resulta em ajustes muito inferiores aos obtidos pela definição atual. No estudo de caso efetuado, o resultado da sua aplicação não somente era inferior, como nulo.

A Tabela 14 resume os resultados obtidos na simulação efetuada.

Tabela 14
Resultados Obtidos na Simulação

Metodologia Aplicada	IRPJ (Alíquota de 25%)		CSLL (Alíquota de 9%)		TOTAL
	Aumento Base de Cálculo	Incremento Tributário	Aumento Base de Cálculo	Incremento Tributário	Incremento Tributário
Método PRL 60 (IN SRF 243/02)	8.126.232	2.031.558	8.126.232	731.361	2.762.919
Método CPL (IN SRF 243/02)	925.500	231.375	925.500	83.295	314.670
Método PRL 60 (IN SRF 32/01)	-	-	-	-	-

Os aumentos das BC demonstrados na tabela são os valores obtidos na aplicação das respectivas metodologias de cálculo de preços de transferência nas seções 3.2.2.1, 3.2.2.2 e 3.2.2.4. Já o incremento tributário foi calculado através da aplicação das alíquotas referentes a cada tributo que incide sobre a renda aos ajustes devidos, de acordo com cada cálculo efetuado. Os tributos que incidem

sobre a renda são o IRPJ e a CSLL, cujas alíquotas são 25% e 9%, respectivamente, considerando a alíquota máxima possível para o IRPJ (BRASIL, 1999, BRASIL, 2002c).

A referida tabela mostra que a metodologia de cálculo atualmente utilizada pela empresa, o PRL 60, normatizada pela IN SRF 243/02, é a que resulta no maior valor de ajuste. A diferença observada entre as duas formas de cálculo normatizadas pela IN vigente chega a aproximadamente 780%. Enquanto o ajuste resultante da aplicação do CPL é de \$925.500, o ajuste resultante da aplicação do PRL é de \$8.126.232.

O impacto tributário resultante das duas metodologias é calculado através da aplicação das alíquotas de IRPJ e CSLL sobre o valor do ajuste, que representa o aumento do Lucro Real, que, por sua vez, é base de cálculo dos tributos citados. Na simulação, caso a empresa aplicasse o PRL 60, teria um incremento de \$2.762.919 no valor devido de tributos incidentes sobre a renda. A aplicação do CPL, por sua vez, representaria um incremento de \$314.670 no valor devido. Esse resultado decorre, no estudo de caso, principalmente pelo fato de que a empresa utiliza margens de lucro na venda de componentes intercompanhia menores de 20%.

Devido à política interna de preços de transferência da companhia, as margens aplicadas pelas unidades vinculadas fornecedoras de insumos para a definição do preço de venda não chegam a 20%, logo, são menores do que a margem fixa estipulada para o método CPL. Dessa forma, a margem fixada não é prejudicial à empresa estudada, em relação a esse método. Ao contrário, contribui positivamente, pois reduz o valor de ajuste.

Ainda em relação ao CPL, considerando que as margens de lucro efetivas são inferiores aos 20% estipulados na lei, os fatores que influenciam no valor do ajuste e que o tornam diferente de zero são os valores assumidos como custo do insumo adquirido e que não podem ser considerados como custo de produção do fabricante na origem. Esses valores são representados, nesta simulação, pelo frete assumido pelo importador e pelos tributos incidentes sobre a operação de importação.

Adicionalmente, foi simulado o PRL 60 de acordo com a IN SRF 32/01. Essa metodologia, que não é válida atualmente, resultou em ajuste nulo. A importância da sua simulação se deve à comparação do PRL 60 nas duas versões do instrumento legal que normatiza a Lei 9.430/96. Pela lógica, qualquer normatização da citada lei deveria apenas detalhar o que já fora definido na própria lei, não alterando de maneira relevante os resultados esperados quando da interpretação da própria lei.

A IN 243/02 define que os 60% de margem de lucro devem ser aplicados somente à parte do preço líquido de venda do produto referente à participação dos bens (e não sobre o valor integral do preço líquido de venda), além de não descontar o valor agregado do preço líquido de venda (BORGES, 2007). A Lei 9.430/96 determina que o percentual de 60% seja aplicado sobre a totalidade do preço de venda, logo, há entendimentos de que a IN 243/02 seria ilegal.

Outro fato que pode ser identificado é a questão da bitributação. Como o Brasil não adota as metodologias de cálculo e outras recomendações da OCDE integralmente, toda vez que uma empresa brasileira efetua ajuste da sua base de cálculo de tributos, o grupo econômico é prejudicado. A Tabela 15 mostra que, caso o ajuste correspondente fosse efetuado na unidade fornecedora, o tributo incremental total seria de aproximadamente 7% do ajuste obtido pelas regras brasileiras. Como o ajuste correlativo não tem base legal no Brasil e, portanto, não seria efetuado, o incremento tributário verificado é de 34% sobre o valor do ajuste apurado.

Tabela 15
Simulação de Bitributação

	Brasil		Outro País		Consolidação
	Ajuste Total	Tributos Incrementais	Ajuste Total	Tributos Incrementais	Tributos Incrementais
PRL 60 (IN SRF 243/02)	8.126.232	2.762.919	(8.126.232)	(2.194.083)	568.836
Método CPL (IN SRF 243/02)	925.500	314.670	(925.500)	(249.885)	64.785
Alíquota total Incidente		34%		27%	7%

O objetivo principal da legislação que trata sobre Preços de Transferência entre empresas vinculadas é identificar se os preços praticados estão de acordo com os preços praticados em operações normais de mercado, em que não há vínculo entre as partes envolvidas. Considerando a discrepância observada entre os ajustes

resultantes das duas metodologias atualmente vigentes para o tipo de operação em estudo, o PRL 60 e o CPL, normatizados pela IN SRF 243/02, pode-se perceber que há relevante diferença entre os preços parâmetro definidos por cada um. Como ambos possuem como princípio básico o do preço justo e têm como objetivo encontrar o valor de mercado dos itens importados, não deveriam resultar em preços parâmetro tão distintos.

É aceitável o fato de que é necessário adotar uma metodologia de cálculo destes preços parâmetro, visto que não haveria uma forma mais prática de efetuar as verificações e os controles tributários dessas operações. Entretanto, a partir da relevância da diferença entre os preços obtidos a partir dos dois métodos, aplicados a uma mesma base de dados, presume-se que as metodologias não alcançam o seu objetivo plenamente. Caso se suponha que uma das metodologias tenha chegado ao valor de mercado, fica evidente que a outra resultou em um valor relevantemente distinto do devido.

As metodologias de cálculo de preço apresentadas na seção 2.1 da revisão bibliográfica mostram que há diversos fatores subjetivos a serem considerados a fim de identificar o melhor preço a ser praticado e que esse preço pode mudar de acordo com o mercado em que os bens, serviços ou direitos são vendidos. O fato de as metodologias resultarem em preços parâmetros tão distintos leva a presumir que não chegam ao valor justo de mercado, aquele que seria praticado por empresas independentes. Caso assim o fizessem, não poderiam resultar em valores tão diferentes. Essa questão é comentada por Xavier (2000), que entende que a substituição do cálculo efetivo do preço justo por uma base hipotético-legal qualifica o arbitramento do preço, por não considerar situações específicas do mercado ou das negociações efetuadas. O autor entende que o ideal seria que o contribuinte pudesse comprovar que o preço praticado é o preço de mercado.

O aprofundamento das conclusões obtidas a partir das simulações é apresentado na seção seguinte, em que se discutem os principais pontos verificados.

3.4 DISCUSSÃO

A comparação entre os dois métodos disponibilizados pela legislação atualmente vigente demonstra que, para a empresa estudada, o CPL é a opção menos desvantajosa, visto que resulta no menor ajuste ao resultado. Este resultado seria diferente caso as margens aplicadas pelo fornecedor vinculado estabelecido em outra jurisdição fiscal fossem maiores do que os 20% estabelecidos na lei, pelo fato de que, quanto maior for a margem de lucro do fabricante (comparada à margem de 20% estabelecida pela legislação), menor será o custo de produção e, conseqüentemente, o preço parâmetro.

A tabela apresentada no Apêndice A mostra que se a margem de lucro aplicada pelo fornecedor sobre o seu custo de produção fosse majorada em 8%, o ajuste total pelo CPL seria de \$2.242.611. A tabela apresentada no Apêndice B mostra que se a majoração da margem de lucro do fornecedor fosse de 15%, o ajuste resultante seria de \$3.395.082. Os dois cálculos são efetuados com as mesmas fórmulas e valores considerados na simulação da empresa estudada, com diferença apenas nas margens de lucro das empresas fornecedoras.

Assim, verifica-se que o ajuste resultante do método CPL não será, necessariamente, o mais vantajoso em todas as situações, visto que o ajuste aumenta na medida em que a margem de lucro da unidade fornecedora aumenta. Isso se deve ao fato de quanto maior é a margem de lucro a ser deduzida do preço de importação, menor será o custo ao qual se deve adicionar a margem fixa de lucro definida pela Lei 9.430/96, de 20%, ou seja, menor será o preço parâmetro comparável ao preço praticado na importação de bens para aplicação em processos produtivos. Comprova-se, portanto, que embora o CPL seja a melhor alternativa para a situação específica estudada neste trabalho, o resultado pode ser diferente de acordo com a situação específica de cada fornecedor.

Através dos resultados da simulação, identifica-se que há uma potencial redução tributária decorrente da eventual aplicação do CPL. A empresa estudada não aplica o método CPL e afirma que encontra dificuldades na sua aplicação, tais como a necessidade de utilização de informações sigilosas e estratégicas e a geração de grande quantidade de documentos comprobatórios exigidos. Ao ser

questionada sobre os riscos efetivos de ter suas informações disponibilizadas a concorrentes e à especificação das dificuldades de gerar os documentos válidos para o cálculo, a empresa não demonstrou dados conclusivos sobre a real impossibilidade de sua aplicação. Entende-se que não houve efetivo estudo sobre o trabalho de geração das informações em conjunto com os fornecedores estabelecidos em outros países, nem tampouco sobre os resultados de uma eventual divulgação de informações a outras empresas.

Os resultados da simulação demonstram que a redução da carga tributária poderia chegar a 753%, conforme apresenta a Tabela 16. Para que tal melhoria fosse implantada, a empresa poderia, por exemplo, contratar um especialista no assunto, que teria como objetivo avaliar a operacionalidade da sua aplicação, segundo as regras vigentes, não só na unidade estabelecida no Brasil, mas também nas unidades fornecedoras vinculadas. A partir da identificação dos custos de legalização de documentos e da verificação de disponibilidade de pessoas para a geração das informações, poder-se-ia identificar se a documentação gerada seria suficiente para provar, mediante a fiscalização, os custos utilizados para os cálculos. Esse profissional poderia também identificar os riscos efetivos a que a empresa estaria sujeita de que suas informações fossem divulgadas para concorrentes. Em conjunto com outras áreas de atuação, o profissional poderia avaliar os possíveis resultados negativos decorrentes desta eventual disponibilização de suas informações. Os eventuais riscos poderiam ser comparados com a expectativa de redução da carga tributária e conseqüente aumento dos resultados, o que seria utilizado para a tomada de decisão sobre a sua implantação.

Caso fosse identificada a possibilidade de aplicação do CPL, o especialista ficaria responsável pelo recrutamento de novos funcionários necessários para a sua execução e pela identificação dos itens que representam os maiores ajustes às bases de cálculo. Inicialmente, a aplicação dessa metodologia de cálculo poderia ser efetuada apenas em relação a um número reduzido de insumo importados. Após a verificação de que a Secretaria da Receita Federal realmente aceitaria as mudanças, poderia ser expandida para um número maior de itens. Considerando os possíveis impactos positivos no resultado da empresa, entende-se que o investimento em um profissional especializado poderia mostrar-se vantajoso, devido ao fato de que os gastos totais envolvidos seriam compensados pelas vantagens resultantes.

Tabela 16
Redução Potencial da Tributação

	TOTAL
Métodologia Aplicada	Incremento Tributário
Método PRL 60 (IN SRF 243/02)	2.762.919
Método CPL (IN SRF 243/02)	314.610
Redução potencial da carga tributária	-778%
Incremento dos resultados efetivos	2.448.249

O método PRL 60 especificado na IN SRF 243/02, por sua vez, resultou em um ajuste relevantemente diferente daquele obtido pelo método CPL. Tamaña diferença justifica-se pela margem de lucro de 60%, visto que é uma margem de lucro alta e raramente praticável pelas empresas, e pelo fato de essa margem ser aplicada sobre a parte do preço líquido de venda proporcional ao custo do bem importado no custo total do produto final vendido (BORGES, 2007).

A comparação desse ajuste com o resultante do cálculo do PRL 60 definido na IN SRF 32/01, que era válida até o surgimento da IN SRF 243/02, mostra que há relevante diferença entre as metodologias. Essa comprovação ocorre ao comparar os ajustes referentes aos mesmos dados que formam a base de cálculo quando a elas é aplicada cada uma das metodologias. Enquanto o método definido na IN SRF 32/01 não resulta em ajuste, o método da IN SRF 243/02 resulta em \$8.126.232.

Há grande polêmica em torno dos ajustes resultantes das fórmulas de cálculo propostas em cada uma das Instruções Normativas. A Figura 13 mostra as principais diferenças entre os cálculos propostos.

A IN SRF 243/02 define que a margem deve ser aplicada ao preço de revenda líquido de descontos incondicionais concedidos, fretes e tributos incidentes sobre a importação, devendo ser considerada somente a parte do preço referente à participação do bem importado (e não sobre o valor integral do preço líquido de venda, como na IN SRF 32/01). O maior questionamento verificado em relação à nova regra refere-se ao fato de que a Lei 9.430/96 determina a aplicação do percentual de 60% de margem de lucro sobre a totalidade do preço de venda, enquanto que a IN 243/02 determina a aplicação desse percentual apenas sobre a

parte proporcional ao preço do bem importado no preço total do produto final revendido.

PRL 60 IN SRF 32/01	PRL 60 IN SRF 243/02
Preço Médio pond. Praticado na Importação do Insumo (a)	Preço Médio pond. Praticado na Importação do Insumo (a)
Preço Médio Pond. de Revenda do prod. Final para Não Vinculadas Menos Descontos incondicionais (b)	
Preço Médio Pond. de Revenda do prod. Final para Não Vinculadas Menos Descontos incondicionais, Frete e Tributos (c)	Preço Médio pond. Líquido de Revenda do prod. Final para Não Vinculadas (b)
Custo Médio pond. de Produção do prod. Final (d)	Custo Médio pond. de Produção do prod. Final (c)
	% Custo insumo no Custo de Produção do prod. Final (d = a/b)
Valor Agregado ao insumo (média ponderada) (e=d-a)	Valor Agregado ao insumo (média ponderada) (e=c*(1-d))
	Valor do insumo no Preço de Revenda do prod. Final (f=b*d)
Mrg. de Lucro de 60% (sobre Preço Médio de Revenda Líquido de Desc. Incond. Menos o Valor Agregado (f=(b-e)*60%))	(-) mrg. de Lucro de 60% (sobre valor do insumo no preço do prod. final) (g=f*60%)
Preço Parâmetro (g=c-f)	Preço Parâmetro (h=f-g)
Ajuste Devido por un. antes da mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (h=g-a)	Ajuste Devido por un. antes da mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (i=b-h)
Ajuste Devido por un. de insumo Adquirida após mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (i=se h/a <1,05, i=0)	Ajuste Devido por un. de insumo Adquirida após mrg. de Divergência (Adição ao Custo) (j=se i/a <1,05, j=0)
Quantidade de insumo Adquirida (j)	Quantidade de insumo Adquirida (k)
Ajuste Total Devido sobre Aquisição de insumo (Adição ao Custo) (k=j*i)	Ajuste Total Devido sobre Aquisição de insumo (Adição ao Custo) (l=i*k)

Figura 13 PRL 60: IN 32/01 vs. IN 243/02

Por conta da divergência verificada entre a Lei 9.430/96 e a IN SRF 243/02, sustenta-se que a instrução normativa vigente é ilegal. Segundo as argumentações dos seus questionadores, a IN majorou um tributo sem ter permissão legal para tanto, por ter reduzido a dedutibilidade dos custos dos bens e por divergir da lei que deveria regulamentar (BORGES, 2007).

Considerando a hierarquia da legislação, verifica-se que a Lei 9.430/96 deve prevalecer sobre as instruções normativas, que têm como principal função a especificação das metodologias já definidas em lei. Não é correto, portanto, que uma IN altere os conceitos ou princípios já definidos em lei (BORGES, 2007, GALHARDO; MONGUILOD, 2007).

Adicionalmente, pode-se mencionar a questão referente à fixação de uma margem de lucro a ser considerada. Em virtude de as margens efetivas variarem de

empresa para empresa, em função de fatores como mercado, estratégia, etc., a própria lei que introduziu as regras sobre Preços de Transferência estaria indo de encontro ao princípio do preço justo. A fixação da margem faz com que não seja considerado o preço praticado efetivamente pelo mercado, mas aquele definido a partir de uma margem mínima de lucro definida pela legislação e que não varia de acordo com as características próprias de cada contribuinte (DE VASCONCELLOS, 2007).

Em relação ao método PIC, que não foi simulado neste trabalho, ressalta-se que, para o caso de insumos importados com similares no mercado, a comparação pode ser mais vantajosa que os métodos restantes. O PIC, portanto, não deve ser descartado.

Outro ponto relevante a ser comentado é a bitributação. O Brasil não adota as regras da OCDE em sua integralidade. Entre os itens não inseridos no ordenamento brasileiro são os acordos de bitributação. Assim, toda vez que uma empresa sofre ajuste tributário por conta de Preços de Transferência, a organização, como um todo, acaba sendo duplamente tributada.

Adicionalmente, verifica-se que a legislação brasileira estabeleceu regras mais rígidas do que a OCDE ao determinar o conceito de vínculo entre empresas. Entretanto, o fato de a lei brasileira fixar o percentual de lucro a ser aplicado também faz com que o princípio de renda seja distorcido e provoque ajustes possivelmente distintos dos devidos, caso os percentuais de lucro fossem definidos de acordo com área de atuação, por exemplo (DE VASCONCELLOS, 2007). Esse é um dos itens que deveria ser analisado e definido de acordo com cada situação específica das empresas. Conclui-se, portanto, que a legislação brasileira não é aderente às regras internacionais.

No que tange aos métodos utilizados pelas empresas para a definição dos preços de mercado, verifica-se que a legislação não considera questões subjetivas para obter o preço parâmetro. Considerando a dificuldade decorrente da eventual consideração de questões subjetivas, entende-se que a determinação de metodologias que as desconsiderem seja válida. Entretanto, tamanha divergência entre os valores obtidos, a partir de um mesmo produto, leva à presunção de que as

metodologias não alcançam o objetivo principal de identificação do preço justo de mercado.

A Tabela 17 mostra a divergência entre os dois cálculos vigentes atualmente. Percentualmente, o preço parâmetro obtido pelo PRL 60 representa apenas 49% do preço obtido pelo CPL. Considerando que quanto menor é o preço parâmetro, maior é o ajuste resultante, conclui-se que o contribuinte deve efetuar o cálculo pelo CPL sempre que tenha condições de comprová-lo, pois pode resultar em ajuste relevantemente menor. O resultado da empresa, então, tenderia a ser incrementado.

Tabela 17
Preço Parâmetro: Comparação CPL e PRL 60 de acordo com IN SRF 243/02

IN SRF 243/02		Insumo 1	Insumo 2
Preço Praticado		26.896	754
CPL	Preço Parâmetro	25.427	713
Ajuste		1.470	41
PRL 60	Preço Parâmetro	12.392	348
Ajuste		14.504	406
Diferença		13.035	364
% Preço PRL 60 sobre CPL		49%	49%

Por fim, cabe ressaltar que esse trabalho não tem o objetivo de esgotar o assunto e que restam assuntos a serem estudados com maior profundidade. O capítulo seguinte apresenta as sugestões para trabalhos futuros e as considerações finais.

4 CONCLUSÕES

4.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A primeira lei sobre o tema surgiu há mais de dez anos e, a partir de então, passou por reformulações diversas vezes. Tais reformulações não foram suficientes, entretanto, para eliminar as questões divergentes existentes entre os diversos instrumentos legais relacionados ao tema nem, tampouco, para evitar que os contribuintes se sintam prejudicados pela rigidez imposta pelas mesmas.

Comparações entre a normatização internacionalmente aceita (proposta pela OCDE) e a legislação vigente no Brasil permitem concluir que a norma brasileira é abrangente e restritiva, impondo margens de lucro fixas que não levam em conta as características de cada empresa sujeita as suas regras. Mesmo possibilitando a sugestão de novas margens de lucro a serem consideradas, a burocracia necessária para que tal concessão seja aceita pela administração tributária inibe algumas empresas de efetuarem tal solicitação.

A Lei 9.430/96, primeiro instrumento legal válido para normatizar o assunto, ainda vige, com alterações efetuadas através de outras normas legais de igual hierarquia tributária. Essa lei determina as metodologias passíveis de aplicação para os cálculos de preços parâmetro, mas não especifica como cada uma delas deve ser aplicada. Para tanto, há legislações de menor hierarquia, chamadas de instruções normativas da SRF. Tais instrumentos normativos têm como função básica explicitar e detalhar o que é, previamente, determinado em lei.

Para reduzir os impactos resultantes da aplicação do PRL 60, as empresas devem efetuar os cálculos através das três metodologias disponibilizadas, quando isso for possível. De acordo com o estudo de caso efetuado, o método CPL normalmente será menos desvantajoso do que o PRL 60. Em relação ao PIC, a tendência é a mesma, visto que esse método busca produtos similares e verifica o valor praticado no mercado.

A própria Lei possibilita ao contribuinte que efetue os cálculos através de uma ou mais metodologias e que considere aquela que resultar no menor ajuste da base de cálculo de tributos. O objetivo é possibilitar a opção pela alternativa que resulte em menor tributação resultante do ajuste.

Para as situações em que a empresa não aplica todos os métodos disponibilizados por motivo de dificuldade de aplicação dos mesmos ou de geração de documentação comprobatória, resta como alternativa a sua utilização para um grupo restrito de bens. A escolha dos bens a que estes métodos mais complexos seriam aplicados poderia ocorrer através de critério de relevância dos valores envolvidos, por exemplo.

Importante também é a avaliação dos motivos pelos quais a empresa opta por não aplicar o método CPL, que se mostra como o mais difícil de ser operacionalizado. Dependendo da estrutura da empresa e da relevância dos ajustes a que está sujeita, as dificuldades operacionais devem ser comparadas com o ganho econômico proporcionado pela aplicação do CPL. Em parte dos casos, os gastos incrementais com contratação de funcionários e com tradução de documentos devem ser rapidamente compensados pela redução dos ajustes tributários e, conseqüentemente, pelos ganhos potenciais de rentabilidade do negócio.

Em relação aos objetivos do trabalho, o objetivo principal, que é a identificação dos impactos resultantes de limitações impostas pela legislação brasileira que trata sobre preços de transferência em operações de importação de bens aplicados à produção, foi alcançado. A simulação das metodologias possíveis permitiu que fossem identificados ajustes devidos e impactos tributários resultantes.

Entre os objetivos secundários, pode-se dizer que as principais técnicas de formação de preços de mercado foram identificadas e simuladas. Também foram identificadas as regras gerais referentes à estrutura tributária brasileira, em especial àquelas diretamente relacionadas à legislação que trata dos preços de transferência e a tributação da renda no Brasil. A partir desse estudo, foram comparadas as metodologias propostas pela OCDE com as metodologias sugeridas pela legislação vigente no Brasil e foram aplicadas as metodologias de cálculo propostas pela legislação em estudo de caso. Identificou-se a metodologia menos desvantajosa

para o caso específico, bem como foram identificadas as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas que estão sujeitas à tal legislação.

A principal conclusão foi a de que a temática dos preços de transferência depende de muitas variáveis individuais, as quais devem ser estudadas e analisadas caso a caso, de acordo com as particularidades envolvidas em cada situação. As técnicas de formação de preços analisadas no início do trabalho não são aplicadas na legislação brasileira, que estabelece regras específicas de acordo com dadas situações, e as sugeridas comparações de preços não ocorre, o que colabora para que a regra do princípio justo não seja plenamente cumprida.

Devido à complexidade do assunto e todos os detalhes de cálculo envolvidos, há diversos pontos da legislação que não foram estudados com profundidade neste trabalho. Na seção seguinte, são apresentados alguns destes pontos, que ficam como sugestão para os trabalhos futuramente efetuados.

4.2 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Em virtude dos resultados obtidos a partir das simulações verificadas, sugere-se que sejam efetuadas simulações mais amplas do que aquelas apresentadas neste trabalho. Nesta oportunidade, analisam-se somente as operações de importação de bens aplicados a processos produtivos. Sugere-se a simulação dos mesmos cálculos para operações de importação para revenda, além da consideração de operações de exportação.

Neste trabalho não foram avaliados os impactos resultantes de possíveis diferenças de cálculo de custos produtivos entre as unidades envolvidas. Não foram comparadas as legislações de países que poderiam estar envolvidos nas operações e os ajustes que deveriam ser feitos para a sua adaptação à legislação brasileira. Adicionalmente, seria interessante analisar as possíveis diferenças não ajustáveis entre os métodos de custos considerados entre duas unidades vinculadas que efetuam operações de transferência.

Uma das diferenças possíveis poderia ser, por exemplo, a utilização do custo *Standard* pela vinculada estabelecida em outro país. Por ser uma metodologia não aceita pela legislação brasileira, seria necessário efetuar ajustes para enquadramento deste custo nas regras internamente aceitas. Eventualmente, poderia haver situações em que os ajustes não seriam facilmente identificados, o que poderia impactar de forma negativa no resultado da empresa.

Em relação à ilegalidade das Instruções Normativas, Pupo (2007) comenta que a jurisprudência dos tribunais brasileiros é uníssona no sentido de que atos normativos não podem dispor diferentemente ou extrapolar uma lei, devido ao princípio da estrita legalidade. Sugere-se que a questão da ilegalidade da IN atualmente vigente seja analisada com profundidade, a fim de avaliar o risco assumido por uma empresa que discorde da regra atual e opte por efetuar cálculos alternativos.

A inclusão dos custos de frete, seguro cujo ônus tenha sido do importador e tributos não recuperáveis incidentes na importação ao preço praticado na aquisição de bens tangíveis de pessoas vinculadas, no método PRL, também não foi profundamente avaliada neste trabalho. Por representarem aumento dos custos de importação, aumentam a probabilidade de haver ajustes, visto que o aumento do preço praticado tem o efeito de reduzir os limites máximos de dedutibilidade.

Nesta oportunidade, não foram avaliados com profundidade os acordos bitributação. Seria interessante a avaliação de como esses acordos poderiam influenciar nos ajustes de preços de transferência e quais são as regras passíveis de ser aplicadas no Brasil.

Um estudo mais aprofundado sobre a adoção de margens de lucro com percentuais fixos na legislação brasileira, aplicado a um setor empresarial ou empresa específica poderia auxiliar no entendimento e comprovação de que a legislação pode ser prejudicial ou benéfica ao contribuinte, dependendo das margens efetivamente praticadas. Assim, não se consideram as situações reais de mercado, mas sim uma regra legal para a determinação de preços parâmetros. Entre as alternativas possíveis, seria possível avaliar a possibilidade de adotar um percentual por setor de atuação.

Por fim, sugere-se que seja efetuado um estudo sobre a divergência entre as metodologias vigentes e a sua comparação com preços efetivamente praticados no mercado, entre empresas não vinculadas. Através desse estudo, seria possível identificar qual das metodologias se aproxima mais do objetivo e identificar possibilidades de melhorias de ambas.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito Tributário na Constituição e no STF**. Niterói, RJ: Editora Impetus, 2005. 237 p.

_____. **Manual de Direito Tributário**. Niterói, RJ: Editora Impetus, 2005. 352 p.

BALDENIUS, Tim; MELUMAD, Nahum D.; REICHELSTEIN, Stefan. Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing. **The Accounting Review**. V. 79, n.3, p. 591-615. Jul 2004.

BARRETO, Paulo Ayres. **Imposto sobre a Renda e Preços de Transferência**. São Paulo, SP: Dialética, 2001.

BOMFIM, Eunir de Amorim; PASSARELLI, João. **Custos e Formação de Preços**. São Paulo, SP: Editora Thomson IOB, Ed. 4, 2006.

BORGES, Alexandre Siciliano. O Método do Preço de Revenda Menos Lucro – PRL na Legislação Brasileira. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei**. São Paulo. MP Editora, 2007. 350 p., p.59-75.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, de 5 de outubro de 1988. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Decreto 3.000, de 26 de março de 1999**, denominado de Regulamento do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Instrução Normativa SRF nº 32, de 30 de Março de 2001**. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e venda de bens e direitos, efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Instrução Normativa SRF nº 188, de 6 de agosto de 2002**. Relaciona países ou dependências com tributação favorecida ou que oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 22 de dezembro de 2007.

_____. **Instrução Normativa SRF nº 243, de 11 de Novembro de 2002**. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966**, denominada de Código Tributário Nacional. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996**. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 15 de setembro de 2007.

_____. **Lei 10.637, de 30 de dezembro de 2002**. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), nos casos que especifica; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a

compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 08 de março de 2008.

CARTER, William K.; MALONEY, David M.; VRANKEN, M H Van. The problems of transfer pricing. **Journal of Accountancy**; Jul 1998; 186, 1, pg. 37.

CREPALDI, Silvio **Aparecido. Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

DE CARVALHO, Cassius Vinícius. Anotações sobre o Método do Custo de Produção Mais Lucro (CPL). In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei**. São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.77-83.

DE VASCONCELLOS, Roberto França. Preços de Transferência e Acordos de Bitributação. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei**. São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.161-189.

DUARTE, Sérgio Ilídio. **Preços de Transferência: Aspectos Polêmicos da Legislação Brasileira**. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance. 2005.

ERNST & YOUNG. **Transfer Pricing 2006 Global Survey**. Disponível em: <http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Dynamic_Library_Results?OpenDocument?Site=International&T_Service=International%20Tax%20Services>. Acesso em 08 de setembro de 2007.

FERNANDES, Edison Carlos. Conceitos Básicos Referentes ao Controle Fiscal dos Preços de Transferência. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei**. São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.13-34.

FUJI, Alessandra H. O Conceito do Lucro Econômico no Âmbito da Contabilidade Aplicada. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**. São Paulo, n.36, p.74-86, set./dez. 2004.

GALHARDO, Luciana Rosanova, MONGUILOD, Ana Carolina. A Ilegalidade do Mecanismo de Aplicação do Método PRL sob a IN 243/02. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei**. São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.231-256.

HINES JR., JAMES R. Lessons From Behavioral Responses to International Taxation. **National Tax Journal**. United States , v.52, n.2, p.305-322, Jun 1999.

HUMMEL, Paulo Roberto V.; TASCHNER, Mauro Roberto B. **Análise e Decisão sobre Investimentos e Financiamentos: engenharia econômica - teoria e prática**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1988.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. et al. **Contabilidade Introdutória**. São Paulo, Atlas S.A., 1976. 340 p.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. São Paulo: Atlas S.A., 2000. 508 p. 5 ed.

MANGUERON, Marcos Vinícius L. **Processo de Tomada de Decisão Sob Incerteza em Investimentos Internacionais na Exploração & Produção de Petróleo: Uma Abordagem Multicritério**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2003. Dissertação (Mestrado em Ciências em Planejamento Energético), Faculdade de Ciências, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2003.

MATTEI, Frank; WULFKUHLER, Kurt. Managing transfer-pricing risk. **ICIS Chemical Business Americas**, ABI/INFORM Global; Nov 13-Nov 19, 2006; 270, 18, pg. 22.

MEHAFDI, Messaoud. The ethics of international transfer pricing. **Journal of Business Ethics**. Dec 2000. v.28, n.4. pg. 365-381.

MICHELS, Gilson Wessler. Os Ajustes nos Preços de Transferência à Luz dos Acordos de Bitributação. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei.** São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.273-293.

NAGLE, Thomas T.; HOLDEN, Reed K. **Estratégia e Táticas de Preços: um guia para decisões lucrativas.** São Paulo, SP: Editora Pearson Prentice Hall, 2003. 383 p.

NEIGHBOUR, John. Transfer Pricing: Keeping it at arms' length. Organisation for Economic Cooperation and Development. **The OECD Observer**; Jan 2002; 230; pg. 29-30.

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **About the OECD.** Disponível em <http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_36734052_36734103_1_1_1_1_1,00.html>. Acesso em 16 dez 2007.

_____. **Síntese - Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais.** Disponível em <<http://www.oecd.org/dataoecd/9/55/1915504.pdf>>. Acesso em 16 dez. 2007.

PORTER, Michael E. What is Strategy? **Harvard Business Review.** Boston, v.74, n.6, p.61-68, nov./dec. 1996.

PUPO, Marcelo Botelho. Preços de Transferência e os Limites Constitucionais dos Ajustes do Lucro. In BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães. **Manual dos Preços de Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei.** São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.205-229.

SANTOS, Joel J. **Fundamentos de Custos para Formação do Preço e do Lucro.** 5.ed. São Paulo: Atlas S.A., 2005.

SANTOS, Raquel de Amaral de Oliveira. Preços de Transferência na Importação: uma Análise Prática. In: BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (Coord.). **Manual dos Preços de**

Transferência no Brasil: celebração dos 10 anos de vigência da lei. São Paulo: MP Editora, 2007. 350 p., p.295-310.

SCHOUERI, Luís Eduardo. **Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro.** São Paulo. Ed. Dialética, 1999.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** 4.ed. rev. atual., Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2005.

SIMMONS, Richard S. An Empirical Study of the Impact of Corporate Taxation on the Global Allocation of Foreign Direct Investment: a broad tax attractiveness index approach. **Journal of International Accounting, Auditing & Taxation.** V.12, p.105–120, 2003.

SRF: Secretaria da Receita Federal. **Perguntas e Respostas.** Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2005/pergresp2005/pr672a733.htm>>. Acesso em 22 de dezembro de 2007.

WRAPPE, Steven C; MILANI, Ken; JOY, Julie . The transfer price is right ... or is it? **Strategic Finance**; Jul 1999; v.81, n.1; pg. 38-43.

APÊNDICE A – CPL IN SRF 243/02 COM MAJORAÇÃO DA MARGEM DO FORNECEDOR EM 8%

CPL	Insumo 1	Insumo 2	Insumo 3	Insumo 4	Insumo 5	Insumo 6	Insumo 7	Insumo 8	Insumo 9	Insumo 10	Insumo 11	Insumo 12	TOTAL
Custo Médio de Produção do Insumo Importado (no fornecedor) (a)	17.429	489	4.818	5.228	2.379	3.550	2.267	734	3.884	4.947	2.725	2.189	
Impostos e Tributos sobre Venda do Insumo no País de Origem (b)	2.421	68	669	726	330	493	315	102	539	687	378	304	
Fretes e Tributos Assumidos pelo Importador que não Compõem o Custo de Produção do Insumo Importado (c)	2.690	75	743	807	367	548	350	113	599	763	421	338	
Margem de Lucro definida pela legislação (20%) (d=a*20%)	3.486	98	964	1.046	476	710	453	147	777	989	545	438	
Preço Médio Ponderado Praticado do Insumo Importado (e)	26.896	754	7.435	8.068	3.671	5.478	3.499	1.132	5.994	7.634	4.205	3.378	
Preço Parâmetro (antes da margem de divergência) (f=a+b+d)	23.335	654	6.450	7.000	3.185	4.753	3.036	982	5.200	6.623	3.648	2.930	
Preço Parâmetro (após margem de divergência) (g)	23.335	654	6.450	7.000	3.185	4.753	3.036	982	5.200	6.623	3.648	2.930	
Ajuste Devido por Unidade de Insumo Importado Adquirida (Adição ao Custo) (h=e-g, se h<0 considerar 0))	3.561	100	984	1.068	486	725	463	150	794	1.011	557	447	
Quantidade de Insumo Importado Adquirida (i)	106	297	786	185	248	286	178	812	143	61	173	141	
Ajuste Total Devido sobre Aquisição de Insumo Importado (Adição ao Custo) (j=i*h)	376.049	29.644	773.595	198.011	120.553	207.168	82.235	121.793	113.130	61.168	96.239	63.026	2.242.611

APÊNDICE B – CPL IN SRF 243/02 COM MAJORAÇÃO DA MARGEM DO FORNECEDOR EM 15%

CPL	Insumo 1	Insumo 2	Insumo 3	Insumo 4	Insumo 5	Insumo 6	Insumo 7	Insumo 8	Insumo 9	Insumo 10	Insumo 11	Insumo 12	TOTAL
Custo Médio de Produção do Insumo Importado (no fornecedor) (a)	15.904	446	4.396	4.771	2.171	3.239	2.069	670	3.544	4.514	2.486	1.997	
Impostos e Tributos sobre Venda do Insumo no País de Origem (b)	2.421	68	669	726	330	493	315	102	539	687	378	304	
Fretes e Tributos Assumidos pelo Importador que não Compõem o Custo de Produção do Insumo Importado (c)	2.690	75	743	807	367	548	350	113	599	763	421	338	
Margem de Lucro definida pela legislação (20%) (d=a*20%)	3.181	89	879	954	434	648	414	134	709	903	497	399	
Preço Médio Ponderado Praticado do Insumo Importado (e)	26.896	754	7.435	8.068	3.671	5.478	3.499	1.132	5.994	7.634	4.205	3.378	
Preço Parâmetro (antes da margem de divergência) (f=a+b+d)	21.505	603	5.944	6.451	2.935	4.380	2.798	905	4.792	6.104	3.362	2.701	
Preço Parâmetro (após margem de divergência) (g)	21.505	603	5.944	6.451	2.935	4.380	2.798	905	4.792	6.104	3.362	2.701	
Ajuste Devido por Unidade de Insumo Importado Adquirida (Adição ao Custo) (h=e-g, se h<0 considerar 0))	5.391	151	1.490	1.617	736	1.098	701	227	1.201	1.530	843	677	
Quantidade de Insumo Importado Adquirida (i)	106	297	786	185	248	286	178	812	143	61	173	141	
Ajuste Total Devido sobre Aquisição de Insumo Importado (Adição ao Custo) (j=i*h)	569.300	44.878	1.171.143	299.768	182.505	313.631	124.495	184.381	171.267	92.603	145.696	95.414	3.395.082