

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
FACULDADE NACIONAL DE DIREITO

ESTUDO COMPARATIVO E ANALÍTICO DA LEGISLAÇÃO DE PREÇO DE
TRANSFERÊNCIA DE BENS NO ORDENAMENTO BRASILEIRO E NAS REGRAS
DA OCDE

FERNANDA SPENA PACHECO

RIO DE JANEIRO
JUNHO, 2008

FERNANDA SPENA PACHECO

ESTUDO COMPARATIVO E ANALÍTICO DA LEGISLAÇÃO DE PREÇO DE
TRANSFERÊNCIA DE BENS NO ORDENAMENTO BRASILEIRO E NAS REGRAS
DA OCDE

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à Faculdade de Direito da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Thadeu Andrade da Cunha

RIO DE JANEIRO
JUNHO, 2008

Pacheco, Fernanda Spena.

Estudo Comparativo e Analítico da Legislação de Preço de Transferência de Bens no Ordenamento Brasileiro e nas regras da OCDE / Fernanda Spena Pacheco. – 2008.
85 f.

Orientador: Thadeu Andrade da Cunha
Monografia (graduação em direito) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas, Faculdade Nacional de Direito.

Bibliografia: f. 82-85

1. Direito Tributário – Monografias. 2. Preço de Transferência. 3. OCDE. 4. Princípio *Arm's Length*. 5. Métodos. I. Cunha, Thadeu Andrade da. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas. Faculdade Nacional de Direito. III. Título.

CDD 341.3953

FERNANDA SPENA PACHECO

ESTUDO COMPARATIVO E ANALÍTICO DA LEGISLAÇÃO DE PREÇO DE
TRANSFERÊNCIA DE BENS NO ORDENAMENTO BRASILEIRO E NAS REGRAS
DA OCDE

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à Faculdade de Direito da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel em Direito.

Data de aprovação:

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Thadeu Andrade da Cunha

Professor Adjunto da Faculdade Nacional de Direito – UFRJ

Prof. Dr. Eduardo Maneira

Professor Adjunto da Faculdade Nacional de Direito – UFRJ

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço ao Prof. Dr. Thadeu Andrade da Cunha, pela dedicação com que conduziu sua orientação, pela disposição e pelo incentivo.

Agradeço aos meus familiares por minha formação, pelo amor sem limites, compreensão e suporte moral e financeiro. Sem vocês, não seria possível conquistar tamanha realização.

Agradeço à equipe de *Transfer Pricing* da Deloitte Touche Tohmatsu, em especial a Fernando Matos, Jorge Santos, Eduardo Wanis, Rachel Martinho, Flávia Portugal e Daniel Martinho, pelo enorme aprendizado profissional, pelos profundos debates, pelas experiências únicas, pela torcida e pelo espírito de equipe.

Agradeço ainda aos meus amigos e companheiros de trabalho, em destaque para Bruna Ferreira e Diego Fernandes, que na etapa final deste trabalho contribuíram de forma ímpar com toda compreensão, ajuda e estímulo necessários para a concretização desta obra.

Por fim, um agradecimento especial à Omar Teixeira, cujo companheirismo, compreensão, incentivo, atenção, paciência e incentivo, além das providenciais revisões e suporte logístico – foram imprescindíveis e fundamentais para a conclusão desse trabalho. Meu sincero obrigada.

*“Cada vez mais ponho da essência
anímica do meu sangue o propósito
impessoal de engrandecer a pátria e
contribuir para a evolução da
humanidade.”*

Fernando Pessoa

RESUMO

PACHECO, Fernanda Spena. Estudo Comparativo da Legislação de Preço de Transferência no Ordenamento Brasileiro e nas regras da OCDE: *Preço de Transferência, OCDE, Princípio Arm's Length, Métodos*. 2008. 85 f. Monografia (Graduação em Direito) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

Esta monografia aborda o tema do preço de transferência concernente aos bens, avaliando a legislação vigente, partindo da comparação entre as regras da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e as regras brasileiras. Com isso, o estudo visa demonstrar, mediante a análise das legislações, a superioridade dos dispositivos propostos pela OCDE no cumprimento ao princípio internacional *arm's length* ou princípio da plena concorrência, que objetiva minimizar os efeitos nocivos dos planejamentos tributários realizados pelas empresas que se utilizam das vantagens anormais nas operações de importação e/ ou exportação efetuadas entre pessoas vinculadas por controle, dependência ou vínculo econômico ou com países de tributação favorecida. Desse modo, seus objetos precípuos são: (i) a exposição das normas de controle dos preços de transferência da organização internacional (OCDE); (ii) apresentação do modelo legislativo brasileiro sobre o tema; e (iii) a comparação analítica entre os dois sistemas, de modo a comprovar a mencionada tese.

Palavras-chave: Preço de Transferência, OCDE, Princípio *Arm's Length*, Métodos.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA.....	15
1.1 Breve Histórico.....	18
1.2 Princípio Arm's Lenght.....	20
1.3 Princípio Arm's Lenght no Direito Comparado.....	22
2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NA OCDE.....	27
2.1 Pessoas Jurídicas Sujeitas às Regras de Preços de Transferência.....	29
2.2 Aplicação do princípio Arm's Lenght.....	30
2.2.1 Fatores determinantes da comparabilidade.....	30
2.2.2 Reconhecimento das operações efetivamente realizadas.....	34
2.2.3 Avaliação de operações separadas e combinadas.....	36
2.2.4 Utilização de um intervalo de plena concorrência.....	36
2.2.5 Utilização de dados relativos a vários anos.....	37
2.2.6 Prejuízos.....	38
2.2.7 A interferência do poder público.....	39
2.2.8 Compensações Intencionais.....	40
2.2.9 Utilização do valor aduaneiro.....	41
2.3 Métodos tradicionais para determinação de preço de transferência.....	41
2.3.1 Método do Preço Comparável de Mercado (MPC).....	42
2.3.2 Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM).....	43
2.3.3 Método do Custo Majorado (MCM).....	44
2.4 Outros Métodos.....	45

<i>2.4.1 Método do Fracionamento dos Lucros</i>	45
<i>2.4.2 Método da Margem Líquida da Operação</i>	46
3 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA	48
3.1 Princípio “Arm’s Lenght” no Brasil.....	48
3.2 Pessoas Sujeitas às Regras de Preços de Transferência.....	49
3.3 Normas Comuns nas Importações.....	53
3.4 Métodos aplicados na Importação de Bens, Serviços e Direitos.....	54
<i>3.4.1 Preços Independentes Comparados (PIC)</i>	54
<i>3.4.2 Preço de Revenda menos Lucro (PRL)</i>	60
<i>3.4.3 Custo de Produção mais Lucro (CPL)</i>	67
3.5 Normas Comuns nas Exportações.....	69
3.6 Safe Harbours.....	70
3.7 Métodos aplicados na Exportação de Bens, Serviços e Direitos.....	75
<i>3.7.1 Preço de Venda nas Exportações (PVEx)</i>	75
<i>3.7.2 Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA)</i>	76
<i>3.7.3 Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV)</i>	77
<i>3.7.4 Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP)</i>	77
CONCLUSÃO	79
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81

INTRODUÇÃO

Atualmente, o fenômeno da globalização e seus múltiplos reflexos podem ser constatados na nítida mudança nas relações comerciais internacionais, pois as empresas que possuem como objetivo expandir seus mercados, deixaram de utilizar a estratégia de instalar unidades autônomas e concorrentes por diversos países, e optaram por concentrar suas atividades em grandes unidades, que transacionam mundialmente.

Neste passo, surge um grande desafio em matéria tributária para a Administração Fiscal e, principalmente para o contribuinte no sentido de conciliar o cumprimento das obrigações principal e acessória incidentes nas operações realizadas entre jurisdições distintas.

Tendo em vista que, em linhas gerais, os preços de transferência são aqueles praticados sempre que uma empresa “vende um bem ou presta um serviço a outra pessoa” a ela vinculada, seja por controle, dependência ou vínculo econômico faticamente determinável, tal fenômeno resulta em dificuldade prática para a autoridade fiscal na determinação das receitas e das despesas de uma sociedade ou de um estabelecimento que componha um grupo econômico. Por conseqüência, os tributos que possuam por base de cálculo a renda da pessoa jurídica poderão sofrer distorção neste sentido.

Cabe mencionar que as empresas passaram a estruturar seus negócios, visando a reduzir ao máximo possível suas despesas com tributos, utilizando os preços de transferência como forma de planejamento tributário, ao aumentar seus custos na importação ou diminuir seus preços nas exportações. Acrescenta-se ao raciocínio de estratégia empresarial, a possibilidade de realocação de seus lucros de uma jurisdição de maior carga tributária para outra de menor tributação.

Nesta esteira, há ainda outro ponto fundamental que se apresenta, em virtude da dificuldade na definição da repartição de lucros entre empresas associadas e que deverá ser considerado pelas autoridades fiscais, de modo a evitar obstáculos às operações transnacionais de bens, serviços e direitos. Trata-se da preocupação em impedir a tributação de um mesmo elemento de renda em jurisdições diversas.

Sendo assim, em vista os fatos brevemente expostos, os sistemas tributários de vários países dedicaram-se ao estudo de mecanismos de controle à prática de transferências de preços. No entanto, dentre toda a evolução legislativa sobre o

tema, destacam-se os estudos elaborados pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Deste modo, percebendo a importância da matéria, a organização internacional publicou, em 1979, diretrizes, contendo princípios a serem aplicados com objetivo de anular os efeitos deste planejamento tributário que se utiliza da vantagem anormal presente nas operações de importação e/ ou exportação entre empresas interdependentes.

Ressalta-se que cabe à OCDE o mérito pela instituição do princípio *arm's lenght*, princípio este aceito mundialmente e que, em muitos casos, orienta a elaboração das regras internas de controle da prática de manipulação dos preços de transferência. Em linhas gerais, este princípio rege que as empresas associadas deverão ser analisadas como se independentes fossem e, no caso de eventual divergência resultante desta condição anormal, efetua-se um ajuste às bases tributáveis dos tributos sobre a renda.

Considerando a notoriedade desta organização sobre o assunto, o presente estudo tomou sua respectiva legislação como padrão das regras internacionais para a comparação com o modelo brasileiro.

Pari passu, analisando a legislação brasileira, constatou-se que o legislador nacional não inovou em estipular normas para esta matéria. Ao contrário, assim como outros países, norteou-se nos parâmetros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para elaborar tais dispositivos.

Neste sentido, através da Lei nº 9.430/96, em seus artigos 18 a 24, foi introduzido em nosso ordenamento jurídico o mecanismo do controle dos preços de transferência, no qual objetiva evitar a remessa de recursos, sem a incidência do imposto de renda (IRPJ) e da contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL), mediante os mecanismos de superfaturamento de importações ou subfaturamento das exportações entre pessoas vinculadas domiciliadas no exterior.

Assim, o presente trabalho buscou estabelecer um paralelo entre as normas internacionais da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a legislação brasileira sobre o tema central dos preços de transferência, identificando eventuais inconsistências que comprometam à fiel aplicação do princípio *arm's lenght*.

Com isto, as hipóteses do presente estudo: (i) a superioridade das diretrizes propostas pela OCDE, (ii) em face do modelo brasileiro quanto aos mecanismos de

controle de preços de transferência.

Desta forma, este estudo congregou a leitura da legislação com a doutrina, trazendo à baila, quando necessário, a jurisprudência administrativa. Sob estes pilares, construiu-se o raciocínio com breves críticas no corpo do texto, de modo a estabelecer um encadeamento de idéias que alcance a razão final.

Diante disto, o desenvolvimento deste trabalho perpassou por três seções, abrangendo (i) o entendimento do mecanismo de preços de transferência; (ii) a análise da legislação da OCDE sobre o tema; e (iii) a crítica ao modelo brasileiro no controle de tal mecanismo.

Primeiramente, partiu-se da expressão “preços de transferência” e de uma análise econômica e histórica para introduzir o estudo sobre os mecanismos de controle da matéria.

Com o objetivo de melhor conceituar os denominados preços de transferência, a palavra “preço” em seu sentido mais simples foi, em parte, desconstruída para a constituição de um raciocínio que permitisse um maior entendimento do conceito dado pela OCDE, como sendo “o preço pelo qual uma empresa transfere bens corpóreos ou incorpóreos ou fornece serviços a empresas a ela vinculadas”.

Nesta esteira, traçou-se um breve histórico do tema, evoluindo desde o seu primeiro relato em 1903 na Alemanha até a instituição do princípio norteador *arm's lenght* ou princípio da plena concorrência, com a publicação das diretrizes sobre preços de transferência da OCDE.

Já o segundo capítulo destinou-se a debruçar sobre o modelo apresentado pela OCDE nos mecanismos de controle de preços de transferência, adentrando na qualificação dos sujeitos passivos a tais controles e no aprofundamento dos fatores determinantes para a aplicação do princípio *arm's lenght*.

Tendo em vista que a aplicação do princípio da plena concorrência toma forma, mediante a comparação dos preços praticados entre pessoas vinculadas com os preços obtidos de transações independentes nas operações de importação e /ou exportação, passou-se a discorrer sobre a necessária análise das condições comerciais que afetariam tais valores. Dentre estas, destacaram-se: a análise funcional, a análise das cláusulas contratuais, a análise econômica, a análise das estratégias empresariais, a avaliação de operações separadas combinadas, bem como a interferência do poder público.

Sendo assim, cabe mencionar que a OCDE instituiu, como forma de obtenção dos preços transacionados em condições independentes, a aplicação, em um primeiro momento do Método do Preço Comparável de Mercado (MPC), do Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) e do Método do Custo Majorado (MCM). No entanto, na impossibilidade de utilização destes, prevê ainda a possibilidade de aplicação excepcional do Método do Fracionamento dos Lucros e do Método da Margem Líquida da Operação.

Passando para o modelo brasileiro, a partir do terceiro capítulo, mencionou-se o modo de introdução das regras de controle de preços de transferência no país, demonstrando a idéia de que o legislador nacional buscou inspiração no princípio *arm's length*, que norteia as regras de *transfer pricing* nos países membros da OCDE.

Neste sentido, aprofundou-se o estudo no sentido de caracterizar as transações consideradas pelo ordenamento jurídico brasileiro como sujeitas a tal regramento como sendo as que transacionam com: matrizes e filiais; empresas com controle societário ou administrativo em comum; consórcio ou condomínio; parentes, cônjuges e companheiros; agentes e distribuidores; interposta pessoa, além de acrescentar como sujeitos passivos de tal regramento as empresas localizadas em países de tributação favorecida.

Assim como na legislação internacional, o modelo brasileiro apresenta métodos de comparação direta ou indireta: o Método dos Independentes Comparados (PIC), o Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) e o Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL), para as importações, o Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), o Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro (PVA), o Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino Diminuído do Lucro (PVV) e o Método do Custo de Aquisição ou Produção mais Tributos e Lucro (CAP), para as exportações, como opções de métodos a serem aplicados no sentido de se obter os preços parâmetros, que servirão de padrão para o confronto com os preços praticados nas operações controladas.

Analisando comparativamente o mencionado, observou-se uma íntima relação entre os elementos que compõem os métodos apresentados pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e o regramento nacional.

1 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

A internacionalização da economia levou as empresas a buscar formas de otimizar a produção e venda de seus produtos ou serviços, de forma a acessar e permanecer em mercados que permitissem a sua subsistência e expansão.

Com isso, instalando-se em vários países, as empresas passaram a ter a necessidade de transferir tais produtos ou serviços, bem como tecnologia, pessoal, matéria-prima e patentes entre as várias unidades espalhadas pelo mundo, através de filiais, subsidiárias, distribuidoras ou escritórios de venda e assistência técnica.

Diante desta operação, como forma de avaliar a produtividade e a geração de lucros destas unidades integrantes da mesma empresa, sem personalidade jurídica própria, ou de empresas de um mesmo grupo econômico, com participação integral ou preponderante no capital social, algumas optaram por fixar valores para tais transferências, pois assim, no caso de prejuízos, poderia ensejar a manutenção ou extinção das atividades operacionais.

Sendo assim, o preço de transferência refere-se à determinação dos preços a serem adotados entre pessoas relacionadas – particularmente pelas companhias multinacionais – relativamente a transações entre vários membros de seu grupo (venda de bens, prestação de serviços, transferência e uso de tecnologia e patentes, mútuos, etc.).¹ Como tais preços não são livremente negociados, os mesmos podem ser eventualmente diferentes daquele determinados pelas forças livres de mercado, nas negociações entre partes não relacionadas.

A palavra “preço” não deverá ser interpretada em seu sentido técnico, como “valor a ser cobrado ou pago em uma operação mercantil, de cunho lucrativo”, mas como uma contraprestação pecuniária, em virtude da venda de bens, prestação de serviços ou concessão de direitos, cuja efetivação permite às partes a realização de transferências, que poderão ser físicas ou apenas escriturais, além do pagamento de lucros ou custos, elementos negativos ou positivos que possam influir no rendimento tributável das empresas conexas, em qualquer modo, num ou noutro país.²

Neste contexto, o conceito dado pela OCDE no “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*”, seria o “preço pelo qual uma

¹ Cf. DO AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues. O preço de transferência no Brasil e a experiência internacional. In **Tributos e Preços de Transferência**. São Paulo: Editora Dialética, 1997, p.12.

² TÔRRES, *op.cit.*, p.163.

empresa transfere bens corpóreos ou incorpóreos ou fornece serviços a empresas a ela vinculadas”.³

Posto isto, partindo da visão comercial para um enfoque tributário, verificou-se que esta integração cada vez maior das economias nacionais traz a dificuldade para empresas e Administrações Fiscais quanto à determinação das receitas e despesas de uma sociedade ou de um estabelecimento que componha um grupo econômico quanto à tributação incidente sobre lucros auferidos. Por conseqüência, outra questão seria quanto ao cumprimento das obrigações fiscais principal e acessória face

Desta forma, os preços de transferência constituem-se centrais na relação tributária entre contribuintes e Administrações Fiscais, tendo em vista que influenciam na determinação das receitas, despesas e, conseqüentemente o lucro tributável das empresas interligadas.

Consta no relatório da OCDE (*OCDE 1995 Report – Transfer Pricing and Multinational Enterprises, P-1, 3-4*):⁴

“No caso das multinacionais, a necessidade de atacar as leis e regulamentos administrativos que podem diferir de país para país cria problemas adicionais. Os distintos regulamentos podem conduzir a uma pesada carga na multinacional, e resultar em mais altos custos de submissão (aos regulamentos) do que uma empresa similar operando somente dentro de uma única jurisdição tributária. No caso das administrações tributárias, problemas específicos surgem em ambos os níveis político e prático. No nível político, os países têm de conciliar o seu legítimo direito a tributar os lucros de um contribuinte baseado em receitas e despesas que podem razoavelmente ser consideradas obtidas dentro de seu território com a necessidade de evitar a tributação do mesmo item de receita por mais de uma jurisdição tributária. Esta dupla ou múltipla tributação pode criar um impedimento a transações [no âmbito do comércio exterior] com produtos e serviços e com o movimento de capital. No nível prático, a determinação do país sobre a alocação de receitas e despesas pode ser impossibilitada pelas dificuldades em se obter informações pertinentes localizadas fora de sua própria jurisdição.”

Com isso, surgiu a necessidade de estipular regras sobre o relacionamento entre as diversas empresas do grupo econômico e os diferentes interesses tributários dos países onde tais empresas se encontram instaladas.

Tais regras serviriam a combater práticas de evasão fiscal⁵, através do

³ Cf. TAVOLARO, Agostinho Toffoli *In Tributos e Preços de Transferência*. 2º volume. 1ª edição. São Paulo: Editora Dialética, 1999, pp.30 e 31.

⁴ Cf. DO AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues. O Preço de Transferência e Critérios de Comparabilidade. *In Tributos e Preços de Transferência*. 2º volume. 1ª edição. São Paulo: Editora Dialética, 1999, p.64.

⁵ COÊLHO, Sacha Calmon Navarro. *Curso de Direito Tributário*. 8ª edição, revista e atualizada de acordo com o Código Civil de 2002. Rio de Janeiro: Forense, 2005, p. 237. O autor Sacha Calmon mescla os

controle dos preços de transferência, nos negócios internacionais entre partes vinculadas, mediante a manipulação dos preços praticados. Como tais valores não são estipulados pelas forças de mercado, uma vez que resulta da relação entre partes dependentes, poder-se-ia verificar superfaturamento das importações, ou seja, com valores superiores aos de mercado, ou subfaturamento das exportações, que corresponderia a quantias inferiores àquelas praticadas entre pessoas independentes.

Neste sentido, tal relevância fiscal justifica-se porque muitas empresas elaboram um planejamento fiscal, no qual as operações entre empresas vinculadas são estrategicamente organizadas para, indiretamente, transferir bases de cálculo de uma jurisdição de maior tributação para outra de menor incidência; compensar bases de cálculo; reduzir base de cálculo dos impostos indiretos ou diferir o pagamento dos tributos.⁶

Para tanto, ao longo do tempo, foram criados preceitos legais para o controle dos preços praticados nas operações de importação e exportação, de maneira a evitar a prática lesiva aos interesses nacionais. Mundialmente, estas normas vêm se consolidando, contudo ainda apresenta pontos que permanecem em discussão, tendo em vista a complexidade de sua aplicação e o envolvimento de diferentes jurisdições.

Paralelamente, outro ponto que merece atenção no direito tributário internacional, pois afeta as empresas que transacionam em várias jurisdições, é o fenômeno da bitributação⁷. Ora, existindo ajustamento no preço de transferência no país vendedor, nasce a necessidade de ajuste correspondente no país comprador

critérios sobre evasão fiscal de Sampaio Dória e Alberto Pinheiro Xavier, da seguinte forma: o termo evasão divide-se em omissiva, que por sua vez, corresponde à evasão imprópria ou em sentido próprio; e comissiva, que poderá ser ilícita, através de fraude, simulação, conluio ou lícita, também chamada de economia fiscal ou elisão. A evasão por omissão imprópria ocorre quando não se pratica o fato gerador para não se pagar o tributo ou quando há transferência econômica do encargo fiscal, mediante determinações contratuais ou legais. Já a evasão omissiva própria se apresenta quando intencionalmente o contribuinte omite dados, informações e procedimentos que causam a oclusão, a diminuição ou o retardamento do cumprimento do dever tributário (sonegação) ou quando não intencionalmente obtém os mesmos resultados por ignorar a lei ou o dever fiscal. Passando para a forma comissiva, esta será ilícita nas hipóteses de fraude, simulação e conluio que são ações unilaterais ou bilaterais voltadas ao escopo de alterar a realidade com o fito de não pagar o tributo ou retardar o seu pagamento. Por fim, a evasão comissiva lícita, também chamada de elisão fiscal, consiste na busca por instrumentos sempre lícitos composição alternativa e menos onerosa do ponto de vista fiscal, aproveitando-se da legislação não proibitiva ou não equiparadora de formas ou fórmulas de Direito Privado.

⁶ TÔRRES, *op. cit.*, p.162.

⁷ ROSA JUNIOR, Luiz Emygdio F. da. **Manual de Direito Financeiro e Direito Tributário**. 20ª edição, revista e atualizada. Rio de Janeiro: Renovar, 2007, p. 208. Segundo o autor, “a bitributação ocorre quando duas entidades federadas, ambas com competência constitucional para o exercício do poder impositivo, decretam, contemporaneamente, imposto idêntico ao mesmo contribuinte, com fundamento no mesmo fato gerador”.

ou vice-versa. Caso não ocorra um consenso entre as Administrações Fiscais, a empresa multinacional poderá ser tributada duplamente. Vale expor que a necessidade de reduzir o efeito da bitributação ou até mesmo eliminá-lo, corroborou com o surgimento de princípios que regulem as operações comerciais efetuadas entre países.

1.1 Breve Histórico

Após expor uma primeira noção sobre o tema e sobre a necessidade de criação de regras no ordenamento internacional que regulem os planejamentos tributários empresariais que manipulem as práticas comerciais entre pessoas vinculadas, evitando tanto a evasão fiscal como a bitributação, passa-se a discorrer sobre a origem de tais preceitos legais, através de um breve histórico.

O primeiro relato sobre preços de transferência em matéria tributária teria ocorrido em uma tese de docência apresentada à Universidade de Colônia (Alemanha), em 1903, por Eugen Schmalenbach. No entanto, cabe mencionar que se tratou apenas da valorização de prestações entre divisões de uma mesma empresa, não contemplando operações com pessoas jurídicas ligadas socialmente.

Mais tarde, o tema foi retomado durante os trabalhos sobre bitributação patrocinados pela Liga das Nações em 1921. Novamente, o assunto não foi abordado diretamente para as empresas pertencentes a um mesmo grupo, apesar de ter constado no questionário utilizado pelo Comitê Fiscal da Liga na primeira sessão dos trabalhos em 1929, realizados em Genebra.

Ainda em se tratando da Liga das Nações, a Convenção-Modelo proposta em 1927 não continha cláusula concernente à tributação de empresas associadas, pois considerava as subsidiárias localizadas no exterior como estabelecimentos permanentes (dependentes) das matrizes. Desta forma, o tema de preços de transferência se confundia com a repartição dos lucros de uma empresa, havendo variações conforme os acordos específicos.

Desta forma, o resultado da empresa é denominado globalmente, para, em um momento posterior, aferir a devida imputação da parcela de lucro, procedimento este passível de crítica, em virtude das distorções decorrentes.⁸

⁸ SCHOUERI, Luís Eduardo. **Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro**. 2ª edição, revista e atualizada. São Paulo: Dialética, 2006, p.23.

A partir destas distorções, novos estudos foram realizados e culminaram na evolução observada entre as Convenções-Modelos de 1928 e 1933. A teoria que considerava como um único sujeito as diversas empresas ligadas por vínculos financeiros, tendo o seu lucro global de ser repartido entre as várias unidades (*unitary entity theory*) foi substituída pela teoria de 1933 que considerava cada unidade como autônoma, inclusive no que se refere ao lucro das operações entre as várias empresas de um mesmo grupo econômico (*separate accounting theory*). Através desta, cada jurisdição tributária exerce sua competência impositiva de forma eficiente, buscando resultados mais justos e reduzindo as possibilidades de dupla tributação.

Da conciliação das Convenções-Modelos de 1928 e 1933, surge o Modelo do México, em 1943, e de Londres, em 1946.

Para alguns doutrinadores, o embrião do princípio do *arm's length* fora instituído neste instante, já que a proposta da ficção jurídica de empresas independentes, bem como a alocação dos lucros, como se operações autônomas fossem, assemelham-se à idéia atual do mencionado princípio, quando somadas à idéia de que as transações entre as empresas vinculadas deverão estar baseadas em preços de mercado, ou seja sem interferência.

Dando seqüência, a Convenção-Modelo de 1963 da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), em seu art. 9º, já mencionava possíveis ajustes nos lucros de empresas ligadas para refletir o cenário de empresas independentes.

Na década de 1980, os modelos de tratado da ONU, de 1980 e dos Estados Unidos, em 1981, reproduzem tal disposição.

Nos Estados Unidos, o tema de preços de transferência foi regulado pela Secção 482 do *Internal Revenue Code* e suas revisões de 1986, pelo *white paper* de 1988, pela proposta de regulamento de 1992, pelo regulamento temporário de 1993 e pelo regulamento final de 1994.

Neste sentido, em virtude da atenção dispensada pelos EUA, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) instituiu um grupo de trabalhos dentro de seu *Committee of Fiscal Affairs* para atualizar e consolidar os relatórios publicados anteriormente. Como conseqüência, os resultados desses trabalhos foram publicados como diretrizes em 1995 (Capítulos I a V), em 1996 (Capítulo VI e VII) e em 1997 (Capítulo VIII).

Embora não se trate de um histórico exaustivo, os principais fatos para a evolução do tema, que foram descritos acima, já permitem concluir que a atenção dispensada justifica-se pela importância de se analisar, nas economias de uma forma global, o impacto gerado pelas operações de bens ou serviços quando realizadas entre partes vinculadas, ou seja, quando não se orientam pelas leis de mercado. Ao longo do tempo, o principal objetivo dos órgãos legislativos internos e internacionais diante desta demanda, foi o de encontrar o equilíbrio entre as transações ocorridas entre pessoas vinculadas e as realizadas entre pessoas independentes.

Neste contexto, a OCDE instituiu, em suas diretrizes mencionadas acima, o princípio *arm's length* como princípio norteador para a determinação do tratamento a ser dado às relações entre empresas ligadas, harmonizando-as com as transações entre empresas não-vinculadas.

1.2 Princípio *Arm's Length*

O princípio *arm's length* consiste em uma norma internacional acordada pelos países-membros da OCDE e tem por objetivo orientar a determinação dos preços de transferência a serem utilizados pelos grupos multinacionais e pelas autoridades fiscais nas transações sujeitas à análise. Cabe acrescentar que alguns países, ainda que não associados à OCDE, adotam tal princípio.

Nesta esteira, encontra previsão no Artigo 9º, inciso I do Modelo de Convenção Fiscal desta Organização, nos seguintes termos:

“Quando (...) duas empresas (associadas), nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidas por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributada em conformidade.” (Grifo nosso)⁹

Antes de conceituar o princípio da plena concorrência, importante lembrar que, as condições aplicadas nas relações comerciais ou financeiras entre empresas independentes são afetadas pelas forças de mercado. No entanto, quando empresas vinculadas negociam entre si, mesmo que busquem mecanismos para reproduzir tal influência, as condições poderão não sofrer idêntica pressão das

⁹ DUARTE, Sérgio Ilídio. **OCDE – As Normas de Preços de Transferência**. 1ª edição. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007, p.32.

forças externas da economia.

Neste sentido, não cabe à Administração Fiscal presumir a manipulação de lucro por parte das empresas dependentes. Ocorre que, em muitos casos, as empresas encontram grande dificuldade para determinar o que seria o preço de um mercado aberto.

O princípio *arm's length* surge com a finalidade de harmonizar as regras tributárias aplicáveis tanto às empresas vinculadas como às empresas independentes, de modo a evitar desvantagens fiscais que comprometam a livre concorrência, através da concentração do poder econômico em grandes grupos multinacionais.

Sendo assim, consiste em considerar membros vinculados como se negociassem como entidades separadas (*separate entity approach*). A repulsa ao tratamento unitário decorre da arbitrariedade para a divisão dos lucros com bases determinadas previamente e da maximização do risco de bitributação. Ao proceder desta forma, separa as questões fiscais das decisões econômicas, dando enfoque à natureza da operação entre os membros do grupo multinacional.

Deste modo, quando os preços de transferência se distanciam dos preços livres de mercado, afastando-se, portanto do princípio *arm's length*, é possível que haja distorção no montante de imposto devido, bem como das receitas fiscais dos países de acolhimento. Nesta esteira, os países-membros da organização mundial OCDE acordaram em ajustar os lucros das empresas vinculadas, para efeitos fiscais, de modo a corrigir tais distorções, conforme pode-se depreender do Artigo 9º, *in fine*. Procedendo este ajustamento de lucros, o princípio da plena concorrência remete as operações idênticas e em circunstâncias semelhantes para as condições entre empresas não-vinculadas.

Ainda neste sentido, o montante do ajustamento no lucro das empresas sujeitas às regras de preços de transferência será o resultado da diferença entre o preço praticado na transação entre partes relacionadas e o preço *arm's length*, ou seja, o preço considerado como o praticado nas operações de bens, serviços ou direitos entre empresas independentes.

Importante mencionar que o meio de aplicação do princípio para a obtenção de um preço *arm's length* será a comparação entre as condições praticadas numa transação vinculada e as condições pactuadas numa operação com pessoas independentes.

No entanto, para que a comparação seja efetiva e resulte em um preço que se aproxime ao valor de mercado, faz-se necessário atentar para que as características econômicas sejam comparáveis, não havendo diferenças que afetem significativamente a análise ou que não possam ser eliminadas.

A adoção pelos membros da OCDE e por outros países não associados à organização é resultado de sua grande aplicabilidade para os casos sujeitos à análise. Cabe mencionar que, em operações de compra e venda e de empréstimos, na maioria dos casos, é possível obter transação entre pessoas independentes, cuja operação e condições sejam comparáveis às comercializadas entre pessoas vinculadas.

No entanto, quanto mais específica e complexa for a operação sujeita à análise, maior será a dificuldade de obtenção de um preço de plena concorrência. Serve como exemplo os grupos multinacionais que produzem de forma integrada bens/serviços altamente especializados ou até únicos no mercado. Maiores detalhes sobre a análise da comparabilidade serão apresentados em momento oportuno.

1.3 Princípio *Arm's Length* no Direito Comparado¹⁰

Analisando o princípio *arm's length* no direito comparado, verifica-se que a maioria dos países, que contêm regras de preços de transferência, adotou-o através de leis ou atos administrativos.

Na Itália, não há regra escrita positivando o princípio *arm's length*. No entanto, no Decreto do Presidente da República n° 527 de 29 de setembro de 1973, em seu artigo 9°, encontra-se nítida aproximação com tal princípio, ao entender

“por valor normal o preço médio praticado para os bens e serviços da mesma espécie ou similares, em condições de livre-concorrência e no mesmo estágio de comercialização, no tempo e no lugar em que os bens ou serviços foram adquiridos ou prestados e, em sua falta, no tempo e no lugar mais próximos. Para a determinação do valor normal, tomam-se como referência, tanto quanto possível, as listas ou tarifas, do sujeito que forneceu os bens ou os serviços e, em sua falta, as listas das câmaras de comércio e as tarifas profissionais, levando-se em conta os descontos de praxe. Para os bens e serviços sujeitos à disciplina de preços, tomam-se como provimentos oficiais em vigor.”¹¹ (Grifo nosso)

¹⁰ SCHOUERI, *op.cit.*, pp. 30-36.

¹¹ Cf. SCHOUERI, , *op.cit.* apud tradução de Brandão Machado para o vernáculo In VILLANI, Piero, “Preço de Transferência de Bens e Empresas Afiliadas e seu Controle no Direito Italiano”. Revista de Direito Tributário n° 51, ano 14, janeiro/março de 1990, pp. 29 a 43.

Nota-se que o legislador ao mencionar “tanto quanto possível, as listas ou tarifas, do sujeito que forneceu os bens ou os serviços e, em sua falta, as listas das câmaras de comércio e as tarifas profissionais” admite haver dificuldades para a obtenção de operação que tenha bens ou serviços comparáveis, em condições de livre concorrência.

Outro dispositivo legal italiano que permite verificar a influência do princípio da plena concorrência sobre tema de preços de transferência é a Circular Ministerial de 22 de setembro de 1980, tendo em vista que faz referência aos métodos sugeridos no Relatório da OCDE de 1979.

Também na Alemanha, a legislação de *transfer pricing* não tomou forma por texto de lei. No entanto, foi aplicada conjuntamente com os institutos da capitalização disfarçada, da distribuição disfarçada de lucros (DDL)¹², da lei sobre tributação de resultados no exterior e com os acordos celebrados para evitar a bitributação.

O governo Alemão, por meio do Ministério das Finanças, editou circular sobre o tema em 23 de fevereiro de 1983. A partir deste dispositivo legal, confirmou-se a aplicação de um método que fixava os preços de transferência utilizando comparação com terceiros.

Nessa sistemática, o uso do método descrito na Circular valia como prova de que as partes vinculadas transacionaram como se independentes fossem.

Na seqüência, o Parlamento Alemão e o Conselho Federal aprovaram mudanças no Código Tributário Alemão, em 11 de abril de 2003, inovando no tema de preços de transferência, ao estipular penalidades e alterar as exigências de documentação para a comprovação dos preços praticados.

A explicação do princípio da comparação com terceiros, segundo lições de Baumhoff, Strobl e Bähr, baseia-se na independência jurídica e econômica de cada

¹² “A matéria da distribuição disfarçada de lucros (DDL) não é nova e já foi disciplinada pelo Decreto-lei 1.598/77 e pelo Decreto-lei 2.065/83. As hipóteses de presunção de distribuição disfarçada de lucros estão definidas nos artigos 464 a 469 do RIR/99, assim como seus efeitos tributários. (...) Alguma confusão pode surgir entre preços de transferência e distribuição disfarçada de lucros. Entretanto, esta confusão é apenas aparente. Para eliminarmos esta pequena confusão devemos observar que as normas sobre preços de transferência são mais específicas que as normas de distribuição disfarçada de lucros, pois as normas de preços de transferência aplicam-se apenas às operações que envolvam importação e exportação. O procedimento de controle não se aplica às relações entre pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no Brasil, mas apenas às relações entre residentes ou domiciliados no exterior. O que caracteriza o controle no caso dos preços de transferência é que as pessoas devem encontrar-se localizadas em territórios ou países distintos. Quando a operação se der dentro de território brasileiro, não se sujeita ao controle de preços de transferência, mas ao regramento de presunção de distribuição disfarçada de lucros, nos limites das relações entre pessoas ligadas.” GONÇALVES, Gilberto Silveira; GONÇALVES, Maurício André. **Preços de Transferência e Distribuição Disfarçada de Lucros**. Disponível em: <www.fiscosoft.com.br>. Acessado em 20/05/2008.

pessoa jurídica. Segundo os autores, a tributação considera apenas o contribuinte isolado, ignorando a ligação econômica do grupo comercial e pretendendo assim atingir a tributação do resultado. Sendo assim, a limitação dos lucros, considerando o princípio da comparação com terceiros, implica em uma valorização das prestações e contraprestações, que em regra orienta-se pelas leis livres de mercado, nas quais são determinadas pelos interesses entre parceiros autônomos.¹³

Já nos Estados Unidos, originado na Lei de Receita de 1921, o assunto preços de transferência encontra-se disposto atualmente na Seção 482 do Código de Rendimentos Internos. Segundo este,

“no caso de duas ou mais organizações, comércios ou negócios (...) pertencentes ou controlados direta ou indiretamente pelos mesmos interesses (*Internal Revenue Service*¹⁴) pode distribuir, apropriar ou alocar a renda bruta, as deduções, os créditos ou outros direitos, se entender que tal distribuição, apropriação ou alocação é necessária para afastar a evasão tributária ou para refletir com clareza a renda de qualquer delas.”

No entanto, o *Internal Revenue Service* considerou-o de difícil aplicação prática, tendo em vista a abrangência do texto legal. Da mesma forma, reconheceram alguns membros do Congresso, em 1962, e propuseram a determinação pela própria lei de um método de distribuição dos lucros.

Neste sentido, este dispositivo legal levaria em consideração o ativo, a compensação e as despesas de vendas de cada entidade contratante que estivesse sujeita à análise de preços de transferência. No entanto, cabe mencionar que o Senado manifestou oposição a introdução desta norma na legislação americana, considerando que os objetivos seriam melhor atingidos através de promulgação de regulamentos do texto legal. Sendo assim, a competência para desenvolver e expedir normas para a disciplina da venda de mercadorias ou serviços entre empresas vinculadas foi delegada ao Departamento do Tesouro Norte-Americano e ao *Internal Revenue Service*.

Apenas em 1966, o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos manifestou-se, por meio de sugestões de regras e, em 1968, baixou regras definitivas, fixando os três métodos atualmente conhecidos para a apuração de *transfer pricing*: Método do Preço Comparável de Mercado (MPC), Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) e Método do Custo Majorado (MCM).

¹³ SCHOUEI, *op. cit.*, p. 32.

¹⁴ Por analogia, o *Internal Revenue Service* pode ser entendido como a Secretaria de Receita Federal dos Estados Unidos.

Neste esteira, na reforma tributária de 1986, o Congresso determinou que o *Internal Revenue Service* se aprofundasse nos mecanismos de preços de transferência, no que tange à exploração de propriedade intangível. Como resultado, foi publicado um estudo nomeado de “*A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code*”. A partir da divulgação deste estudo, vários debates se iniciaram e contribuíram para edição de novas normas, cujo texto final foi publicado entre 1994 e 1996.

Na regulamentação do Tesouro, nota-se a explicitação do princípio *arm's lenght*, quando estabelece que, na determinação da renda tributária de um contribuinte vinculado, o padrão a ser adotado será o do contribuinte que negocia com outro de forma independente.

Atualmente, para a escolha do método a ser aplicado, com o fim de obter um preço próximo ao estipulado pelo livre mercado, a legislação norte-americana guia-se pelo chamado melhor método (*best method rule*), ou seja, o método que, pelos fatos e circunstâncias, apresente a medida mais confiável de um resultado de plena concorrência. Ressalta-se que este mecanismo exige um maior esforço do Fisco para um melhor entendimento da operação da empresa.

Também na Argentina, apesar de mencionar que a opção pelo método será do contribuinte, há previsão de sistemática similar a dos Estados Unidos, pois a lei deste país considera obrigatória a adoção do método mais adequado. Neste contexto, a lei do *Impuesto a las Ganancias* estabelece a criação de novos métodos pelo agente regulamentador, com o objetivo de alcançar a comparabilidade com um terceiro independente. Cabe mencionar que o tema preços de transferência foi regulamentado de forma específica em 1998.

Na França, o Código Geral de Impostos prevê, em seu artigo 57, regra geral que se assemelha ao Brasil ao determinar como sujeitos passivos às análises de preços de transferência, tanto as transações com pessoas ligadas quanto as localizadas em paraísos fiscais.¹⁵ As normas e instruções administrativas editadas para a implementação do mecanismo de plena concorrência fazem referência às normas da OCDE, o que leva a conclusão da aplicabilidade, neste país, do princípio *arm's lenght*, com o mesmo entendimento da organização internacional.

Da mesma forma, no Japão, por meio de uma resolução do Comitê de Assuntos Internacionais do Parlamento Japonês, em 1977, houve a preocupação em

¹⁵ SCHOUERI, *op. cit.*, p.35.

tomar medidas que evitassem o uso de paraísos fiscais e outras economias tributárias, utilizando-se de manipulação de preços de transferência. Sendo assim, em 1978, editou-se norma versando sobre paraísos fiscais. Em 1981, esta Comissão exigiu da Administração normas para o controle de transferência de renda para o exterior. Já em 1985, dois importantes acontecimentos, em matéria de preços de transferência, ocorreram. Em primeiro lugar, um grupo de estudiosos apresentou relatório ao diretor geral da repartição fiscal, indicando a necessidade da adoção de normas internacionais de *transfer pricing*. Após, a Comissão Tributária, órgão consultivo do Primeiro Ministro, editou resolução recomendando a criação de normas sobre o assunto. Sendo assim, em 28 de março de 1986, promulgou-se o artigo 66-5 da Lei de Medidas Tributárias Especiais, baseado nas disposições da OCDE, o qual tratava da transferência de renda para o exterior e harmonizava o sistema tributário japonês com os demais países.

Pelo exposto, percebe-se a adoção do princípio *arm's lenght*, conforme os moldes do disposto na OCDE, de uma forma geral, servindo tal princípio como norteador, mesmo que os métodos apresentados pela legislação interna de cada país não sejam equivalentes.

No Brasil, em uma primeira análise, conclui-se pela adoção do princípio *arm's lenght*, segundo as regras internacionais da OCDE, tendo em vista os termos da exposição de motivos que encaminhou o projeto da Lei n° 9.430/96, lei esta que introduziu o tema no país, que segue:

“As normas contidas nos arts. 18 a 24 representam significativo avanço da legislação nacional face ao ingente processo de globalização experimentado pelas economias contemporâneas. No caso específico, em conformidade com regras adotadas nos países integrantes da OCDE, são propostas normas que possibilitam o controle dos denominados “Preços de Transferência”, de forma a evitar a prática, lesiva aos interesses nacionais, de transferências de recursos para o Exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no Exterior.”¹⁶

No entanto, conforme será explicitado adiante, apesar da intenção do legislador em seguir os parâmetros da OCDE, em alguns pontos, a Lei n° 9.430/96 distancia-se dos preceitos da organização internacional.

¹⁶ DUARTE, *op. cit.*

2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NA OCDE

Antes de adentrar nas questões relativas a algumas normas internacionais de preços de transferência, passa-se a discorrer brevemente sobre a origem e os objetivos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), tendo em vista a importância desta organização para o assunto em voga.

A OCDE é uma organização internacional fundada em 1961 que possui sede na cidade de Paris, França. Atualmente, é composta por 30 países¹⁷ e tem por objetivo coordenar suas políticas econômicas e sociais, pela promoção de emprego, crescimento econômico e melhoria no nível de vida dos indivíduos dos países-membros; pela ajuda na expansão econômica e desenvolvimento, tanto dos países-membros como dos países que ainda não integram a organização e pela ampliação do comércio mundial multilateral, sem critérios de discriminação e de acordo com os critérios internacionais.

Analisando a atuação do Brasil na organização internacional, verifica-se que, apesar de não ser membro permanente e nem estar obrigado por suas resoluções, o país participa tanto como membro pleno (Grupo de Trabalho sobre Diretrizes para Empresas Multinacionais, Centro de Desenvolvimento, Comitê do Aço, Grupo de Trabalho sobre Corrupção e Força Tarefa para Ação Financeira) como membro observador (Comitê do Comércio, Comitê de Gestão Pública, Comitê de Investimento Internacional e Empresas Multinacionais, Comitê de Legislação e Política da Concorrência, Comitê de Agricultura, Grupo de Trabalho sobre Transportes Marítimos e Fórum sobre Economias de Mercados Emergentes).¹⁸ Recentemente, a organização decidiu estreitar os laços de cooperação com o Brasil, vislumbrando inclusive uma possível adesão futura.

Retornando ao tema, como o objetivo da organização prevê uma maior integração e coordenação das economias com a finalidade de crescimento destas, a OCDE dispensa atenção especial ao denominado preço de transferência, tendo em vista o possível impacto no caso de sua inobservância.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico conceitua

¹⁷ Países-membros listados pelo ano em que ratificaram a Convenção da OCDE: Alemanha, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, França, Grécia, Irlanda, Islândia, Itália, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Suécia, Suíça, Turquia (1961), Japão (1964), Finlândia(1969), Austrália (1971), Nova Zelândia (1973), México (1994), República Tcheca (1995), Hungria, Polônia, Coréia do Sul (1996) e Eslováquia (2000). Disponível em <www.oecd.org>. Acessado em 20/01/2008.

¹⁸ DUARTE, *op. cit.*

o termo “preços de transferência” como o preço pelo qual uma empresa transfere bens corpóreos ou incorpóreos ou fornece serviços a empresas a ela vinculadas no exterior.¹⁹

Conforme já mencionado, para as empresas que comercializam bens, serviços ou direitos internacionalmente, o cumprimento das obrigações tributárias, principais e acessórias, torna-se cada vez mais difícil, devido à divergência de legislação. Outro fator importante para as empresas que transacionam com filiais ou dentro de um mesmo grupo econômico é a devida alocação dos lucros para a posterior tributação. Estas dificuldades geram, por consequência, um maior custo para a empresa, bem como aumentam o risco de dupla tributação.²⁰

Um aspecto importante que deve ser considerado é a escolha feita pela legislação de cada país em tributar pelo “princípio da residência”, “princípio da fonte” ou “princípio da residência e da fonte”.²¹

Ao longo dos anos, a OCDE vem se destacando ao instituir grupos de estudo exclusivos para o tema. As publicações resultantes destes fizeram da OCDE uma referência sobre o tema. Atualmente, tanto membros permanentes como países não-membros da OCDE, utilizam os princípios desta como norteadores para a promulgação de leis e atos normativos em geral sobre *transfer pricing*.

Com relação aos princípios acordados pelos membros da OCDE, destaca-se, pela sua aceitação e adoção mundial, o princípio previsto no estudo intitulado “Preços de Transferência e Empresas Multinacionais” de 1979, pelo qual as transações comerciais de bens, serviços ou direitos, realizadas entre empresas vinculadas deverão ser tratadas como se ocorridas entre partes independentes, ou seja, deverão ocorrer nas formas e condições das operações realizadas entre terceiros, com total independência. Sendo assim, como forma de evitar o

¹⁹ Cf. conceito dado pela OCDE no “*Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais*”. Disponível em: <www.oecd.org> . Acessado em: 13 mar. 2008.

²⁰ Os preços de transferência “são importantes, para os contribuintes e para as autoridades fiscais, porque determinam o valor aproximado ao de mercado das receitas e despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das empresas associadas, nas diferentes jurisdições fiscais em que operam. Assim, um ajuste de “preço de transferência” em um país implica em sua tributação e na necessidade de ajuste correspondente no outro país. Todavia, se essa outra jurisdição não concordar em aceitá-lo o grupo econômico será tributado novamente sobre essa parte dos seus lucros. A única forma de minimizar esse efeito é o consenso, em nível internacional, sobre as formas para determinação dos preços de transferência nas operações internacionais.” DUARTE, *op. cit.*

²¹ “Quando adotado o “princípio da residência”, a legislação inclui todo ou parte do rendimento na base de cálculo dos tributos sobre a renda, inclusive os rendimentos de fonte estrangeiras, de pessoas físicas ou jurídicas que sejam consideradas residentes em seu território. Na opção pelo “princípio da fonte”, a legislação inclui apenas os rendimentos gerados em seu território na base de cálculos dos tributos sobre a renda, independentemente da residência dos contribuintes. E, finalmente, se a opção for pelos princípios conjugados, a legislação considera cada empresa como uma entidade separada, mesmo que pertença a um grupo econômico mundial.” DUARTE, *op. cit.*

subfaturamento nas exportações ou o superfaturamento nas importações, após a aplicação deste princípio, denominado *arm's length* ou princípio da plena concorrência, se os preços de transferência não refletirem os preços de mercado, procede-se o ajustamento à base de cálculo a ser oferecida à tributação, eliminando ou minimizando o efeito das condições especiais decorrentes de ligação econômica existentes entre empresas associadas. Cabe mencionar que tal princípio, para efeito de tributação, ao considerar cada empresa como uma entidade separada, adota o conjunto do princípio da residência e da fonte.

Nesta esteira, o princípio da plena concorrência e os demais princípios de tributação foram consolidados no Modelo de Convenção Fiscal da OCDE.

Além destas regras, em alguns países, há previsão de um mecanismo denominado “acordo prévio de preços (APP)”. Tal acordo permite definir, previamente à realização de operações vinculadas, um conjunto de critérios adequados, tais como: o método a utilizar, os elementos de comparação e os ajustamentos a introduzir, com vista à determinação do preço de transferência aplicável a essas operações durante um período de tempo. Em suma, antes da prática de operação com empresa vinculada, o contribuinte apresenta ao Fisco o preço de transferência que pretende praticar, com as informações pertinentes. Havendo a concordância por parte do Fisco, será firmado o acordo prévio de preços e o contribuinte terá a garantia que, por certo período de tempo, tal valor não será questionado pela Receita Federal do Brasil. Nesta esteira, o APP poderá ser unilateral quando envolve apenas uma Administração Fiscal e um contribuinte ou multilateral se requer o acordo de duas ou mais Administrações Fiscais. Tendo em vista que tal mecanismo não foi abarcado pela legislação brasileira de preços de transferência, não merecerá maiores esclarecimentos.

Cabe apenas acrescentar que, para o caso brasileiro, poderia conferir à consulta administrativa, através de regulamentação, efeitos semelhantes ao acordo prévio de preços.²²

2.1 Pessoas Jurídicas Sujeitas às Regras de Preços de Transferência

Tendo analisado o princípio norteador a ser aplicado para eliminar ou minimizar os efeitos dos preços de transferência, faz-se necessário delimitar os

²² Cf. DO AMARAL, *op. cit.*, p.12.

sujeitos passivos a tais regras.

Para efeito de análise das regras da OCDE, as empresas que operam com condições especiais e que permitem a manipulação dos seus resultados são denominadas empresas associadas.

Conforme previsto no artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE²³, duas empresas são associadas se uma delas participar direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital da outra, ou se as mesmas pessoas participarem direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital das duas empresas.

2.2 Aplicação do princípio *Arm's Length*

2.2.1 Fatores determinantes da comparabilidade

Conforme já mencionado, o meio de aplicação do princípio da plena concorrência é a comparação das condições praticadas entre operações realizadas por empresas associadas e transações efetuadas por pessoas independentes, desde que similares.

Sendo assim, a avaliação das características econômicas de cada operação é fundamental para determinar o grau de comparabilidade e os ajustes necessários para eliminar divergências capazes de afetar de modo significativo o preço ou a margem. O ponto de partida para essa avaliação é sempre entender o *modus operandis* das empresas independentes no mercado aberto.

Dessa forma, assim como empresas independentes examinam todas as diferentes opções antes de realizar um negócio, na aplicação dos métodos para a obtenção do preço *arm's length*²⁴, tanto contribuintes quanto autoridades fiscais devem considerar as diversas opções para definir se as operações são comparáveis.

²³ "Article 9- Associated Enterprises: 1. Where a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State". OECD. **Articles of the Model Convention with respect to Taxes on Incomes and on Capital**. Disponível em < www.oecd.org >. Acessado em 25/11/2007.

²⁴ "O controle fiscal dos "preços de transferência" (transfer pricing) efetiva-se mediante a aplicação dos métodos que têm como finalidade indicar o preço médio (preço de referência) a ser praticado nas relações com parte interdependentes, ou independentes, cujo resultado poderá, se divergente, ensejar uma necessária retificação dos preços (e eventualmente de contabilidade) sobre os atos de pagamento fixados em valores divergentes (para mais ou para menos) daqueles que seriam formados em uma transação entre sujeitos independentes, em condições de livre concorrência (arm's length)." TÓRRES, *op.cit.*, p.165.

Cabe mencionar que algumas diferenças nas características específicas de bens ou serviços afetam diretamente o valor de mercado, gerando divergências. As principais características a serem observadas na determinação de comparabilidade são: a qualidade, o volume de oferta e a confiança no produto, para os bens; a natureza e o volume, para os serviços e a forma de operação (concessão ou venda de licença) e o tipo do ativo (patente, marca, processo técnico, duração e grau de proteção), para os ativos incorpóreos.

Além da análise das operações realizadas por empresas vinculadas e por empresas independentes e as diferenças nas características dos bens e serviços, outro ponto essencial para a determinação do grau de comparabilidade e dos ajustes necessários é a necessidade de avaliação das características das empresas que praticam tais operações.

a) Análise Funcional

A análise das funções exercidas consiste em identificar atividades e responsabilidades relevantes no campo econômico tanto nas empresas vinculadas como nas empresas independentes, dando um maior enfoque à estrutura e organização do grupo, bem como à capacidade legal e os demais pontos que contribuem para uma operação comercial. Esta identificação é fundamental para que se possa efetuar os ajustes necessários, eliminando as diferenças existentes entre as funções das empresas e que possam distorcer a comparação.

Geralmente, as funções observadas pelos contribuintes e pela Administração são: a criação do produto, a fabricação, a montagem, a produção e desenvolvimento, a prestação de serviços, a distribuição, a comercialização, a publicidade, os transportes, as finanças e a gestão. No entanto, cabe mencionar a necessidade de identificar os ativos (fábrica, equipamentos, bens) utilizados pelas empresas relacionadas e as empresas não-vinculadas em tais operações e suas características (tempo em uso, valor comercial, localização, direitos de propriedade intelectual).

Outro ponto importante seria a análise dos riscos assumidos pelas empresas para exercer as suas atividades, pois no mercado aberto o aumento do risco pressupõe um aumento no rendimento esperado. Dentre esses, destacam-se os riscos de mercado operacionais (flutuações de custos e dos preços dos produtos,

eventuais prejuízos nos investimentos em instalações produtivas, tais como máquinas e equipamentos) e os riscos financeiros (variações cambiais, taxas de juros, riscos de créditos).

Nesta esteira, as funções exercidas determinam em parte a repartição dos riscos entre as partes envolvidas e os benefícios que as empresas associadas teriam se operassem em condições de plena concorrência.²⁵ Esta repartição de rendimentos, em virtude da distribuição dos riscos, deverá basear-se na natureza econômica da operação. Neste caso, uma importante ferramenta seria a utilização dos contratos firmados, pois estes demonstrariam se o fabricante vende bens a distribuidor associado em outro país, sendo deste último a responsabilidade pelo risco cambial.

Em condições de plena concorrência, a distribuição dos riscos também se orienta pelo controle interno de cada interno. Em outras palavras, quanto maior o controle de uma empresa sobre seus riscos, maior será a atribuição destes. É certo que, para alguns riscos, como exemplo o risco de conjuntura, não existe a possibilidade de controle. No entanto, em condições de mercado aberto, são imputados a uma ou outra parte interveniente na transação.

Para a análise do risco suportado pelo interveniente em uma operação, deve-se analisar se há a adoção de alguma política que vise minimizar tais riscos.

b) Análise das Cláusulas Contratuais

Tendo em vista que, em condições de plena concorrência, as cláusulas contratuais definem a divisão de responsabilidades sobre os riscos e os benefícios entre as partes contratantes, de forma explícita ou implicitamente, os contratos deverão integrar a análise funcional já discutida.

Na ausência de contratos, o entendimento das condições acordadas entre as empresas será possível, através de correspondências ou memorandos internos. Já na falta de disposições escritas, a análise se baseará no comportamento e nos

²⁵

“A título de exemplo, refira-se que, se um distribuidor assumir a responsabilidade da comercialização (*marketing*) e da publicidade arriscando os seus próprios recursos nessas atividades, tem o direito de esperar um rendimento proporcionalmente mais elevado e as condições da operação não serão as mesmas se o distribuidor intervisse unicamente na qualidade de agente, fosse reembolsado pelas despesas efetuadas e recebesse o rendimento adequado à sua atividade. Do mesmo modo, um fabricante ou um investigador em regime contratual, a penas terá direito a um rendimento limitado.” OCDE. **Síntese – Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais**. Disponível em <www.oecd.org> Acessado em 03/02/2008.

princípios econômicos habituais que regem as relações entre as empresas independentes.

Nas operações realizadas entre partes não-vinculadas, em virtude de interesses divergentes, as empresas esforçam-se para cumprir o estipulado nos contratos, havendo violação somente quando de interesse de ambos. No entanto, o mesmo não ocorre com partes associadas. Por este motivo, faz-se necessário averiguar se as empresas envolvidas cumprem as cláusulas contratuais ou se tais contratos são mera ficção.²⁶

c) Análise Econômica

Cabe mencionar que os preços realizados nas transações comerciais com empresas independentes variam de mercado para mercado, bem como de país para país, mesmo que envolvam os mesmos bens ou serviços. Sendo assim, para estabelecer uma comparação das operações efetuadas entre empresas associadas e não-vinculadas, será imprescindível avaliar se os mercados, onde tais transações ocorreram, são comparáveis ou, no caso de divergências, se estas poderão ser eliminadas.

Tal avaliação deverá considerar a localização geográfica; a dimensão dos mercados; o nível de concorrência dos compradores e vendedores; a disponibilidade ou risco de disponibilidade de bens e serviços similares; o nível de oferta e procura no mercado global ou regional, quando for o caso; o poder de compra dos consumidores; a natureza das regras legais aplicáveis ao mercado; custos de produção, do terreno, da mão-de-obra e do capital e a temporalidade das operações.²⁷

d) Análise das Estratégias Empresariais

Outro fator que deverá ser considerado na comparabilidade, visando à determinação dos preços de transferência, é a estratégia de cada empresa. Estas estratégias apresentam múltiplos aspectos, tais como o desenvolvimento de novos produtos, diversificação, posicionamento em face dos riscos, ponderação de fatores

²⁶ DUARTE, *op. cit.*, p.50.

²⁷ DUARTE, *op. cit.*, p.51.

políticos, regras trabalhistas em vigor, bem como os demais fatores que afetam a rotina das empresas. Neste sentido, caberá apurar se as estratégias são propostas pelo grupo multinacional ou, de forma isolada, por um de seus membros.

As estratégias empresariais podem incluir a penetração em um novo mercado e, por conseqüência e por algum tempo, poderão praticar preços inferiores aos de mercado para um ou mais produtos/serviços. Da mesma forma, poderá suportar um custo maior, em prol de investimentos iniciais ou na intensificação no *marketing*, realizando lucros inferiores aos de empresas que operem com produtos/serviços similares.

Nestes casos, as autoridades fiscais da maioria dos países baixam normas determinando uma revisão preliminar de projetos que contenham tais estratégias, inclusive para a imposição de limites para a aplicação destas.

Ainda neste sentido, quando uma empresa desenvolve mercado por conta própria ou valoriza os seu produto, associando-o a uma marca ou nome comercial, estes aspectos deverão ser analisados.

Outro aspecto importante será verificar se os resultados obtidos com estas estratégias são coerentes com os custos assumidos por cada uma das partes, bem como se a estratégia contém expectativa plausível de retorno de lucros. Por óbvio que, em se tratando de estratégia comercial, poderá fracassar. No entanto, esse insucesso não permite, por si só, que o custo dessa estratégia interfira na determinação dos preços de transferência. Já se a empresa insistir no projeto por um prazo maior que o razoável para uma operações entre empresas não-vinculadas, tal procedimento será questionado pelas autoridades fiscais.²⁸

2.2.2 Reconhecimento das operações efetivamente realizadas

A verificação pela Administração Fiscal das operações entre empresas associadas deve basear-se em operações efetivamente realizadas entre as partes e que estejam em consonância com os métodos previstos na legislação. Desta forma, a Administração Fiscal não poderá abstrair e nem substituir tais operações, pois este procedimento arbitrário aumentaria o risco de dupla tributação, caso outra Administração Fiscal tenha opinião diferente sobre a estruturação destas.

No entanto, cabe mencionar que há duas hipóteses nas quais,

²⁸ DUARTE, *op. cit.*, p.54.

excepcionalmente, a Autoridade Fiscal poderá desconsiderar as operações efetivamente ocorridas, são elas:

“O primeiro caso surge sempre que há uma discordância entre a forma da operação e a sua substância econômica. As autoridades fiscais poderão ignorar então a qualificação feita pelas partes e requalificá-la em função da respectiva substância. Podemos ilustrar este primeiro caso, através do exemplo de uma empresa que investe numa empresa associada sob a forma de empréstimo remunerado quando, em condições de plena concorrência, tendo em atenção a situação econômica da empresa mutuaría, o investimento não revestiria normalmente essa forma. As autoridades fiscais terão então legitimidade para qualificar o investimento em função da sua substância econômica e para tratar o empréstimo como uma subscrição de capital. O segundo caso ocorre quando, na ausência de divergências entre a forma e a substância da operação, as modalidades da operação, vistas na sua globalidade, são diferentes das que seriam adotadas pelas empresas independentes, agindo de um modo comercialmente racional, que, na prática, a estrutura efetiva impede a Administração Fiscal de determinar um preço de transferência adequado. Podemos ilustrar este segundo caso através do exemplo de uma venda, no âmbito de um contrato de longa duração, por uma importância forfetária, de um direito ilimitado sobre os direitos de propriedade conexos com os resultados de investigações futuras até a expiração do contrato. Se, por um lado, se afigura sem dúvida desejável que as autoridades fiscais configurem esta operação como sendo de fato uma transferência da propriedade comercial, elas estariam no entanto legitimadas a conformar os termos dessa transferência na sua globalidade (e não apenas do ponto de vista da fixação do preço) com os termos que seriam razoavelmente esperados se a transferência de propriedade tivesse sido objeto de uma operação entre empresas independentes.”²⁹

Nestes casos, a operação pode ser fruto de uma estruturação organizada pelo contribuinte com o objetivo de evitar ou minimizar a carga tributária. Assim, os termos da operação resultariam de circunstância diversa das condições normais de mercado. Cabe mencionar que pela harmonia de interesses em um relação vinculada, as empresas associadas possuem mais liberdade para diversificar, aditar, suspender, retificar ou denunciar os contratos.

Neste sentido, conforme permissão do artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, as Administrações Fiscais estariam autorizadas a efetuar ajustes de modo a adequar tais operações às condições existentes em operação sob os moldes da realidade econômica e comercial no mercado de plena concorrência.

Nessas circunstâncias, para a aplicação do princípio da independência, a Autoridade Fiscal deverá apurar a realidade subjacente ao acordo contratual e

²⁹ OCDE. *Op. cit.*

adotar como referência, as operações entre empresas não vinculadas. No entanto, para que uma operação seja considerada como referência, dependerá dos fatos e circunstâncias específicas, do montante de ajustes necessários para eliminar as divergências entre as operações e da confiabilidade dos demais elementos disponíveis.

2.2.3 Avaliação de operações separadas e combinadas

Com o objetivo de melhor se aproximar das condições no mercado aberto, o princípio da plena concorrência deverá ser aplicado, tendo por base operação-a-operação. No entanto, em alguns casos, algumas operações distintas encontram-se tão interligadas que a sua dissociação traria distorções para o grau de comparabilidade.³⁰ Se, por um lado, recomenda-se a avaliação em conjunto para algumas operações realizadas isoladamente entre empresas associadas para a determinação do preço *arm's length*, por outro, em alguns contratos globais entre empresas vinculadas, o melhor seria a separação de seus elementos para uma avaliação isolada de cada parte.

Até mesmo em operações de contratos globais realizadas por empresas independentes, algumas questões (e.g. *royalties*) poderão estar sujeitas a regimes fiscais diferentes, à luz do direito interno ou de acordos internacionais para evitar a dupla tributação.

Após a análise global, o fisco considerará o acordo entre as empresas relacionadas como se independentes fossem e os contribuintes deverão preparar documentação suporte como meio de prova para uma possível fiscalização.

2.2.4 Utilização de um intervalo de plena concorrência

Geralmente, a aplicação do princípio *arm's length* resulta em um preço ou

³⁰

“É o caso, por exemplo, dos contratos de longo prazo de fornecimento de bens ou prestações de serviços; dos direitos de utilização dos bens; da fixação de preços por linhas de produtos quando a determinação individualizada do preço de cada produto coloca dificuldades. Pegando ainda noutro exemplo, no caso de uma operação que combine uma licença relativa a um processo de fabricação e o fornecimento de componentes vitais a um componente associado, será sem dúvida mais razoável determinar as condições de plena concorrência para os dois elementos considerados em conjunto. Estas operações devem ser analisadas conjuntamente, utilizando o método ou os métodos mais adequados assentes no princípio da plena concorrência. Um outro exemplo poderia ser o encaminhamento de operações através de uma outra empresa associada; neste caso, será sem dúvida mais judicioso considerar como um todo a operação de que participa o intermediário e não tratar cada operação isoladamente.” OCDE. *Op. cit.*

margem que sirva como parâmetro para definir se uma operação foi realizada em condições de plena concorrência ou não.

No entanto, considerando que a determinação dos preços de transferência não é uma ciência exata, a utilização do método ou dos métodos adequados poderá gerar um intervalo de valores aproximados. Se por um lado, essas diferenças entre valores obtidos podem indicar apenas a possibilidade de uma aproximação às condições estabelecidas entre empresas não-vinculadas, por outro, também podem significar que as empresas independentes, mesmo em condições similares, não transacionem com preços aproximados. Desta forma, conclui-se que não basta ser comparável para gerar um resultado próximo. Sendo assim, a determinação dos preços *arm's length* resultará de interpretação subjetiva.

Assim como o contribuinte ou a Administração Fiscal poderão encontrar um intervalo de valores, utilizando-se apenas de um dos métodos indicados na legislação de preços de transferência, também a aplicação de mais de um desses métodos, poderá levar a um intervalo de valores para cada método. Neste caso, será válido sobrepor tais valores para definir um intervalo aceitável ou, até mesmo, para avaliar a precisão dos métodos.

Havendo um desvio significativo no intervalo, a confiabilidade nos dados que serviram de base para a determinação dos preços de transferência estará abalada e uma análise mais circunstanciada deverá ser feita.

Se as condições mais relevantes da operação vinculada se situarem no intervalo de plena concorrência, não haverá a necessidade de ajustamento. Já se localizarem-se fora deste, o contribuinte terá de demonstrar que não há transferência de preços e que sua operação segue o princípio da plena concorrência. Caso isto não seja possível, a Administração Fiscal imporá ajustes nas condições da operação entre as associadas. Tais ajustes deverão se basear no ponto do intervalo que mais se aproxime dos fatos e circunstâncias da operação vinculada.

2.2.5 Utilização de dados relativos a vários anos

Para um melhor entendimento dos fatos e circunstâncias das operações da vinculada, também será válido analisar os dados relativos ao exercício em questão e aos exercícios anteriores.

Tendo em vista que os dados dos anos anteriores fornecem informações sobre a conjuntura em que operam as empresas comparáveis e sobre o ciclo de vida dos produtos, poderão revelar dados que influenciaram a fixação dos preços de transferência. Permitem inclusive observar se uma operação comparável realizada por uma empresa independente foi afetada por aspectos econômicos comparáveis ou se condições diversas em um exercício anterior incidiram de tal forma sobre o preço ou sobre o lucro que a operação da empresa deva ser descartada como elemento de comparação.

Cabe mencionar que, se a autoridade fiscal decidir utilizar informações de exercícios diferentes daquele em questão, deverá atentar-se para anular os efeitos negativos, tais como a distorção de preços causadas por variações cambiais.

2.2.6 Prejuízos

A apresentação sucessiva de prejuízo por parte da empresa associada, enquanto o balanço consolidado do grupo econômico registra lucros em exercícios simultâneos, atrai uma atenção especial do Fisco na análise das operações realizadas entre as vinculadas e recomenda um cuidado maior nos modos de fixação de preços de transferência.

Por óbvio que, assim como uma empresa independente, a empresa com relação de vínculo também poderá apresentar prejuízo em decorrência de custos elevados, condições econômicas desfavoráveis, administração ineficaz ou outro motivo de natureza industrial ou comercial.³¹ No entanto, este não poderá ser permanente, tendo em vista que, em condições de livre mercado, as suas atividades se encerrariam.

Neste sentido, se uma empresa demonstra prejuízos recorrentes, caberá uma análise mais minuciosa de suas operações à luz das regras de preços de transferência.³²

³¹ DUARTE, *op. cit.*, p.65.

³² “Citemos, a título exemplificativo, o caso de um grupo multinacional que tem necessidade de produzir toda uma gama de produtos e/ou serviços para continuar competitivo e globalmente rentável, embora certas linhas de produtos originem sistematicamente prejuízos. Um membro do grupo multinacional pode registrar prejuízos, e os restantes membros produzem os produtos geradores de lucros. Uma empresa independente só prestaria esses serviços se recebesse em contrapartida uma remuneração adequada. Por conseguinte, uma das formas de abordagem deste tipo de problema de fixação dos preços de transferência seria considerar que a empresa com prejuízos auferiria o mesmo tipo de remuneração que uma empresa independente receberia de acordo com o princípio da plena concorrência.” OCDE. *Op. cit.*

Porém, na exame das operações, as estratégias comerciais deverão ser observadas, tendo em vista que diferem de um grupo para outro. Assim, prejuízos recorrentes identificados podem se justificar por uma estratégia de penetração em um determinado mercado ou de aumento no *market share*, por exemplo. Todavia, se esta for mantida por período além do razoável poderá resultar em ajuste de preço de transferência, principalmente se extrapolar o período plausível de uma empresa não-relacionada.

2.2.7 A interferência do poder público

Em certas circunstâncias, o contribuinte poderá requerer que, na determinação dos preços parâmetros, sejam consideradas as intervenções do Poder Público sob a forma de controle de preços ou das taxas de juros. Entre tais formas, destacam-se: o controle nos preços de venda, as restrições aos pagamentos de prestações de serviços ou de gestão, da regulamentação para pagamentos de *royalties*, das subvenções, dos controles de câmbio, dos direitos anti-*dumping* etc.³³

De um modo geral, estas ingerências do Estado deverão ser levadas em conta e integrarem os elementos de apreciação na determinação do preço de plena concorrência.

No entanto, faz-se necessário avaliar se estas condições são gerais, ou seja, se aplicam-se tanto para empresas associadas como para empresas independentes.

Um dos pontos a serem observados é a determinação do estágio em que o controle dos preços pelo Poder Público afeta os preços dos bens e serviços. Na prática, as indústrias multinacionais não efetuam os ajustes dos preços de transferência, deixando o vendedor final suportar uma possível limitação dos lucros ou fixar seus preços, de modo a distribuir a carga resultante entre fabricante, intermediário e distribuidor varejista.

Sendo assim, a comparação deverá partir da análise que verifique se uma empresa independente suportaria parte dos custos decorrentes do controle de preços ou se buscaria outras opções de comércio.

Uma maior dificuldade para a obtenção do preço parâmetro surge quando um país impede ou bloqueia o pagamento de quantia devida por uma empresa associada a outra a ela relacionada. Por exemplo, o controle de câmbio pode

³³ DUARTE, *op. cit.*, p.68.

impedir uma empresa associada de transferir os juros de um empréstimo para o exterior. Assim, tal situação pode dar lugar a um tratamento diferenciado nos países envolvidos, pois o país do mutuário pode considerar ou não que os juros não remetidos foram pagos pelo mutuário e o país do mutuante pode considerar ou não que os juros foram recebidos pelo mutuante.

Se a regulamentação se aplicar para as operações realizadas entre empresas vinculadas e para as operações entre empresas independentes da mesma maneira, o regime fiscal aplicável será o mesmo. Contudo, se apenas impostos para as empresas associadas, a solução poderia ser considerar a regulamentação como condição que altera os termos da operação.

A aplicação do princípio da plena concorrência encontra dificuldade nos casos de intervenção do Estado, tendo em vista que, dificilmente, uma empresa não-relacionada aceitaria efetuar uma operação na qual soubesse previamente que seus valores a receber estão bloqueados.

Uma solução possível seria considerar o pagamento como recebido pela empresa associada, levando-se em conta que uma empresa independente, em situação idêntica, insistiria no pagamento. Outra hipótese seria anulação dos efeitos, ou seja, a parte a quem é devida a quantia bloqueada não efetuaria as despesas até o efetivo pagamento.

Entretanto, esta última alternativa coloca um problema para as Autoridades Fiscais, pois estas deverão determinar as bases tributárias de incidência.

Cabe mencionar que a aplicação de um regime deverá se basear no utilizado por empresas independentes em situações similares.

2.2.8 Compensações Intencionais

As compensações intencionais ocorrem quando empresas associadas incluem estas nos termos contratuais das operações que efetuam entre si.³⁴ A complexidade e amplitude das compensações intencionais podem variar de uma simples compensação entre duas operações a um acordo relativo à compensação do conjunto das contraprestações.

³⁴ Segundo o exemplo do autor: “uma empresa associada fornece à outra a prestação de um serviço para que esta receba em contrapartida uma compensação em diferentes contraprestações da outra. A prestadora de serviço inicial pode declarar que a contraprestação que venha a receber compensará o serviço fornecido, a título de pagamento total ou parcial, e, assim, só o ganho líquido ou a perda líquida das operações poderá ser considerado para efeito do cálculo do imposto.” DUARTE, *op. cit.*, p.71.

Contudo, este tipo de acordo dificilmente será encontrado entre partes independentes, a menos que as diferentes contraprestações possam ser identificadas com precisão e que o contrato seja celebrado previamente. Geralmente, preferem manter a segregação entre receitas e despesas para registrar os lucros ou prejuízos das operações.

Entretanto, a existência das compensações não preenche a conformidade dos preços praticados entre empresas vinculadas com o princípio *arm's length*. A avaliação deverá ser feita por cada operação para verificar a sua conformidade com o princípio. Caso a análise seja em conjunto, faz-se necessário identificar operações similares e comparáveis entre empresas independentes.

2.2.9 Utilização do valor aduaneiro

Geralmente, as administrações aduaneiras aplicam, como critério de comparabilidade entre o valor atribuído aos produtos importados por empresas associadas e o dos bens similares importados por não-vinculadas, o princípio da plena concorrência. Todavia, tanto as administrações aduaneiras como as fiscais, determinam os valores dos produtos no momento da transferência ou importação.

No entanto, normalmente o contribuinte possui interesses diversos para cada uma dessas administrações. Para efeito de aduana, o contribuinte procura o menor preço para a posterior tributação prevista em lei. Já para preço de transferência, deverá ser o maior possível, de modo a evitar um possível ajustamento.

Cabe mencionar que há troca de informações entre as autoridades aduaneiras e fiscais para a redução dos casos nos quais o valor aduaneiro é inaceitável para imposto de importação e vice-versa.

2.3 Métodos tradicionais para determinação de preço de transferência

Após as análises necessárias para a determinação do grau de comparabilidade nas condições praticadas nas operações entre pessoas vinculadas e entre pessoas independentes ou, quando houver divergências, a determinação dos ajustes necessários para eliminar os efeitos destas, passa-se a discorrer sobre os métodos a serem aplicados como ferramenta para a obtenção do preço *arm's length*, preço este que servirá de padrão para a comparação com os preços

praticados nas transações entre vinculadas e que, posteriormente, poderão indicar ou não ajuste à base de cálculo dos tributos.

Cabe ressaltar que não existe apenas um único método para todos os casos e que o contribuinte e a Administração Fiscal não estão impedidos de utilizar parcialmente um método, desde que satisfaçam o princípio da plena concorrência. Também não há a exigência de utilização de mais de um método para o mesmo caso. No entanto, recomenda-se a aplicação de todos os métodos possíveis para uma posterior avaliação do mais indicado.

Para as operações de maior complexidade, existe a possibilidade de nenhum método ser apropriado. Nestes casos, uma abordagem mais abrangente que conjugue os dados obtidos de diferentes métodos é aconselhável.

Tendo em vista ser impossível estabelecer normas que contemplem todos os casos, faz-se necessário um acordo entre as partes, considerando a falta de precisão dos métodos e a preferência pelo maior grau de comparabilidade.

Partindo para a exposição dos métodos aplicáveis na obtenção de um preço arm's lenght, percebe-se a existência de métodos tradicionais e, na impossibilidade de utilização destes, métodos baseados no lucro das operações.

Nesta esteira, os métodos tradicionais são: Método do Preço Comparável de Mercado (MPC), Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) e Método do Custo Majorado (MCM).

2.3.1 Método do Preço Comparável de Mercado (MPC)

Também chamado de *Comparable Uncontrolled Price* (CUP), trata-se do método mais direto e confiável para a obtenção do preço de plena concorrência e, portanto devendo ter preferência no momento da escolha do mais adequado, quando da utilização de mais de um método. Consiste na comparação direta dos preços praticados nas operações entre partes associadas e partes independentes, em condições de comparabilidade. Segundo as regras da OCDE, esta comparação se dá de duas formas: interna e externa. Na interna, a comparação é feita, utilizando o preço praticado entre uma empresa associada e outra independente. Já na externa, a comparação utiliza o preço realizado em transações entre duas empresas

independentes.³⁵

Adicionalmente, nota-se que tal método originou o Método dos Preços Independentes Comparados (PIC), método elencado na legislação brasileira e que será abordado em momento posterior.

Para estabelecer a possibilidade de comparação entre as operações, deve-se verificar se não existem diferenças nas circunstâncias comerciais que distorçam significativamente o preço de mercado ou, se no caso de existirem, se é possível efetuar ajustes que anulem tais distorções.

Considerando a dificuldade na existência de operações com perfeita comparação, sob um enfoque prático, este método possui alguma flexibilidade na sua aplicação, devendo-se ser acrescido de informações de outros métodos quando for o caso.

2.3.2 Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)

É considerado como o método mais utilizado nas operações de comercialização. Quando não for possível a aplicação do método direto descrito acima, utiliza-se o método das margens brutas, também denominado Método do Preço de Revenda Minorado ou *Resale Price Method*, em inglês.

Este método tem por base os custos suportados pelo fornecedor de bens e serviços na operação entre associadas. Na prática, verifica-se o preço realizado na revenda do produto adquirido de empresa associada para empresa independente e deduz-se uma margem de lucro adequada, considerando as funções exercidas, os ativos empregados, os riscos assumidos e as condições do mercado aberto. Esta margem tem por objetivo cobrir os custos diretos e indiretos arcados pelo revendedor, bem como render uma margem de lucro apropriado de acordo com as características do negócio.³⁶

³⁵ “This offers a direct comparison between an intra-group transfer price (otherwise known as the price of a controlled transaction) and the price charged for the same or similar property or services transferred between third parties. There are two possible types of comparison: Internal CUP – the comparison is between the price charged in the controlled transaction and that charged in a transaction between one of the parties to the controlled transaction and an independent enterprise; External CUP – the comparison here is with a transaction between two third parties, neither of whom is a party to the controlled transaction.” ADAMS, Chris & COOMBS, Richards. **Global Transfer Pricing: Principles and Practice**. Londres: Editora Reed Elsevier, 2003, p.16. Disponível em: <www.lexisnexis.co.uk>. Acessado em: 13/04/2008.

³⁶ “The RPM (Resale Price Method) takes the price at which a product resold to an independent entity after being initially purchased from an associated entity, and reduces this price by an appropriate gross margin, the resale price margin. The resale price represents the amount of income out of which the reseller in the open market would seek to cover its direct and indirect costs, in addition to making an appropriate level of profit. It takes into account risks assumed, assets utilized and functions performed by the reseller. Subtraction of the

Sendo assim, a margem de lucro adequada a ser aplicada sobre o preço de revenda em operações com empresas associadas poderá ser a margem realizada nas operações de revenda entre empresas sem vínculo ou entre uma empresa vinculada com outra independente. No entanto, para tornar a margem de lucro mais fiel ao seu propósito e mais próxima da efetuada no mercado aberto, faz-se necessário avaliar a comparabilidade das operações e das empresas, bem como efetuar ajustes para eliminar possíveis distorções.

Geralmente, os ajustes necessários ao Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) são menores do que os exigidos no Método do Preço Comparável com o de Mercado (MPC), tendo em vista que as diferenças que afetariam as margens de lucro bruto são menos prováveis.

Porém, ressalta-se que quando o produto adquirido é aplicado como insumo em processo industrial, perdendo sua característica, ou quando o revendedor associa bens intangíveis ao produto objeto de revenda, o Método do Preço de Revenda Minorado torna-se inviável.

Assim como o Método do Preço Comparável com o de Mercado, este método contém semelhança com o Método do Preço de Revenda disposto na legislação brasileira.

2.3.3 Método do Custo Majorado (MCM)

Ainda como método tradicional para a apuração dos preços que atendam ao princípio da plena concorrência, a OCDE oferece o Método do Custo Majorado (MCM) como alternativa. Este método de preço de transferência toma como base os custos arcados no fornecimento de bens ou serviços entre empresas vinculadas. Após a identificação de tais custos incorridos pelo fornecedor, acrescenta-se uma margem de lucro apropriada, de acordo com as condições de mercado e as funções exercidas pelas empresas. ³⁷Toma-se por base a margem aplicada pelo mesmo

resale price margin and adjustment for other costs associated with the purchase of the product (e.g. Customs duties) leaves the arm's length price, as would be charged between independent parties." ADAMS, Chris & COOMBS, Richards. *op.cit.*

³⁷ "The cost plus method begins with the costs incurred by the supplier of property (or services) in a controlled transaction for property transferred or services provided to a related purchaser. (Guidelines, paragraph 2.32) An appropriate mark-up is then added to remunerate the supplier for functions performed, assets utilized and risks borne. The mark-up should be calculated by reference to similar transaction either between the associated enterprise and a third party, or between non-related parties (analogous to internal and external CUPs)." ADAMS, Chris & COOMBS, Richards. *op.cit.*

fornecedor em transações com terceiros independentes.

O Método do Custo Majorado é o mais indicado para a obtenção do preço *arm's length* na venda de semi-elaborados nas operações entre empresas associadas.

A maior dificuldade na sua aplicação consiste na determinação dos custos em situações atípicas, tal como uma estratégia temporária de redução de custos para competição com novo concorrente. Neste caso, haveria distorção na margem quando comparada com uma operação em condições normais de negócio.

Também para este método, encontra-se similar na legislação brasileira, previsto na Lei nº 9.430/96, com o nome de Método do Custo mais Lucro.

2.4 Outros Métodos

Caso a aplicação isolada dos métodos tradicionais, na apuração dos preços de transferência realizados nas operações entre empresas associadas, não satisfaça o princípio da plena concorrência ou seja inviável, a OCDE oferece como solução adicional os denominados métodos baseados no lucro das operações. Dentre estes métodos, apenas o Método do Fracionamento dos Lucros e o Método da Margem Líquida atendem ao princípio *arm's length*.

2.4.1 Método do Fracionamento dos Lucros

Segundo o Método do Fracionamento dos Lucros, a apuração dos preços de transferência consiste em identificar o lucro a ser repartido entre as empresas relacionadas em uma operação controlada e proceder à posterior repartição entre tais empresas, tendo por base uma avaliação econômica que aproxime os lucros previstos dos lucros estipulados nos termos de um acordo celebrado entre partes não vinculadas.

Conforme se pode depreender da sentença acima, a aplicação do método pressupõe uma análise das funções exercidas pelas empresas associadas, considerando os riscos assumidos, bem como os ativos utilizados na operação das empresas vinculadas. Comparam-se ainda estes quesitos nas operações de empresas independentes, quando consideradas como similares e utilizadas como parâmetro. No entanto, quando não existirem operações de empresas não-

relacionadas similares, o fracionamento dos lucros ocorrerá entre cada uma das empresas vinculadas, observando-se sempre as práticas comuns de mercado entre empresas independentes, com o objetivo de melhor se aproximar do princípio da plena concorrência.

Entretanto, havendo dificuldade em encontrar operações entre empresas não-vinculadas similares no mercado aberto, vislumbram-se algumas desvantagens na aplicação deste método. A principal é a grande subjetividade para a determinação dos termos que seriam contratados entre estas empresas. Além disso, considerando que as operações realizadas entre as empresas relacionadas ocorrem em jurisdições distintas, tanto a Administração Fiscal quanto o contribuinte poderão ter dificuldade na obtenção de informações sobre a parte situada no exterior.

Cabe mencionar que este método tem sido utilizado principalmente para a repartição do lucro da exploração, pois possibilita demonstrar que as despesas imputadas a cada empresa relacionam-se às atividades desenvolvidas e aos riscos assumidos individualmente, bem como que a parcela de lucros seja atribuída de forma consistente com tais aspectos.³⁸

2.4.2 Método da Margem Líquida da Operação

Este método também se baseia no lucro da operação e consiste em verificar os lucros gerados por determinadas operações controladas entre uma ou mais empresas associadas. Em outras palavras, compara-se as margens de lucro obtidas por uma empresa em operações com associada e as margens de lucro líquido obtidas em operações similares realizadas com empresas não-vinculadas.

Quando não for possível, considera-se a margem líquida obtida por uma empresa independente como parâmetro. No entanto, assim como nos demais métodos, faz-se necessário proceder preliminarmente com uma análise funcional da empresa associada e da empresa não-relacionada para a obtenção do grau de comparabilidade das operações realizadas entre estas entidades, bem como definir os ajustes necessários para eliminar ou minimizar as possíveis distorções que afetariam uma efetiva comparação.

As distorções na comparabilidade podem ocorrer por diversos motivos, tais como: variação nos preços para competir com novos concorrentes, instabilidade da

³⁸ DUARTE, *op. cit.*

concorrência no mercado aberto, maior ou menor eficiência na gestão dos negócios das empresas, o surgimento de produtos e serviços mais modernos e mais eficientes.

Vale lembrar que os métodos tradicionais são os mais indicados para a determinação dos preços de transferência em consonância com o princípio da plena concorrência. No entanto, em casos muito específicos, utilizam-se os métodos alternativos, baseados no lucro das operações.

Entretanto, mesmo havendo a possibilidade de utilização do Método do Fracionamento dos Lucros e o Método da Margem Líquida da Operação como métodos alternativos, a OCDE demonstra preferência pelo primeiro, pois sua aplicação pelos países membros da organização tem ocorrido através de procedimento amigável, bem como reduz drasticamente o risco de dupla tributação.

3 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

A Lei 9.430/96, através de seus artigos 18 a 24, trouxe o conceito de preços de transferência para a legislação brasileira de imposto de renda, até então inexistente. Cabe mencionar que tal introdução deveu-se, em parte, à constatação de que as empresas localizadas no Brasil não estavam remetendo lucros para o exterior, fato este que despertou a atenção do Fisco para uma possível remessa de lucros, mediante a transferência de preços entre matrizes e subsidiárias. Sendo assim, a Receita Federal reuniu uma Comissão com o objetivo de elaborar um projeto de lei sobre o tema em questão.

Considerando que algumas empresas, na busca de otimização de suas atividades em esfera global, estruturam-se com a finalidade de reduzir suas despesas com tributos, os preços de transferência surgem como forma de planejamento tributário para a redução dos lucros, pelo aumento de custos ou redução de preços. Neste sentido, seguindo o preceito internacional de preços de transferência, a legislação brasileira tem por finalidade o controle das operações de bens, serviços ou direitos entre empresas vinculadas, de modo a evitar o subfaturamento nas exportações e o superfaturamento nas importações³⁹.

3.1 Princípio “*Arm’s Lenght*” no Brasil

Antes do advento da Lei n° 9.430/96, o princípio da plena concorrência já se encontrava inserido no ordenamento jurídico brasileiro como instrumento restritivo de prática de favorecimento entre empresas interdependentes.

Para efeito de Imposto de Renda, observa-se a sua aplicação no controle de Distribuição Disfarçada de Lucros (DDL). Da mesma forma para o IPI, o valor tributável do produto não poderá ser inferior ao preço corrente no mercado atacadista da praça do remetente quando o produto for destinado a outro estabelecimento de firma com o qual o contribuinte mantenha relações de interdependência, conforme disposto no art. 123, I, alínea “a” do Dec. 2.637//98.

Também no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), se

³⁹ NEVES, Silvério das e VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Curso Prático de Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Tributos Conexos**, 13ª edição atualizada, revisada e ampliada. São Paulo: Frase Editora, 2007, p.83.

os valores de frete, quando efetuado entre empresas vinculadas, forem superiores aos valores normais no mercado local, o excesso será tributado como se valor de mercadoria fosse, conforme disciplinado no art. 17 da LC 87/96.

Ainda assim, no Imposto de Importação (II), há controle nos preços de importação de bens, nos termos do Acordo de Valoração Aduaneira *ex vis* do art. VII do GATT (*General Agreement on Taxes and Tariffs*).⁴⁰

O mesmo se verifica na lei Antitruste ao tipificar como delitos puníveis: a venda injustificada de mercadoria abaixo do preço de custo; a importação de qualquer bem abaixo do custo do exportador, que seja signatário dos códigos *Antidumping* e de subsídios do GATT.

Conforme já mencionado, em uma leitura descuidada da Disposição de Motivos do projeto que encaminhou a Lei n° 9.430/96, o leitor poderia chegar à conclusão que o princípio elaborado pela OCDE, o princípio *arm's length*, fora importado. Contudo, faz-se necessário ressaltar que a referida norma internacional apenas orientou as regras brasileiras sobre o tema, tendo em vista que, em alguns pontos, estas se distanciam do mencionado princípio.⁴¹

3.2 Pessoas Sujeitas às Regras de Preços de Transferência

O princípio *arm's length* na legislação brasileira, assim como nas normas internacionais, também tem por finalidade tratar membros de um grupo multinacional como pessoas independentes. Através da aplicação dos seus métodos, obtém-se o preço parâmetro para comparação com o preço efetivamente praticado em uma operação com empresa vinculada, controlando, desta forma, a remessa de divisas.

Neste sentido, antes de adentrar nas regras brasileiras para o cálculo do preço parâmetro para a mencionada comparação, faz-se necessário um breve estudo sobre as pessoas vinculadas à pessoa jurídica domiciliada no exterior, conforme estipulado nos incisos do art. 23, da Lei n° 9.430/96.

⁴⁰ TÔRRES, *op. cit.*, p.166.

⁴¹ "Segundo o tributarista Aberto Xavier a legislação brasileira se afastou da interpretação dada pelas Diretrizes, em dois traços essenciais: quando estabeleceu as mesmas regras de determinação de preços de transferência nas relações internacionais entre empresas interdependentes e entre empresas independentes, mas uma das quais fosse localizada em país de baixa tributação, e quando estabelece a prevalência automática do preço objetivo (calculado por critérios legalmente determinados) no caso de existência de uma vinculação, independentemente de uma investigação administrativa das circunstâncias do caso concreto." Cf. ORSINI, Elen Peixoto apud XAVIER, Alberto *In Tributos e Preços de Transferência*. 2° volume. 1ª edição. São Paulo: Editora Dialética, 1999, p. 129.

e) Matrizes e filiais como pessoas vinculadas

Sendo assim, os dois primeiros incisos referem-se, respectivamente, à matriz ou à filial ou sucursal, quando domiciliada no exterior. Inicialmente, cabe mencionar que apenas estarão sujeitos às regras brasileiras de preços de transferência os resultados no País.

A submissão de tais pessoas ao controle de preços de transferência para, se for o caso, retificar a base de cálculo do período, ampliando o *quantum debeat*, a título de tributo devido, deve-se ao reflexo da “força de atração restrita” e do “princípio da separação contábil entre matriz e estabelecimento permanente”.

Para o direito interno brasileiro, as filiais ou sucursais de empresas brasileiras, localizadas no exterior, bem como as filiais, agências, sucursais ou representações de pessoas jurídicas com sede no exterior, localizadas no Brasil, são consideradas entidades autônomas para efeitos fiscais, devendo, portanto ser tributadas como pessoas jurídicas distintas.⁴²

Neste sentido, a alocação dos resultados entre os estabelecimentos de uma pessoa jurídica pode se dar pelo método direto (*separate accounting*) e indireto (*fractional apportionment*). A legislação brasileira optou pelo modelo direto, no qual, valendo-se da contabilidade, busca –se identificar o estabelecimento que gerou lucro.

f) Controle societário ou administrativo comum

A legislação de preços de transferência considera ainda como pessoa vinculada às empresas importadoras e/ou exportadoras, localizadas no Brasil, a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum⁴³ ou quando pelo

⁴² TÔRRES, op. cit., p.176.

⁴³ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**. Art. 2º, §1º: “Para efeito do inciso V, considera-se que a empresa domiciliada no Brasil e a domiciliada no exterior estão sob controle: I - societário comum, quando uma mesma pessoa física ou jurídica, 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; II - administrativo comum, quando: a) o cargo de presidente do conselho de administração ou de diretor-presidente de ambas tenha por titular a mesma pessoa; b) o cargo de presidente do conselho de administração de uma e o de diretor-presidente de outra sejam exercidos pela mesma pessoa; c) uma mesma pessoa exercer cargo de direção, com poder de decisão, em ambas as empresas.”

menos dez por cento do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica.

Este controle pode decorrer de diversas causas, em contraposição: a um controle interno, quando através de participação societária; a um controle externo, no caso de relações contratuais que configurem direção administrativa da sociedade; a um controle de direito, conseguido por participação acionária ou por contrato; ou a um controle de fato, aperfeiçoado por relação de dominação baseada em fatos.

g) Consórcio ou condomínio

Dispõe ainda a Lei nº 9.430/96, em seu artigo 23, VII que deverá ser considerada como pessoa relacionada a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio, conforme definido na legislação brasileira, em qualquer empreendimento. Ressalva-se que tal hipótese somente se manterá durante o período de duração do consórcio ou condomínio.

Trata-se o consórcio de contrato associativo que tem por função permitir a colaboração empresarial em determinados itens ou atividades sem que as empresas consorciadas percam a sua personalidade jurídica ou assumam solidariedade legal pelas obrigações referentes ao consórcio.⁴⁴

Cabe mencionar que, no caso de consórcios celebrados com sociedades estrangeiras para a execução de atividades no Brasil, a legislação aplicável será a brasileira, devendo a empresa estrangeira ter representante no país.

h) Parentes, cônjuges e companheiros

A legislação brasileira de preços de transferência vai mais além e prevê como pessoa vinculada a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta.

Neste item, importante notar que tal norma já se encontra alinhada com o conceito de direito civil “união estável”, ao englobar também o companheiro no seu

⁴⁴ CARVALHOSA, Modesto *apud* TÔRRES, op. cit., p.178.

rol. No entanto, suscita a dúvida sobre a comprovação de tal situação jurídica, tendo em vista a falta de coabitação, no caso de uma das partes domiciliadas no Brasil e a outra no exterior.

i) Agentes e distribuidores

Contemplou os incisos IX e X do artigo 23 da Lei nº 9.430/96, os vínculos contratuais com força suficiente para o legislador entender necessário a análise de preços de transferência entre suas relações: trata-se dos casos em que a pessoa física ou jurídica residente no exterior goza, ou em relação à qual a empresa brasileira goza, de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária na compra e venda de bens, serviços ou direitos.

Todavia, deve-se atentar para a limitação a tal dispositivo prevista na IN RFB nº 243/02, em seu art. 2º, §4º:

“Nas hipóteses dos incisos IX e X:

I - a vinculação somente se aplica em relação às operações com os bens, serviços ou direitos para os quais se constatar a exclusividade;

II - será considerado distribuidor ou concessionário exclusivo, a pessoa física ou jurídica titular desse direito relativamente a uma parte ou a todo o território do país, inclusive do Brasil;

III - a exclusividade será constatada por meio de contrato escrito ou, na inexistência deste, pela prática de operações comerciais, relacionadas a um tipo de bem, serviço ou direito, efetuadas exclusivamente entre as duas empresas ou exclusivamente por intermédio de uma delas.”

Tal inclusão justifica-se, pois há nítida influência nos preços em função das quantidades negociadas ou das obrigações de promoção, junto ao público, do bem, serviço ou direito.

j) Interposta pessoa

Incluiu ainda o legislador a interposta pessoa como hipótese de sujeição às regras brasileiras sobre o tema, quando esta, apesar de não ter relação de vínculo com a empresa brasileira, efetuar operações no exterior com outra, caracterizada como vinculada.

Neste caso, o que se busca é evitar mecanismos para burlar a legislação de preços de transferência, tendo em vista que, na falta desta previsão legal, poderia o contribuinte utilizar-se deste artifício para não comprovar seus preços praticados em

operações de importação e/ou exportação com pessoas vinculadas.

k) Empresas localizadas em países de tributação favorecida

Por fim, a legislação considera ainda como sujeitas às regras de preços de transferência, as empresas que mantenham operações com empresas localizadas em países de baixa tributação ou que oponham sigilo à sua constituição, conforme listados na IN RFB 188/2002⁴⁵, mesmo que independentes.

Neste ponto, cabe acrescentar um grande equívoco da legislação brasileira, quando impõe às operações efetuadas com os chamados “paraísos fiscais” o mesmo tratamento destinado às transações que envolvam pessoas vinculadas por controle, dependência ou vínculo econômico. Esta prática poderá gerar distorções, tendo em vista que as vantagens anormais a serem anuladas não possuem a mesma natureza.

3.3 Normas Comuns nas Importações

O contribuinte poderá optar por qualquer dos métodos existentes no art. 18 da Lei n° 9.430/96 para a determinação dos preços de transferência, mediante as vendas de bens, serviços ou direitos nas operações de importação com partes relacionadas.

Na hipótese de utilização de mais de um método, prevê a legislação em vigor a escolha do melhor método que, assim como nos moldes norte-americanos, seria aquele que resultasse em menor ajuste às bases tributáveis de IRPJ e CSLL.

Cabe ressaltar que também para as despesas de depreciação, exaustão ou amortização dos bens ou direitos deverá ser aplicado o limite de dedutibilidade calculado com base no preço determinado por um dos métodos existentes, conforme disposto no art. 4°, §3° da IN RFB n° 243/02.

Para efeito de comparação, a obtenção do preço médio ponderado dos bens, serviços e direitos adquiridos pela empresa vinculada, domiciliada no Brasil, serão considerados as quantidades e valores correspondentes de todas as operações de compra praticadas durante o período de apuração sob análise.

⁴⁵ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 188, de 06 ago. 2002.**

Um ponto fundamental na determinação dos preços de transferência e que não poderia ser deixado de lado consiste na exigência prevista no art. 18, §1º da Lei nº 9.430/96, na qual o contribuinte deverá desmembrar a sua transação, de modo a efetuar uma análise produto-a-produto. Vale ressaltar que este item merece crítica quando do objetivo de seguir o princípio da plena concorrência. A aplicação deste mecanismo, nos casos de operações por cestas de produtos, poderá distorcer a realidade, distanciando-se do princípio *arm's length*.

Já os valores expressos em moeda estrangeira na importação dos bens, serviços ou direitos deverão ser convertidos pela de câmbio de venda, correspondente ao segundo dia útil imediatamente anterior ao registro da declaração de importação, no caso de bens; ou ao reconhecimento do custo ou despesa correspondente à prestação do serviço ou à aquisição do direito, conforme regime de competência.

Após a análise comparativa entre o preço praticado pela importadora, situada no Brasil, e o preço parâmetro, resultado da aplicação da legislação em vigor sobre a matéria, havendo excesso de custos ou despesas, este deverá ser registrado e oferecido à tributação de imposto de renda (IRPJ) e da contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL).

3.4 Métodos aplicados na Importação de Bens, Serviços e Direitos

3.4.1 Preços Independentes Comparados (PIC)

O primeiro método apresentado pela legislação brasileira para obtenção de um preço parâmetro nas importações, que atenda ao princípio da plena concorrência (*arm's length*) é o Método dos Preços Independentes Comparados (PIC), conforme definido no art. 18, I, da Lei nº 9.430/96:

“média aritmética dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares⁴⁶, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda, em condições de pagamento semelhantes. “

⁴⁶ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**. Art. 28: “Para efeito desta Instrução Normativa, dois ou mais bens, em condições de uso na finalidade a que se destinam, serão considerados similares quando, simultaneamente: I - tiverem a mesma natureza e a mesma função; II - puderem substituir-se mutuamente, na função a que se destinem; III - tiverem especificações equivalentes.”

Enquanto os demais métodos, que serão apresentados adiante, simulam como uma empresa não-vinculada forma o seu preço, o Método dos Preços Independentes Comparados é o único a comparar transações efetivamente ocorridas entre pessoas vinculadas com as praticadas entre pessoas independentes. Neste sentido, cabe mencionar o disposto no art. 18, §2º, da Lei nº 9.430/96, que: “somente serão consideradas as operações de compra e venda praticadas entre compradores e vendedores não vinculados”.

Neste sentido, visando comparar transações com produtos, serviços ou direitos, idênticos ou similares, a legislação brasileira de preços de transferência determinou duas formas de obtenção do preço parâmetro, para este método, utilizando-se da comparação interna ou externa. Na comparação interna, pressupõe-se que as transações comerciais realizadas por uma empresa do grupo sejam comparáveis com terceiros ou com empresas pertencentes ao mesmo grupo. Este procedimento encontra respaldo legal disposto no art. 8º, parágrafo único, incisos I e II da IN RFB 243/02:

- I – vendidos pela mesma empresa exportadora, a pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não – residentes;
- II – adquiridos pela mesma importadora, de pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não – residentes.”

Analisando o estabelecido na norma infralegal acima citada, percebe-se que o legislador restringiu a aquisição do mesmo produto pela exportadora ou a venda pela importadora. Sendo assim, tal dispositivo poderá ser criticado, tendo em vista que esta restrição não possui amparo no texto da Lei nº 9.430/96. Esta se limita a restringir apenas as operações praticadas entre pessoas vinculadas, conforme já mencionado em seu art. 18, §2º.

Nesta esteira, um possível argumento para a mencionada restrição seria que a aceitação do preço realizado nas operações de venda da empresa importadora como limite de dedutibilidade para as operações de importação, permitiria a aplicação de lucro zero no país pela revendedora, contrariando o objetivo da legislação de preços de transferência⁴⁷.

Posto isto, recomenda-se a comparação interna para empresas pertencentes a um grupo econômico, mas que sejam juridicamente independentes e que

⁴⁷ SCHOUEIRI, *op. cit.*, p. 123.

mantenham relações comerciais tanto com empresas vinculadas como terceiros.

Já na comparação externa, utilizam-se como informação as transações entre empresas terceiras não ligadas, conforme enunciado no art. 8º, parágrafo único, inciso III da IN RFB 243/02: “em operações de compra e venda praticadas entre outras pessoas jurídicas não vinculadas”.

Tais informações deverão constar de dados de mercado disponíveis, ou seja, obtidas através de publicações e relatórios acessíveis ao público, impedindo, portanto o Fisco de se utilizar de dados secretos para onerar o contribuinte. Cabe mencionar que, as autoridades fiscais deverão excluir as transações com pessoas vinculadas, bem como respeitar o detalhamento e contemporaneidade destas publicações, sem deixar de considerar tanto as informações de produtos idênticos como de similares. Caso tais premissas sejam desrespeitadas, o contribuinte poderá se socorrer do disposto no art. 21 da Lei nº 9.430/96⁴⁸ e do art.148 do Código Tributário Nacional⁴⁹.

Retornando, tal comparação é recomendada apenas para os casos nos quais o objeto do negócio é homogêneo ou para as mercadorias cotadas em bolsa.

Após discorrer sobre a origem dos dados que servirão para a comparação com as operações de importação realizadas entre empresas vinculadas, através do método PIC, é importante ressaltar que, em se tratando de transações comerciais, as condições comerciais podem afetar no preço praticado. Desta forma, com o objetivo de anular os efeitos destes fatores sobre o preço de bens, serviços e direitos idênticos, a Administração Fiscal permitiu, conforme disposto no art. 9º, da IN RFB 243/02, a efetivação dos seguintes ajustes comerciais do negócio:

⁴⁸ BRASIL. **Lei 9.430, de 27 dez. 1996**, art. 21: “Os custos e preços médios a que se referem os arts. 18 e 19 deverão ser apurados com base em: I- publicações ou relatórios oficiais do governo do país do comprador ou vendedor ou declaração da autoridade fiscal desse mesmo país, quando com ele o Brasil mantiver acordo para evitar a bitributação ou para intercâmbio de informações; II- pesquisas efetuadas por empresas ou instituição de notório conhecimento técnico ou publicações técnicas, em que se especifiquem o setor, o período, as empresas pesquisadas e a margem encontrada, bem como identifiquem, por empresa, os dados coletados e trabalhados. §1º As publicações, as pesquisas e os relatórios oficiais a que se referem este artigo somente serão admitidos como prova se houverem sido realizados com observância de métodos de avaliação internacionalmente adotados e se referirem a período contemporâneo com o de apuração da base de cálculo do imposto de renda da empresa brasileira. §2º Admitir-se-ão margens de lucro diversas das estabelecidas nos arts. 18 e 19, desde que o contribuinte as comprove, com base em publicações, pesquisas ou relatórios elaborados de conformidade com o disposto neste artigo. §3º As publicações técnicas, as pesquisas e os relatórios a que se refere este artigo poderão ser desqualificados mediante ato do Secretário da Receita Federal, quando considerados inidôneos ou inconsistentes.”

⁴⁹ BRASIL. Lei 5.172, de 25 out. 1966. **Código Tributário Nacional**., art. 148: “Quando o cálculo do tributo tenha por base, ou tome em consideração, o valor ou o preço de bens, direitos, serviços ou atos jurídicos, a autoridade lançadora, mediante processo regular, arbitrará aquele valor ou preço, sempre que sejam omissos ou não mereçam fé as declarações ou os esclarecimentos prestados, ou os documentos expedidos pelo sujeito passivo ou pelo terceiro legalmente obrigado, ressalvada, em caso de contestação, avaliação contraditória, administrativa ou judicial”.

l) Prazo para pagamento (§1º, I; §2º e §3º):

Por este primeiro ajuste, havendo diferentes prazos de pagamentos, tais diferenças “*serão ajustadas pelo valor dos juros correspondentes ao intervalo entre os prazos concedidos para o pagamento das obrigações sob análise, com base na taxa praticada pela própria empresa fornecedora, quando comprovada a sua aplicação.*” Do trecho legal citado, extraem-se dois detalhes que merecem atenção. Primeiramente, o legislador não foi taxativo ao determinar que os valores serão trazidos a valor presente, cabendo escolha ao contribuinte, contanto que os prazos sejam igualados. Num segundo momento, a norma menciona que a taxa a ser aplicada para tal procedimento será a utilizada pela própria empresa fornecedora, quando comprovada, consistentemente, em relação a todas as vendas a prazo. Não havendo, no entanto, tal comprovação, o texto legal, em seu §3º, I e II⁵⁰, determina a aplicação da taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia), quando o comprador e o vendedor forem domiciliados no Brasil, ou taxa Libor, quando uma das partes for domiciliada no exterior.

Para tal dispositivo legal, cabe uma crítica no que se refere ao objetivo de adotar procedimento que atenda o princípio da plena concorrência. A limitação contida no trecho legal não possui suporte na Lei 9.430/96, além de se afastar do mencionado princípio ao estipular parâmetro rígido de taxa Libor mais 3%, a título de spread, para operações quando uma das partes for domiciliada no exterior.

m) Quantidades negociadas (§1º, II e §4º):

Assim como por diferença no prazo de pagamento, os preços realizados nas operações de compra e venda podem sofrer alteração em virtude das quantidades negociadas. Neste sentido, o legislador permitiu a efetivação de ajustes “com base em documentos de emissão da empresa vendedora, que demonstrem a prática de preços menores quanto maiores as quantidades adquiridas por um

⁵⁰ BRASIL, Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 9º, §3º, I e II: “Na hipótese do §2º, não sendo comprovada a aplicação consistente de uma taxa, o ajuste será efetuado com base na taxa: I – referencial do Sistema Especial de Liquidação e Custódia (Selic), para títulos federais, proporcionalizada para o intervalo, quando comprador e vendedor forem domiciliados no Brasil; II – Libor, para depósitos em dólares americanos pelo prazo de seis meses, acrescida de três por cento anuais a título de spread, proporcionalizada para o intervalo, quando uma das partes for domiciliada no exterior”.

mesmo comprador.”⁵¹

Cabe mencionar que, para tal demonstração, a empresa vendedora deverá apresentar descontos relativos a quantidades maiores tanto para operações realizadas com empresas independentes como para empresas vinculadas.

n) Obrigação por garantia de funcionamento do bem ou da aplicabilidade do serviço ou direito (§1º, III e §5º e §6º):

Outro ajuste previsto na legislação brasileira de preços de transferência, refere-se às operações com obrigação por garantia de funcionamento do bem ou da aplicabilidade do serviço ou direito.⁵² Neste caso, as autoridades distanciaram-se do estudo do valor de mercado da mencionada garantia para estipular um procedimento que limitasse o ajuste a ser aplicado. Questionável tal limitação, tendo em vista que se afasta do objetivo do princípio *arm's length* quando se utiliza dos custos incorridos no período de apuração anterior.

o) Obrigação pela promoção, junto ao público, do bem, serviço ou direito, por meio de propaganda e publicidade e obrigação pelos custos de fiscalização de qualidade, do padrão dos serviços e das condições de higiene (§1º, IV e V e §7º e §8º):

A Autoridade Administrativa reconhece ainda que, assumir o custo pela promoção, por meio de propaganda e publicidade ou a obrigação pelos custos de fiscalização de qualidade, do padrão dos serviços e das condições de higiene, constitui um ônus que poderá influir no preço. Para tanto, a legislação previu ajuste, no qual:

“o preço do bem, serviço ou direito adquirido de uma empresa vinculada, domiciliada no exterior, que suporte o ônus da promoção do bem, serviço ou direito no Brasil, poderá exceder o de outra que não suporte o mesmo ônus, até o montante despendido, por unidade do

⁵¹ *Idem*, art. 9º, §4º.

⁵² BRASIL, Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 9º, §5º: “Para efeito de ajuste decorrente das garantias a que se refere o inciso III do §1º, o valor integrante do preço, a esse título, não poderá exceder o resultante da divisão do total dos gastos efetuados, no período de apuração anterior, pela quantidade de bens, serviços ou direitos, com garantia em vigor, no mercado nacional, durante o mesmo período”; e art. 9º, §6º: “Na hipótese do §5º, se o bem, serviço ou direito não houver, ainda, sido vendido no Brasil, será admitido o custo, em moeda nacional, correspondente à mesma garantia, praticado em outro país”.

produto, pela empresa exportadora, com a referida obrigação.⁵³

Especificamente, para os casos de propaganda e publicidade, dispõe ainda:

“Para efeito do §7º, no caso de propaganda e publicidade que tenha por finalidade a promoção:

I – do nome ou da marca da empresa, os gastos serão rateados para todos os bens, serviços ou direitos vendidos no Brasil, proporcionalizados em função das quantidades e respectivos valores de cada tipo de bem, serviço ou direito;

II – de um produto, o rateio será em função das quantidades deste.”⁵⁴

p) Custos de intermediação, nas operações de compra e venda, praticadas pelas empresas não vinculadas, consideradas para efeito de comparação dos preços (§1º, VI e §9º):

Na seqüência, a Autoridade Fiscal, de forma a minimizar os efeitos provocados sobre os preços a serem comparados, permitiu ainda, ajuste quanto aos encargos de intermediação na compra do bem, serviço ou direito, deduzindo-os do preço comparado.

q) Acondicionamento, frete e seguro (§1º, VII e VIII e §10):

Por fim, a Instrução Normativa dispõe sobre a efetuação de ajustes nos preços comparados, autorizando o desconto das diferenças de custo nos materiais utilizados no acondicionamento, bem como nos valores de frete e seguro incidente em cada caso.⁵⁵

Importante ressaltar que o mencionado material para acondicionamento refere-se exclusivamente a embalagens para transporte. Caso a embalagem confira valor agregado ao produto e o diferencie de um produto sem embalagem, estes deixarão de ser idênticos ou similares, impedindo o ajuste disposto nesta norma de ser aplicado.

Cabe mencionar que, para os bens, serviços ou direitos similares, conforme previsto no art. 10 da IN RFB 243/2002, além dos ajustes mencionados acima, “os

⁵³ *Idem*, art. 9º, §7º.

⁵⁴ BRASIL, Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 9º, §8º.

⁵⁵ *Idem*, art. 9º, §10: “Para efeito de comparação, os preços dos bens, serviços e direitos serão, também, ajustados em função de diferenças de custo dos materiais utilizados no acondicionamento de cada um e do frete e seguro incidente em cada caso”.

preços serão ajustados em função da natureza física e de conteúdo, considerando, para tanto, os custos relativos à produção do bem, à execução do serviço ou à constituição do direito”.

Por fim, estabelecendo um paralelo entre a Lei nº 9.430/96 e a IN RFB 243/2002, nota-se que esta última extrapolou o mencionado na lei ordinária ao dispor em seu art. 11 que:

“Não sendo possível identificar operações de compra e venda no mesmo período a que se referirem os preços sob investigação, a comparação poderá ser feita com preços praticados em operações efetuadas em períodos anteriores ou posteriores, desde que ajustados por eventuais variações nas taxas de câmbio das moedas de referência, ocorridas entre a data de uma e de outra operação.

§1º Nos ajustes em virtude de variação cambial, os preços a serem utilizados como parâmetros para comparação, quando decorrentes de operações efetuadas em países cuja moeda não tenha cotação em moeda nacional, serão, inicialmente, convertidos em dólares americanos e, depois, para reais, tomando-se por base as respectivas taxas de câmbio praticadas na data de cada operação.

§2º Na hipótese desse artigo, serão consideradas, também, as variações acidentais de preços de commodities, quando comprovadas mediante apresentação de cotações de bolsa, de âmbito nacional ou internacional, verificadas durante o período.”

Tal excesso ocorre, tendo em vista que art. 18, §1º da Lei nº 9.430/96 considera apenas os preços praticados e os custos incorridos durante o período de apuração da base de cálculo do imposto de renda a que se referirem os custos, despesas ou encargos. Além deste fato, tal procedimento se afasta da busca de um parâmetro *arm's length*, para comparação, já que se utiliza da variação cambial para ajustar as distorções em virtude da divergência entre os períodos e, não leva em consideração, as variações setoriais para tal, o que seria mais coerente.

3.4.2 Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

Diferentemente do Método PIC, o Método do Preço de Revenda menos Lucro não compara operações efetivamente realizadas, mas, para a obtenção do preço parâmetro, parte do preço de revenda para um terceiro independente, reduzindo de uma margem de lucro bruto apropriada (a margem de revenda), que representa o montante do qual o revendedor buscaria cobrir suas despesas operacionais e de

venda⁵⁶, conforme disposto no art. 18, II, da Lei n 9.430/96 que segue definido como:

“a média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos⁵⁷, diminuídos:

- a) dos descontos incondicionais concedidos;
- b) dos impostos e contribuições incidentes sobre a venda;
- c) das comissões e corretagens pagas;
- d) da margem de lucro de:
 1. sessenta por cento, calculada sobre o preço de revenda após deduzidos os valores referidos nas alíneas anteriores e do valor agregado no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção;
 2. vinte por cento, calculada sobre o preço de revenda, nas demais hipóteses.”

Neste sentido, percebe-se que, para utilização deste método, pressupõe a existência de um vendedor no exterior e um comprador no País, vinculados entre si, bem como um terceiro independente. Cabe mencionar que tais informações encontram-se disponíveis na importadora sob análise, sendo o método PRL, juntamente com o PIC, os mais usados pelas empresas sujeitas às regras de preços de transferência.

r) Regulamentação Original, vigente até 31 de dezembro de 1999:

Inicialmente, o texto legal que vigorou até 31 de dezembro de 1999 não previa a margem de lucro de 60% para os bens aplicados na produção. Com isso, a IN RFB 38/97, em seu art. 4, §1⁵⁸, interpretou tal silêncio como vedação legal à utilização do método PRL para os bens importados com esse destino.⁵⁹

⁵⁶ SCHOUERI, *op. cit.*, p. 133.

⁵⁷ Comparando o transcrito texto legal com a Instrução Normativa 243/2002, referente a preços de transferência, nota-se que esta última estende a aplicação do Método PRL para serviços

⁵⁸ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 38, de 29 abr. 1997**, art. 4º, §1: “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, será efetuada com base nos métodos de que tratam o art. 6º, o § 10 do art. 12 e o art.13”.

⁵⁹ SCHOUERI. *op. cit.* p. 141. As decisões nº 6.653, de 12.08.2005, da 3ª Turma da DRJ – Fortaleza/CE, nº 5.791, de 25.04.2004, da 10ª Turma da DRL/SP e nº 4.377, de 24.11.2003, da 5ª Turma da DRJ/SP concluíram pela possibilidade da utilização do método do Preço de Revenda menos Lucro na determinação dos preços de transferência de medicamentos importados para a revenda, desde que observem os procedimentos previstos na legislação para o tema.

Há quem sustente que tal vedação tenha origem no texto original da lei, ao dispor preço de revenda, pressupondo com isso uma operação comercial. Contudo, vale esclarecer que o ato normativo empregou o termo “produção” e não “industrialização”. Este último, segundo a legislação do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), compreende a transformação, a montagem, o beneficiamento, o acondicionamento e o recondicionamento. Já o conceito de produção, não se encontra definido, mas nota-se que não possui tanta amplitude.⁶⁰

Outra possível análise para definir se a aplicação do Método do Preço de Revenda menos Lucro seria cabível, na falta de previsão para os bens aplicados na produção, é a verificação de sua compatibilidade com o princípio *arm's length*, tendo em vista que tal princípio norteia a legislação brasileira de preços de transferência.

Resta claro, entretanto que a OCDE não restringe o referido método para os casos onde haja manufatura local, desde que o contribuinte demonstre a influência do processo produtivo no preço final.

Analisando a jurisprudência pertinente ao tema, conclui-se que há entendimento majoritário no sentido de admitir que a IN RFB 38/97 extrapolou ao impor uma vedação inexistente na Lei nº 9.430/96. Neste sentido, não havendo expressa limitação legal para a aplicação do método PRL para os bens importados com destino à produção local, não caberá a ato administrativo vedar tal utilização.

Cabe ressaltar que, para alguns integrantes dos Conselhos de Contribuintes, a utilização do método do Preço de Revenda menos Lucro estaria restrita a simples revenda por motivos técnicos. Sendo assim, ilustra-se este entendimento com o voto vencido do Conselheiro Mário Junqueira Franco Júnior no acórdão nº 101-94.863, da 1ª Câmara:

⁶⁰ SCHOUERI *apud* CAMPOS, Fortunato Bassani. *op. cit.*, pp. 140-141. “Se eu importar um barril de azeitonas em salmoura e revender essas azeitonas em vidro, depois de devidamente beneficiadas e limpas, ninguém vai negar que as azeitonas importadas em barril com salmoura são as mesmas azeitonas que eu pus no vidrinho e estou revendendo. O que vai ter que ser feito é apenas um ajuste para ver se há adaptação ao preço de revenda, ajuste este que não está na instrução normativa, mas decorre da natureza das coisas e do bom senso. Outro exemplo: se eu importar um pozinho para alergia na pele, que dependa, para sua fixação na pele, da agregação de outro produto, que não altera em nada a essência do pozinho, destinando-se apenas a torna-lo um creme ou uma pomada, de maneira que o medicamento atinja os seus objetivos? Eu posso também importar cápsulas, importar o pozinho e depois encapsular e vender. Isso é preço de revenda? E se eu solidificar o pó numa pílula? Também será preço de revenda? Seria outro produto e, para efeito de IPI, até é uma industrialização, mas do ponto de vista estritamente lógico e prático, não é. O medicamento final que eu estou vendendo é o mesmo. O fato de eu encapsular ou transformar o pozinho numa pílula e embala-la para venda não altera basicamente o medicamento que eu comprei. O remédio, o efeito e o objetivo não sofreram alteração. E os agregados, os aditivos, enfim os diluentes, o que for necessário para transformar o medicamento que eu importei em medicamento passível de digestão geram um custo mínimo e não aumentam o preço, na maior parte dos casos, mais que 5%; excepcionalmente, podem chegar no máximo a 10%, se for considerada a embalagem. De toda forma, é o mesmo produto, que é importado e revendido.”

“O cálculo do PRL é sempre de cima para baixo, ou seja, parte-se do preço praticado com empresa independente para, retirando-se algumas parcelas e uma determinada margem bruta, alcançar o preço parâmetro.

O método é absolutamente incompatível, particularmente em nosso sistema fechado, com o cálculo de preços parâmetros para insumos, valores que estão no início da cadeia de produção, e sobre os quais fatores de produção são adicionados até a formação final de um preço de venda. Ao se retirar uma margem bruta do preço de venda líquido não se estará chegando a qualquer parâmetro de preço independente para insumos, mas tão-somente para produtos adquiridos para revenda.”

Todavia, apesar de votos divergentes, prevalece o entendimento de que a IN RFB 38/97 restringiu a utilização do método PRL para a determinação dos preços de transferência dos insumos destinados à produção de forma indevida.⁶¹

s) Advento da Lei nº 9.959/00 e a nova sistemática legal

No ano de 2000, um importante divisor de águas surgiu com a edição da Lei nº 9.959, que teve como origem a Medida Provisória nº 1.924, de outubro de 1999. Por este dispositivo legal, desdobrou-se o método do Preço de Revenda menos Lucro em margens diversas para atender tanto a revenda quanto à produção local. No entanto, a inclusão da margem de lucro de 60% para os casos de bens aplicados como insumos na industrialização não deverá ser entendida como a confirmação da inaplicabilidade da legislação anterior, silente quanto à margem de 20% para tais casos.

Neste ponto, questiona-se a racionalidade da escolha dos percentuais de 20% e 60% como margem bruta a ser deduzida na determinação do preço parâmetro, através do Método do Preço de Revenda menos Lucro, para os bens importados revendidos e para os insumos importados e aplicados na produção, respectivamente. Importa salientar que a legislação não pressupõe um efetivo lucro

⁶¹ SCHOUERI. *op. cit.* p. 142. Além dos acórdãos nº101-95.107, de 10.08.2005, nº 101-94.859, de 23.02.2005 e nº 101-94.624, de 07.07.2004 da 1ª Câmara do 1º Conselho de Contribuintes, destaca-se o acórdão nº 101-94.888, de 17.03.2005, no mesmo sentido: “Este Colegiado já decidiu que a Lei nº 9.430/96 não restringe a utilização do Método do Preço de Revenda menos o Lucro – PRL a qualquer empresa. Por conseguinte, a Instrução Normativa 38, de 30/04/1997, ao vedar a utilização de um método específico para apuração do preço a ser utilizado como parâmetro, inovou a matéria em relação à legislação de regência, em desrespeito ao princípio da legalidade (art. 5o., inciso II, e 37 da CF/88 e art. 97, do Código Tributário Nacional), segundo o qual, somente a lei pode estabelecer situações que, se e quando ocorridas no mundo fático, são capazes de gerar a obrigação de pagar tributo e de fixar o *quantum debeatur* ou hipótese de infração à lei. Assim, por se tratar de matéria sujeita à mais absoluta reserva da lei, em sentido formal e material, jamais poderia, o ato normativo, ter instituído vedação absoluta à utilização do método PRL, introduzindo, desta forma, verdadeira inovação em relação à lei de regência da matéria.”

de 20% ou 60% do importador em suas operações. Grande foi a discussão, à época, quanto a margem fixa de 60%, por ser considerada absurda, tendo em vista que raras são as operações que atingem esta margem de lucro.

Outra contrariedade pode ser vista quando da análise da metodologia aplicada para tais margens. No caso de revenda pura dos bens importados, a margem bruta de 20% é calculada a partir do preço de revenda. Já a margem de 60%, será aplicada após a dedução dos descontos e tributos inerentes à operação.

Ainda para esta última margem, convém mencionar que a sua base de cálculo será obtida após a subtração do valor agregado no país. Por conseqüência, quanto maior o valor agregado no País⁶², menor será o valor da margem exigida na legislação.

Posteriormente à edição da Lei n° 9.959/00, a Receita Federal do Brasil expediu a Instrução Normativa 32/01, no que tange à aplicação do método PRL para os casos de produção.⁶³

Surge assim, a questão da utilização de dois ou mais insumos importados de pessoa vinculada no processo produtivo. Em análise minuciosa da fórmula prevista na Lei n° 9.430/96, nota-se que se adequa apenas para os produtos que possuem apenas um único insumo importado sujeito à legislação de preços de transferência, em virtude de não estabelecer critério de proporcionalização para os produtos industrializados a partir de mais de um produto importado utilizado como insumo.

Assim, uma possibilidade seria o rateio do preço de venda. Cabe lembrar que não há ato normativo que disponha sobre a proporcionalização de preço de revenda, de modo a evitar questionamentos por parte das autoridades fiscais.

Outra sistemática possível seria o rateio do preço parâmetro, ou seja, trata os produtos importados como um conjunto e posteriormente efetua a proporcionalização do preço *arm's lenght*. Tal hipótese revela-se mais razoável economicamente, pois evita distorções nos números em questão.

t) Introdução da IN RFB 243/02 na legislação brasileira

⁶² “Em primeiro lugar, parece que “valor agregado” é expressão que tem alcance muito superior a “custo”. Valor agregado é, como o próprio nome diz, todo o valor que se soma a um valor inicial para compor um valor final ou provisório. Assim, o valor agregado para fins do imposto sobre Valor Agregado europeu, por exemplo, é exatamente a diferença entre o preço de venda de um produto e o seu preço inicial de compra, incluindo custo, lucro e qualquer outra adição. (...) Ademais, a expressão “valor agregado no país” que consta da lei, indica uma intenção de separar o valor de um bem importado do valor somado a ele no Brasil. Tudo o que não for “agregado no País” ao bem, portanto, é algo que compõe o seu próprio custo. SCHOUERI, *op. cit.*, pp. 156-157.

⁶³ SCHOUERI, *op. cit.*, 155.

Já em 2002, a Administração Fiscal expediu a IN RFB 243, consolidando a matéria de preços de transferência. Trouxe importante inovação no que refere à sistemática do cálculo do preço parâmetro para a margem de 60% no método PRL, em seu artigo 12, §11:

“Na hipótese do § 10, o preço parâmetro dos bens, serviços ou direitos importados será apurado excluindo-se o valor agregado no País e a margem de lucro de sessenta por cento, conforme metodologia a seguir:

I - preço líquido de venda: a média aritmética ponderada dos preços de venda do bem produzido, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições sobre as vendas e das comissões e corretagens pagas;

II - percentual de participação dos bens, serviços ou direitos importados no custo total do bem produzido: a relação percentual entre o valor do bem, serviço ou direito importado e o custo total do bem produzido, calculada em conformidade com a planilha de custos da empresa;

III - participação dos bens, serviços ou direitos importados no preço de venda do bem produzido: a aplicação do percentual de participação do bem, serviço ou direito importado no custo total, apurado conforme o inciso II, sobre o preço líquido de venda calculado de acordo com o inciso I;

IV - margem de lucro: a aplicação do percentual de sessenta por cento sobre a "participação do bem, serviço ou direito importado no preço de venda do bem produzido", calculado de acordo com o inciso III;

V - preço parâmetro: a diferença entre o valor da "participação do bem, serviço ou direito importado no preço de venda do bem produzido", calculado conforme o inciso III, e a margem de lucro de sessenta por cento, calculada de acordo com o inciso IV.”

A utilização da sistemática da IN RFB 243/02 importa em uma majoração no ajuste relativo aos preços de transferência. Esta diferença ocorre, pois no cálculo da margem de lucro, segundo a Lei nº 9.430/96, o percentual é aplicado sobre o valor integral do preço líquido de venda do produto subtraído do valor agregado no País, enquanto que na IN RFB 243/02, tal percentual é calculado sobre a parcela do preço líquido de venda do produto referente à participação dos bens, serviços ou direitos importados.

Outro fator que gera a distorção da metodologia da Lei nº 9.430/96 para a IN RFB 243/02 é o cálculo de preço parâmetro. No dispositivo legal, toma-se por base a totalidade do preço líquido de venda. Já na IN RFB 243/02, o limite é determinado a

partir do percentual da parcela dos insumos importados no preço líquido de venda.

Diante de tais divergências, cabe atentar para o princípio da estrita legalidade, no qual as leis deverão se sobrepor às instruções normativas em caso de conflito.

u) Inclusão dos valores de frete, seguro e tributos incidentes na Importação nos Preços Praticados

A utilização do preço CIF, ou seja, com as parcelas de frete, seguro e tributos incidentes na importação incluídas como preço praticado é controversa. Cabe mencionar que há disposições favoráveis e contrárias a essa inclusão.

Analisando os textos dos §§5º e 6º do Artigo 18 da Lei 9.430/96 de forma integrada, combinados com os métodos que definem os preços parâmetros, temos:

“§5º. Se os valores apurados segundo os métodos mencionados neste artigo forem superiores ao de aquisição, constante dos respectivos documentos, a dedutibilidade fica limitada ao montante deste último”.

Observa-se, com clareza, que o objetivo do legislador no §5º foi comparar preços determinados nos métodos com preços de aquisição de vinculadas. Esse entendimento é completamente corroborado no §6º, apresentado a seguir:

“§6º. Integram o custo, para efeito de dedutibilidade, o valor do frete e do seguro, cujo ônus tenha sido do importador e os tributos incidentes na importação.” (grifo nosso)

Assim, quando comparados preços praticado e parâmetro, haverá no preço praticado com a pessoa vinculada uma parcela dedutível, que corresponderá ao limite de preço admitido apurado segundo um dos métodos do Artigo 18 e outra parcela indedutível, que corresponderá à parcela do preço praticado com pessoa vinculada que exceder ao limite determinado pela Lei.⁶⁴

O legislador foi preciso na sua conceituação dos preços praticados com pessoas vinculadas, aplicando tratamento completamente diferenciado às demais parcelas dos custos de aquisição, somando-as à parcela dedutível do preço praticado com pessoas vinculadas. Tão notória a precisão do legislador, que o termo utilizado foi: “...para fins de dedutibilidade...”, diferente daquele inserido em instrução normativa quando da interpretação da Secretaria da Receita Federal, que incluiu no contexto o termo “para fins de comparação”, de forma completamente irregular.

⁶⁴ DUARTE, Sérgio Ilídio. **Preços de Transferência – Aspectos Polêmicos da Legislação Brasileira**. 1ª edição. São Paulo: Editora Saint Paul Institute of Finance, 2005, p.68.

Por fim, cabe apenas mencionar que a jurisprudência administrativa interpreta de forma notória pela literalidade do disposto no art.18, §6º da Lei nº 9.430/96, conforme pode-se ilustrar com o voto do Conselheiro Alexandre Barbosa Jaguaribe no Acórdão de nº 103-23.199, de 13.07.2006, da 3ª Câmara do 1º Conselho de Contribuintes:

“A análise do artigo 18, em apreço, de nota que o termo “custo” empregado pelo parágrafo acima transcrito há de ser interpretado com limitação estabelecida pelo caput do mesmo artigo 18, segundo o qual, os custos, encargos e despesas dos bens importados são apenas aqueles constantes dos documentos de importação ou de aquisição.

Nessa linha, ainda que a importação tenha sido efetuada segundo a cláusula FOB – *free on board*, sob a qual as despesas de frete, seguro e tributos incidentes na importação são de responsabilidade e ônus do importador, o custo a ser testado, segundo a legislação de preços de transferência, deverá obrigatoriamente incluir tais despesas, até porque o legislador não distingue se o frete, seguro e tributos, foram pagos a terceiros independentes ou a pessoas ligadas, e sob esse aspecto, deveriam ou não se submeter ao controle de preços de transferência, mas determina, tão-somente, que esses valores devem integrar o custo da transação controlada. Por fim, também, do ponto de vista econômico, a adoção desse posicionamento é justificável, uma vez que é lógica a inclusão dos valores de frete, seguro e tributos, no custo, uma vez que diferentemente do PIC – preços Independentes Comparados, no PRL, preço-parâmetro a partir de uma margem de lucro considerada *arm's length*.

Assim, o legislador pressupõe que o resultado do preço de revenda diminuído do lucro será igual ao custo de importação por terceiros independentes, acrescido de frete, seguro e tributos incidentes na importação.

Destarte, para que não ocorram distorções na comparação entre o preço praticado na transação controlada e o preço-parâmetro, em ambos os casos devem ser considerados como custos, o frete, seguro e tributos incidentes na importação.

A recorrente, ao contrário de tudo o que foi exposto, pretende que se elimine a influência de tais parcelas do custo de aquisição (preço FOB) que não têm relação de vinculação entre as empresas importadoras e exportadoras, com o que não se pode concordar, dado que tal procedimento além de contrariar a lei, causaria distorções na comparação do preço-parâmetro com o preço praticado pela recorrente.”

3.4.3 Custo de Produção mais Lucro (CPL)

Como terceira alternativa de método na busca de um preço parâmetro, a

legislação brasileira de preços de transferência oferece, através do art. 18, III da Lei n 9.430/96, o Método do Custo de Produção mais Lucro, 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.”

Assim como no Método do Preço de Revenda Menos Lucro (PRL), o CPL simula como um terceiro formaria o seu preço, partindo do seu custo e acrescentando a margem de lucro compatível com o negócio. No entanto, conforme enunciado acima e, da mesma forma que no PRL, o legislador fixou a margem de lucro que, para este método, foi de vinte por cento.

Noutro passo, quando a norma administrativa trata de “custo médio de produção de bens, serviços ou direitos”, na verdade, não equivale ao custo contábil no país de fabricação, mas constrói um novo custo contábil, de acordo com as regras brasileiras, reunindo os elementos constantes no art. 13, §4 da IN RFB 243/02⁶⁵, proporcionalizados às quantidades destinadas à empresa no Brasil.

Dispõe ainda a Autoridade Fiscal que, os dados a serem utilizados poderão ser da própria unidade fornecedora quanto de unidades produtoras de outras empresas, localizadas no país de origem do bem, serviço ou direito. Entende a doutrina⁶⁶ que, a utilização do custo de outra unidade produtora, que não o da própria empresa exportadora, somente seria possível nos casos em que esta (exportadora vinculada) não seja o fabricante do bem, serviço ou direito em análise.

Quanto à margem de lucro de vinte por cento, a Administração Fiscal dispõe que “será aplicada sobre os custos apurados antes da incidência dos impostos e taxas cobrados no país de origem, sobre o valor dos bens, serviços e direitos adquiridos pela empresa no Brasil”⁶⁷.

Da mesma forma que no Método dos Preços Independentes Comparados, as regras para o CPL prevêem ajuste em função das diferenças do bem, serviço ou

⁶⁵ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 13, §4º: “Para efeito de determinação do preço por esse método, poderão ser computados como integrantes do custo: I – o custo de aquisição das matérias-primas, dos produtos intermediários e dos materiais de embalagem utilizados na produção do bem, serviço ou direito; II – o custo de quaisquer outros bens, serviços ou direitos aplicados ou consumidos na produção; III – o custo de pessoal, aplicado na produção, inclusive na supervisão direta, manutenção e guarda das instalações de produção e os respectivos encargos sociais incorridos, exigidos ou admitidos pela legislação do país de origem; IV – os custos de locação, manutenção e reparo e os encargos de depreciação, amortização ou exaustão dos bens, serviços ou direitos aplicados na produção; V – os valores das quebras e perdas razoáveis, ocorridas no processo produtivo, admitidas pela legislação fiscal do país de origem do bem, serviço ou direito”.

⁶⁶ SCHOUERI, *op.cit.* p. 196-197.

⁶⁷ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 13, §7º.

direito adquirido na utilização de produto similar.

Analisando a aplicabilidade do Método do Custo de Produção mais Lucro, conclui-se que a exigência de demonstração dos custos discriminadamente, por componente, valores e respectivos fornecedores, prevista no art.13, §2 da IN RFB 243/02 torna menos viável o seu emprego pela empresa importadora, tendo em vista que tais informações estão em posse do fornecedor vinculado no exterior, dificultando o acesso à documentação suporte ao cálculo baseado neste método.

3.5 Normas Comuns nas Exportações

Ainda como disposto no item correspondente ao Método dos Preços Independentes Comparados, faz-se necessário anular os efeitos dos fatores negociais sobre o preço de bens, serviços e direitos idênticos, comercializados em operações de exportação, antes da devida comparação entre os preços praticados e o os preços parâmetros obtidos da aplicação dos métodos oferecidos pela legislação sobre o tema.

Além de todos os ajustes já expostos neste mencionado item, o art. 15 da IN RFB nº 243/02, em seu §1º, inciso IX acrescenta a efetivação de ajustes relacionados aos riscos de crédito e às diferenças de natureza física e de conteúdo.

Com relação aos riscos de crédito, tais ajustes serão admitidos somente para as operações praticadas entre comprador e vendedor, quando estes forem domiciliados no Brasil, bem como serão efetuados com base no percentual resultante da comparação dos totais de perdas e de créditos relativos ao ano-calendário anterior. Já para as diferenças de natureza física e de conteúdo, serão considerados os custos relativos à produção do bem, à execução do serviço ou à constituição do direito, exclusivamente nas partes que equivalerem às diferenças entre os modelos objeto da comparação.

Caso não haja operações comparáveis no mesmo período, a comparação poderá ser feita com preços praticados em operações realizadas em períodos anteriores ou inferiores, desde que ajustadas as eventuais variações nas taxas de câmbio da moeda de referência, ocorridas entre a data de uma e de outra operação.⁶⁸

Para a determinação dos preços de transferência, o preço médio praticado na

⁶⁸ . BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**, art. 18.

exportação e o preço parâmetro serão obtidos pela multiplicação dos preços pelas quantidades relativas a cada operação e os resultados apurados serão somados e divididos pela quantidade total, atingindo-se assim o preço médio ponderado.

Cabe acrescentar que, segundo o art. 22 da IN RFB nº 243/02, a receita de vendas de exportação de bens, serviços e direitos será determinada pela conversão em reais à taxa de câmbio de compra, fixada no boletim de abertura do Banco Central do Brasil em vigor na data de embarque, no caso de bens; ou da efetiva prestação do serviço, ou seja, na data do auferimento da receita, conforme regime de competência, ou transferência do direito.

3.6 *Safe Harbours*

Antes de inaugurar o tópico relativo aos métodos a serem aplicados, cabe breve explanação dos mecanismos de *safe harbour*.

A expressão de origem anglo-saxônica e que, em uma tradução literal significa porto seguro, segundo o glossário da *International Fiscal Association*, representa os casos nos quais as autoridades fiscais dispõem que operações enquadradas em determinada faixa serão admitidas sem maiores questionamentos por parte do Fisco.

Passando para o contexto dos preços de transferência, as exigências administrativas de um *safe harbour* variam de uma exoneração de atender às normas brasileiras até a obrigatoriedade de cumprir com diversos requisitos instrumentais para fazer jus ao benefício.

Vale mencionar que as regras de *safe harbour* possuem por finalidade simplificar as exigências impostas aos contribuintes na determinação dos preços de transferência, além de garantir aos contribuintes que seus preços de transferência serão acolhidos pela Administração. No primeiro caso, há uma redução do ônus tanto para o contribuinte quanto para o Fisco, tendo em vista não haver a necessidade de fiscalização mais aprofundada. Já no segundo, a vantagem consiste no fato de que o contribuinte teria certeza de que, em determinadas situações, haverá uma mitigação ou eliminação do ônus de comprovação dos preços praticados em operações com pessoas interdependentes.⁶⁹

Neste sentido, as regras de *safe harbour* foram introduzidas para flexibilizar

⁶⁹ SCHOUEIRI, *op. cit.*, p.234.

as exigências na determinação dos preços de transferência em cumprimento ao princípio *arm's length*, de modo a evitar um dispêndio exorbitante dos contribuintes e da Administração Fiscal.

Tais normas não modificam qualquer elemento dos fatos geradores do IRPJ e da CSLL, nem suas respectivas bases de cálculo, são apenas exceções inseridas no ordenamento jurídico brasileiro. Sendo assim, por se tratar de exceção, deverão ser interpretadas e aplicadas de forma estrita.

Atualmente, a legislação brasileira contempla algumas hipóteses, em que embora o contribuinte mantenha operações de importação e/ou exportação com pessoas vinculadas, não tem a obrigação de justificar os preços praticados, utilizando os métodos previstos para a determinação dos preços de transferência.

v) Limite mínimo de preços médios nas exportações

Apesar de as regras de *safe harbour*, no âmbito internacional, significar simplificação decorrente de atos da Administração Fiscal, no caso brasileiro, identifica-se dispositivo neste sentido em lei ordinária, conforme *caput* do artigo 19 da Lei nº 9.430/96:

“Art. 19. As receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ficam sujeitas a arbitramento quando o preço médio de venda dos bens, serviços ou direitos, nas exportações efetuadas durante o respectivo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda, for inferior a noventa por cento do preço médio praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.” (grifo nosso)

A partir deste dispositivo, verifica-se uma dispensa na comprovação das receitas auferidas nas exportações quando os preços médios de vendas de bens, serviços ou direitos nestas operações com pessoas vinculadas forem iguais ou superiores a noventa por cento no mercado interno brasileiro.

Quando a empresa exportadora não efetuar operações de venda no mercado brasileiro, a determinação dos preços médios poderá ser realizada utilizando dados de outras empresas que pratiquem a venda de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no mercado interno.

No entanto, conforme o §2º deste mesmo artigo, o preço médio praticado na exportação deverá ser líquido de frete e seguro, quando suportados pela

exportadora, enquanto que os preços praticados no mercado interno deverão ser líquidos dos descontos incondicionais concedidos e dos tributos incidentes (ICMS, ISS, PIS e da Cofins).

w) Limite mínimo de lucratividade e limite máximo de proporcionalidade

Outras possíveis dispensas de comprovação nas operações de exportação a serem observadas antes da aplicação dos métodos previstos na legislação brasileira encontram-se dispostas nos artigos 35, 36 e 37 da IN RFB 243/02.

O legislador atribuiu base legal a estes artigos, por meio do artigo 45 da Lei nº 10.833/03, quando dispôs:

“Art. 45. A Secretaria da Receita Federal poderá estabelecer normas, tendo em vista condições especiais de rentabilidade e representatividade de operações da pessoa jurídica, disciplinando a forma de simplificação da apuração dos métodos de preço de transferência de que trata o art. 19 da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996.” (grifo nosso)

Depreende-se do trecho acima que o legislador autorizou a Administração Fiscal a editar normas de *safe harbour* que simplifiquem os procedimentos de fiscalização que recaem sobre a apuração dos preços de transferência nas operações de exportações, quando estas estiverem sujeitas a tal controle. No entanto, determina que serão consideradas as condições especiais de lucratividade e representatividade das operações de pessoa jurídica.

Neste sentido, a legislação apresenta como primeiro mecanismo o art. 35 da IN RFB 243/02, no qual:

“Art. 35. A pessoa jurídica que comprovar haver apurado lucro líquido, antes da provisão da CSLL e do imposto de renda, decorrente das receitas de vendas nas exportações para empresas vinculadas, em valor equivalente a, no mínimo, cinco por cento do total dessas receitas, considerando a média anual do período de apuração e dos dois anos precedentes, poderá comprovar a adequação dos preços praticados nas exportações, do período de apuração, exclusivamente com os documentos relacionados com a própria operação.” (grifo nosso)

Ressalta-se que o texto atual deste artigo é resultado de alteração de redação dada pela IN RFB 382/03 para constar que o cálculo estaria *considerando a média anual do período de apuração e dos dois anos precedentes*.

Em uma interpretação literal, chega-se à idéia de que o contribuinte deverá obter o lucro líquido de cinco por cento por três anos consecutivos, sem levar em consideração o volume e a relevância das operações em cada ano. Contudo, vale lembrar que tal aplicação resultará em grande discrepância no volume de operações em cada ano, podendo onerar o contribuinte na comprovação somente por conta de uma única operação.

Outra possibilidade seria a interpretação de que, a partir das três médias anuais, efetua-se uma nova operação para obter uma média, aritmética ou ponderada, única. Nestes casos, a média aritmética seria desaconselhável, tendo em vista o risco de gerar distorções por conta de um ano com um volume mínimo de operações.

Por fim, conclui-se que a melhor interpretação no atendimento da *ratio legis* seria a operação de média ponderada, considerando o volume e o valor das operações.

Nesta esteira, faz-se necessário considerar que este mecanismo tem servido como instrumento das autoridades para o fomento às exportações. Tal afirmação é corroborada pela edição da Lei nº 11.196, que em seu art. 36 visou a mitigar os efeitos prejudiciais da variação cambial nas exportações, quanto à aplicação nas regras de preços de transferência. Sendo assim, as Instruções Normativas da Receita Federal do Brasil de nº 602/05⁷⁰, 703/06⁷¹ e 801/07⁷² dispuseram ajustes nos fatores de 1,35; 1,29 e 1,28, respectivamente, nas receitas de vendas nas exportações, auferidas em reais, para efeito do cálculo da média ponderada trienal do lucro líquido.

Tais normas infralegais acrescentam a opção de o contribuinte apurar o lucro líquido anual mínimo de 5%, mediante a multiplicação do fator estipulado para o ano-calendário respectivo pelas receitas de venda nas exportações, sem a apuração da média trienal.

Já quando se considera as condições de representatividade, dispõe o art. 36 da IN RFB 243/02 que a Sociedade, sujeita às regras de preços de transferência, poderá comprovar a adequação de seus preços praticados nas operações de exportações exclusivamente com os documentos pertinentes às próprias transações quando a receita líquida de exportações desta Sociedade, durante o ano-calendário

⁷⁰ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 602, de 29 dez. 2005.**

⁷¹ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 703, de 28 dez. 2006.**

⁷² BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 801, de 27 dez. 2007.**

sob análise, não exceder a cinco por cento da receita líquida total no mesmo período. Cabe enfatizar que, para efeito de cálculo da receita líquida de exportação, serão consideradas tanto as receitas de vendas para empresas vinculadas quanto para as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas em país de tributação favorecida.

Esta dispensa visa a reduzir o dispêndio de esforço por parte da Administração Fiscal e do contribuinte, quando as operações de exportação não forem significativas nos negócios deste último.

x) Margem de divergência

Ainda neste sentido, caso a operação de exportação não se enquadre nas dispensas já descritas, o contribuinte deverá aplicar os métodos previstos na legislação para a determinação dos preços de transferência e, por conseqüência, o ajuste necessário nas bases de cálculo do IRPJ e da CSLL.

No entanto, prevê ainda a Administração Fiscal a dispensa de tais ajustes quando a diferença entre o preço praticado, constante na documentação das operações de importação e exportação, e o preço parâmetro obtido não exceder a cinco por cento, conforme disposto no art. 38 da IN RFB n° 243/02.

y) Conquista de Novos Mercados

Por fim, quando as operações de exportação de bens, serviços ou direitos produzidos no território brasileiro para empresas vinculadas, visarem à conquista de novos mercados, os preços médios praticados poderão ser inferiores a noventa por cento dos preços médios praticados no Brasil.

Contudo, conforme previsto no art. 30 da IN RFB n° 243/02, tal permissão somente será efetiva, desde que: sejam comercializados no país de destino por preço inferior ao de qualquer bem, serviço ou direito, idêntico ou similar; sejam efetuadas em observância às condições fixadas em plano específico de exportação, previamente aprovado pela Cosit; fique demonstrado, no plano de exportação⁷³, que

⁷³ BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 2002**. Art. 30, §2º: “O plano de exportação a que se refere este artigo deverá conter: I – a denominação da empresa vinculada, encarregada da distribuição dos bens, serviços ou direitos, no país de destino, com o respectivo endereço; II – a quantidade de cada bem, serviço ou direito a ser exportado com a finalidade de conquista de mercado; III – as formas de distribuição no mercado de destino; IV – as empresas locais por meio das quais será efetuada a

a empresa vinculada, domiciliada no país de destino, não terá lucro e, se houver prejuízo para a empresa exportadora localizada no Brasil, em virtude de tal preço inferior, o prazo previsto para a sua recuperação.

3.7 Métodos aplicados na Exportação de Bens, Serviços e Direitos

Caso as receitas de venda de bens, serviços ou direitos não se enquadrem em uma das regras de *safe harbour* dispostas acima, caberá ao contribuinte justificar seus preços praticados, mediante a aplicação de um ou mais métodos para a determinação dos preços de transferência nas operações de exportações entre pessoas vinculadas ou realizadas com países de tributação favorecida.

Segundo o §5º do art. 19 da Lei nº 9.430/96, na hipótese de utilização de mais de um método, será considerado o menor dos valores de ajustes apurados.

A parcela das receitas, apurada após a aplicação dos métodos, que exceder ao montante já escriturado pela empresa deverá ser adicionada ao lucro líquido para determinação do lucro real, lucro presumido ou arbitrado.

Sendo assim, passa-se a expor sobre os métodos previstos na legislação brasileira na determinação dos preços de transferência.

3.7.1 Preço de Venda nas Exportações (PVEx)

No que se refere às exportações, a legislação de preços de transferência traz, como primeira opção para o cálculo de mínimo de receita nas vendas, o método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), definido no art. 19, §3, I, da Lei nº 9.430/96 como:

“a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes, ou por outra empresa exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes.”

Tal método possui o mesmo princípio que norteia o método dos Preços Independentes Comparados (PIC), ou seja, utiliza como parâmetro para comparação transações efetivamente realizadas com terceiros não vinculados.

distribuição; V – a margem, em percentuais, contratada com as distribuidoras; VI – o período em que será executado o plano, com as respectivas datas de início e término; VII – a previsão dos gastos com a promoção, no país de destino, dos bens, serviços ou direitos a serem exportados.”

Da mesma forma, o legislador permitiu que a origem das informações a serem utilizadas para comparação tanto partisse de uma comparação interna, através das exportações da própria empresa exportadora sob análise, como da comparação externa, com a coleta de dados de outra empresa exportadora nacional, durante o mesmo período da apuração da base de cálculo e com semelhança nas condições de pagamento.

Cabe ressaltar que, na comparação externa do método PVEx, as Autoridades Fiscais deverão seguir as mesmas premissas da comparação externa do PIC, tais sejam a utilização exclusiva de dados de mercado que sejam públicos e a contemporaneidade das informações.

Quanto à aplicabilidade do mencionado método, para efeito de cálculo de parâmetro *arm's lenght*, cabe mencionar o pressuposto contido no art. 23, §1 da IN RFB 243/02 que considera apenas as vendas para outros clientes não vinculados à empresa no Brasil, ou seja, caso a exportadora nacional opere somente com empresas vinculadas, tal método deverá ser afastado.

3.7.2 Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA)

Partindo do preço de revenda, a legislação brasileira de Preços de Transferência trouxe o método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA), conforme disposto no art. 19, §3, II, da Lei n. 9.430/96:

“a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço⁷⁴, cobrados no referido país, e de margem de lucro de quinze por cento sobre o preço de venda no atacado.”

Pelo trecho transcrito acima, nota-se que a margem de lucro de quinze por cento deverá ser aplicada sobre o valor bruto da venda. Tal procedimento merece críticas, pois se afasta do princípio da plena concorrência ao fixar a margem de lucro a ser aplicada, bem como ao vinculá-la ao valor bruto, emprega a dinâmica que, quanto maior o valor dos tributos no país de destino, maior será a redução e, por consequência, menor será o preço parâmetro.

Ademais, a dificuldade na coleta dos dados necessários para cálculo torna, por vezes, inviável a sua utilização pela empresa exportadora nas operações

⁷⁴ Dispõe o art. 24, §1 da Instrução Normativa 243/02 que os tributos incluídos no preço serão aqueles que guardem semelhança com o ICMS e o ISS e com as contribuições Cofins e PIS/ Pasep.

sujeitas às regras de preços de transferência.

3.7.3 Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV)

Seguindo a mesma direção do método PVA, ao utilizar o preço de revenda, o legislador acrescentou, como alternativa para o cálculo do preço parâmetro nas exportações, o método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV), definido no art. 19, §3 , III da Lei n 9.430/96 como:

“a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço⁷⁵, cobrados no referido país, e de margem de lucro de trinta por cento sobre o preço de venda no varejo.”

Da mesma forma que no método de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro a dificuldade na obtenção das informações necessárias afasta a utilização do referido método para cálculo.

3.7.4 Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP)

Diferentemente dos métodos de exportação acima abordados, o método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro não parte dos preços de venda dos bens, serviços ou direitos, mas, como o próprio nome sinaliza, adota como ponto inicial o custo de aquisição ou de produção do próprio produto exportado, conforme determina o art. 19, §3 , IV da Lei n 9.430/96⁷⁶ que o define como:

“a média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de quinze por cento sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.”

Com relação ao custo de aquisição, determina a IN RFB 243/02, em seu art. 26, §1 que os valores de frete e seguro relativos aos bens, serviços e direitos exportados, quando pagos pela empresa adquirente, deverão integrar o referido custo.

⁷⁵ Apesar de a Instrução Normativa não ter sido expressa, aplica-se, por analogia, o disposto para o método do preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA) no que se refere à interpretação sobre “tributos incluídos no preço”.

⁷⁶ Importante notar que o texto da Instrução Normativa 243/02, em seu art. 26, caput, acrescenta à definição do método mencionado a qualificação de média aritmética ponderada dos custos de aquisição ou de produção.

Considerando que os dados necessários para a aplicação do CAP encontram-se disponíveis na empresa exportadora, este método é de fácil utilização para efeito de cálculo de preço parâmetro.

CONCLUSÃO

Diante de todo o exposto, foi possível verificar, em uma leitura mais aprofundada dos métodos brasileiros, o distanciamento do ordenamento jurídico brasileiro do princípio internacional da plena concorrência que o originou.

Dentre todas as inconsistências identificadas no corpo deste estudo, destacam-se: (i) a falta de análise de algumas condições, que influenciam de forma crucial na determinação dos preços de transferência, tendo como exemplos a análise funcional, a análise econômica e das cláusulas contratuais; (ii) a imposição do mesmo tratamento tanto para as operações com pessoas vinculadas quanto para as realizadas com países localizados em países de baixa tributação ou que oponham sigilo a sua composição; (iii) a fixação das margens de lucro a serem aplicadas nos métodos PRL, CPL, PVA, PVV e CAP e; (iv) quando se tratou da legislação pátria, as divergências existentes entre a Lei nº 9.430/96 e a IN RFB 243/02.

Com isso, faz-se necessário relembrar que a adoção de regras de preços de transferência possui como fim maior a diminuição da evasão fiscal, tendo por base os preços que seriam praticados em uma operação sem as interferências existentes em uma relação vinculada.

Assim como nos países membros da OCDE, a necessidade de aplicação do princípio *arm's lenght* no sistema tributário brasileiro se configura no atendimento ao princípio da igualdade, onde tais regras visam a evitar situações de vantagens ou desvantagens fiscais, que poderiam vir a desvirtuar a posição de relativa competitividade de qualquer entidade.

Em primeiro lugar, percebeu-se que a falta de um estudo preliminar que vise a identificação das características do negócio, levando em consideração uma análise funcional das empresas contratantes ou uma análise econômica e das cláusulas contratuais, bem como a imposição de um mesmo tratamento igualitário para operações com pessoas distintas, poderão gerar distorções que impeçam o alcance dos objetivos do princípio *arm's lenght*, qual seja o de anular as vantagens anormais.

Da mesma forma, quando se fixou margem de lucro para alguns métodos da normatização brasileira, o legislador não atentou para o fato de que os valores obtidos, além de se distanciarem do princípio *arm's lenght*, não refletem, necessariamente à aquisição de disponibilidade econômica ou jurídica,

desvirtuando-se da base de cálculo do IRPJ e da CSLL.

Além disso, foi possível detectar inconsistências dentro da própria regulação brasileira quando se compararam os termos da Lei nº 9.430/96 e da IN RFB 243/02. Inclusive neste ponto, cabe ressaltar que a metodologia para o cálculo do método PRL 60% apresentada pela norma administrativa passa ao largo do método estipulado pela OCDE que considera o preço de revenda.

Sendo assim, pôde-se concluir pela inadequação de alguns dispositivos de controle de preços de transferência brasileiro, confirmando a hipótese inicial quanto à superioridade das diretrizes propostas pela OCDE, em face do modelo brasileiro quanto aos mecanismos de preços de transferência apontada.

Posto isto, a adoção das regras de controle de preços de transferência dispostas pela OCDE no ordenamento pátrio constituiu-se uma possível solução para dirimir as inconsistências existentes e otimizar a atuação do Brasil nas relações comerciais internacionais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMS, Chris & COOMBS, Richards. **Global Transfer Pricing: Principles and Practice**. Londres: Editora Reed Elsevier, 2003, p.16. Disponível em: <www.lexisnexis.co.uk>. Acessado em: 13/04/2008.

AMARO, Luciano. **Direito Tributário Brasileiro**. 12ª edição, revisada e atualizada. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

BRASIL. **Lei 9.430, de 27 dez. 1996**. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a Seguridade Social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 30/12/1996. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/>>. Acessado em: 15 mai 2008 .

_____. **Lei 5.172, de 25 out. 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 27/10/1966. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/>>. Acessado em: 15 mai 2008 .

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 801, de 28 dez. 2007**. Dispõe, para o ano-calendário de 2007, sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de preços de transferência, na exportação, de forma a reduzir impactos relativos à apreciação da moeda nacional em relação a outras moedas. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 28.12.2007. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 12 jun. 2008.

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 703, de 28 dez. 2006**. Dispõe, para o ano-calendário de 2006, sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de preços de transferência, na exportação, de forma a reduzir impactos relativos à apreciação da moeda nacional em relação a outras moedas. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 29.12.2006. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 12 jun. 2008.

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 602, de 29 dez. 2005**. Dispõe, para o ano-calendário de 2005, sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de preços de transferência, na exportação, de forma a reduzir impactos relativos à apreciação da moeda nacional em relação a outras moedas. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 30.12.2005. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 12 jun. 2008.

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 243, de 11 nov. 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. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 13.11.2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 16 jun. 2008.

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 188, de 06 ago. 2002**. Relaciona países ou dependências com tributação favorecida ou oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 09.08.2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 12 mai. 2008.

_____. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa 38, de 29 abr. 1997**. 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. Poder Executivo. Brasília, DF, D.O.U. 05/05/1997. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> . Acessado em: 16 jun. 2008.

BRITO, Hugo Machado de. **Curso de Direito Tributário**. 26ª edição, revisada e ampliada. São Paulo: Malheiros Editores, 2005.

COELHO, Sacha Calmon Navarro. **Curso de Direito Tributário**. 8ª edição, revista e atualizada de acordo com o Código Civil de 2002. Rio de Janeiro: Forense, 2005

DUARTE, Sérgio Ilídio. **Preços de Transferência – Aspectos Polêmicos da Legislação Brasileira**. 1ª edição. São Paulo: Editora Saint Paul, 2005.

_____. **OCDE – As Normas de Preços de Transferência**. 1ª edição. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007

GONÇALVES, Gilberto Silveira; GONÇALVES, Maurício André. **Preços de Transferência e Distribuição Disfarçada de Lucros**. Disponível em: <www.fiscosoft.com.br>. Acessado em 20/05/2008.

MACIEL, Taísa Oliveira. **Tributação dos Lucros das Controladas e Coligadas Estrangeiras**. 1ª edição. Rio de Janeiro: Editora Renovar, 2007.

MATOS, Fernando. **Preço de Transferência no Brasil - Interpretação e Prática da Legislação**. São Paulo: Editora Atlas. 1999.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Síntese – Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais**. Disponível em <www.oecd.org> Acessado em 13/03/2008

_____. **Articles of the Model Convention with respect to Taxes on Incomes and on Capital**. Disponível em < www.oecd.org>. Acessado em 25/11/2007.

_____. Disponível em: <<http://www.oecd.org>>. Acessado em 20/11/2007.

NEVES, Silvério das e VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Curso Prático de Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Tributos Conexos**, 13ª edição atualizada, revisada e ampliada. São Paulo: Frase Editora, 2007.

ROCHA, Valdir de Oliveira & SCHOUERI, Luís Eduardo (org.). **Tributos e Preços de Transferência**. 2º volume. 1ª edição. São Paulo: Editora Dialética. 1999.

ROCHA, Valdir de Oliveira (org.). **Tributos e Preços de Transferência**. 1ª edição. São Paulo: Editora Dialética. 1997.

ROSA JUNIOR, Luiz Emygdio F. da. **Manual de Direito Financeiro e Direito Tributário**. 20ª edição, revista e atualizada. Rio de Janeiro: Renovar, 2007

SCHOUERI, Luís Eduardo. **Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro**. 2ª edição, revista e atualizada. São Paulo: Editora Dialética, 2006.

TÔRRES, Heleno. **Direito Tributário Internacional – Planejamento Tributário e Operações Transnacionais**. 1ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais. 2001.