

Carlos Felipe Araujo de Souza

UMA ANÁLISE COMPARATIVA, ENTRE PORTUGAL E BRASIL, DAS NORMAS FICAIS SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Dissertação de Mestrado de Especialização Avançada em Contabilidade e Finanças, orientada pelo Prof. Doutor
António Martins e apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

Setembro / 2017



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Carlos Felipe Araujo de Souza

Uma análise comparativa, entre Portugal e Brasil, das normas fiscais sobre preços de transferência

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, apresentada à Faculdade de Economia
da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Professor Doutor António Manuel Ferreira Martins

Coimbra, 2017

Aos meus pais, Angela e Carlos Alberto, que sempre foram um exemplo de que tudo é possível. Basta termos um desejo sincero e determinação.

AGRADECIMENTOS

Sou uma pessoa que felizmente tem muitos motivos para agradecer.

Sei que primeiramente não seria capaz de conquistar nada na vida se não fosse a força de vontade e a determinação de meus pais, que sempre fizeram tudo para dar as ferramentas necessárias para que eu e minhas irmãs pudéssemos transpassar as dificuldades que teríamos na vida.

Também sei da vital importância de minha namorada, Vanessa, que não somente me incentivou a voltar para a vida acadêmica, como também fez questão de participar deste ciclo de minha vida. Embarcou comigo para a cidade de Coimbra de modo a fazermos juntos este mestrado.

Conseqüentemente não posso deixar de agradecer também a Vanessa, minha esposa. Embora não existam palavras capazes de exprimir meu sentimento de amor e agradecimento, gostaria que soubesse a imensa felicidade que tenho por tê-la sempre ao meu lado, me apoiando e incentivando nos momentos difíceis e sendo a pessoa com quem posso dividir os sucessos e conquistas.

Não poderia deixar de agradecer, também, as minhas irmãs Karina e Vanessa. Vocês não só me apoiaram desde o início a embarcar para Portugal para realizar este mestrado, como também se esforçaram para se fazerem presentes durante todo este período. Por meio de videoconferências, ligações, mensagens e, inclusive, de visitas a este lado do oceano, me senti sempre próximo da família. Muito obrigado por estarem sempre ao meu lado, não importando a distância.

Ao estimado professor Dr. António Martins, meu professor orientador. A você agradeço por todos os conhecimentos transmitidos em sala de aula, que foram passados com tanto entusiasmo e dedicação, que estimularam meu interesse na área da fiscalidade e me fizeram querer estudar mais profundamente o tema abordado neste trabalho. Obrigado por ter aceitado o convite para ser o professor que me guiaria no desenvolvimento desta tese de mestrado e por compartilhar seu tempo e conhecimentos científicos, que muito foram valiosos e indispensáveis.

Aos amigos que fiz em Coimbra e que ajudaram a tornar esta passagem por Portugal ainda mais enriquecedora do ponto de vista pessoal e cultural. Dedico também a vocês a conclusão deste mestrado: Daniel, João, Thalita, Alessandra, Mirreille, Raphael, Eusébio, Edi, Jackson, Joana, Maurício, Tom, Mariaelena, Mariuxi, Gabriel, dentre tantos outros que não citei, mas estarão sempre em minhas melhores recordações.

Aproveito também para agradecer aos demais docentes da Universidade de Coimbra que muito foram importantes para a absorção de tantos conhecimentos.

Do mesmo modo gostaria de agradecer aos demais funcionários da Universidade de Coimbra por serem tão atenciosos e simpáticos comigo durante estes dois anos que frequentei, quase diariamente, as bibliotecas, cantinas, EEA, salas de aulas, computadores e de estudos, fotocopiadoras e cafés.

*“É injusto que toda a sociedade contribua
para custear uma despesa cujo benefício
vai a apenas uma parte dessa sociedade”
(Adam Smith)*

RESUMO

A Fiscalidade Internacional vem se tornado um tema cada vez mais complexo devido as consequências advindas da globalização, fenômeno este que possibilitou a maior integração das economias globais e de seus agentes econômicos, assim como provocou um significativo crescimento do fluxo internacional de capitais. Grandes grupos multinacionais se formaram com subsidiárias espalhadas por dezenas ou, em alguns casos, centenas de países. O aumento da dimensão destes grupos fez com que suas estruturas passassem a ser descentralizadas, conduzindo a uma proliferação de diferentes unidades de produção e ao desenvolvimento de transações internas ao grupo. Destas transações intragrupo podemos depreender a temática estudada neste trabalho: os preços de transferência. A maximização dos lucros globais das multinacionais por meio da realocação de capitais para países com tributação mais atrativa vem sendo um dos assuntos mais abordados e discutidos por acadêmicos, profissionais e órgãos regulamentadores.

Neste sentido o presente trabalho desenvolveu uma análise jurídico-comparativa entre os normativos de preços de transferência vigentes no Brasil e em Portugal, este último sendo um país membro da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a fim de detectar suas principais semelhanças e pontos de divergência. De acordo com os resultados obtidos foi possível perceber que estas se divergem substancialmente, principalmente no que tange aos métodos adotados. Embora a atribuição de margens fixas no Brasil ofereça a sua autoridade fiscal uma previsão mais fiável do quanto virá a arrecadar, tais métodos de cálculo se demonstram mais complexos e burocráticos para os contribuintes que os adotados em Portugal e pela OCDE. Dentre as semelhanças encontradas destaca-se a definição dos países com tributação claramente mais favorável, assim como o fato de considerar qualquer transação entre uma parte nacional e uma outra parte residente nestes países como uma operação necessariamente abrangida pela matéria dos preços de transferência. Concluiu-se, por fim, que uma aproximação do ordenamento normativo brasileiro das orientações da OCDE tornaria as relações comerciais internacionais mais simples, bem como poderia ser fator de atração de novos investimentos internacionais.

Palavras-Chave: Preços de transferência; transação intragrupo; OCDE; análise legislativa; grupos multinacionais.

ABSTRACT

International Taxation has become an increasingly complex issue due to the consequences of globalization, a phenomenon that has enabled the greater integration of global economies and their economic agents, as well as a significant increase in the flow of capital. Large multinational groups were formed with subsidiaries scattered in dozens or, in some cases, hundreds of countries. The increase in the size of these groups made their structures decentralized, leading to a proliferation of different production units and the development of internal transactions to the group. From these intra-group transactions, we can deduce the subject matter studied in this paper: transfer prices. Maximizing the global profits of multinationals by reallocating capital to countries with more attractive taxation has been one of the topics most discussed and discussed by academics, professionals and regulators.

The present work developed a legal-comparative analysis between the norms of transfer prices in Brazil and Portugal, the latter being a member country of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), in order to detect its main similarities and points of divergence. According to the results obtained, it was possible to realize that these differ substantially in several aspects, but mainly in relation to the adopted methods. Although the allocation of fixed margins in Brazil gives its fiscal authority a more reliable forecast of how much it will collect, such methods of calculation prove more complex and bureaucratic for taxpayers than those adopted in Portugal and other OECD members. Among the similarities, we can observe the definition of countries with clearly more favorable taxation, as well as the fact of considering any transaction between a national party and another party resident in these countries as an operation necessarily covered by the matter of transfer prices, stands out. Finally, it was concluded that an approximation of the Brazilian normative order of the OECD guidelines would make international trade relations simpler, as well as could attract new international investments.

Keywords: Transfer pricing; Intragroup transactions; OECD; Legislative analysis; multinational groups.

Lista de Abreviaturas

APA's	“Advance Pricing Agreements”
AT	Autoridade Tributária
CAP	Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro
CPL	Método do Custo de Produção mais Lucro
CSLL	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
CTB	Código Tributário Brasileiro
DEAIN	Delegacia Especial de Assuntos Internacionais
DEINF	Delegacia Especial de Instituições Financeiras
DEMAC	Delegacia Especial de Maiores Contribuintes
DIPJ	Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica
ECF	Escrituração Contábil Fiscal
EY	Ernst & Young
EUA	Estados Unidos da América
IN	Instrução Normativa
IRPJ	Imposto de Renda sobre Pessoas Jurídicas
OCDE	Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OECD	“ <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> ”
OEEC	“ <i>Organisation for European Economic Cooperation</i> ”
PCI	Método do Preço sob Cotação na Importação
PECEX	Método do Preço sob Cotação na Exportação
PIC	Preços Independentes Comparados
PRL	Preço de Revenda Menos Lucro
PRL	Método do Preço de Revenda menos Lucro
PVA	Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro
PVEx	Método do Preço de Venda nas Exportações
PVV	Método do Preço de Venda a Varejo, no País de Destino, Diminuído do Lucro
RFB	Receita Federal Brasileira

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Comparação de influências externas	81
Tabela 2 - Comparação de partes relacionadas.....	84
Tabela 3 - Comparação de métodos de cálculo	87
Tabela 4 - Comparação de métodos com margens fixas	88
Tabela 5 - Comparação de penalidades	89
Tabela 6 - Comparação quanto ao uso de APA's	91
Tabela 7 - Comparação de documentação exigida	94

Lista de Figuras

Figura 1 - Confiança de consumidores e empresas no mercado brasileiro.....	7
Figura 2 - Demanda, produção e preço no Brasil.....	8
Figura 3 - Situação que respeita o princípio de “arm's length”	18
Figura 4 - Situação que não respeita o princípio de “arm's length”	19
Figura 5 - Linha do tempo da legislação de preços de transferência no Brasil	36
Figura 6 - Exemplo numérico do método PIC.....	44
Figura 7 - Exemplo numérico do método PRL.....	48
Figura 8 - Exemplo numérico de exportações	51
Figura 9 - Exemplo numérico do método PVA	53
Figura 10 - Preço parâmetro x Preço praticado.....	57
Figura 11 - Países membros da OCDE.....	60
Figura 12 - Países "key partners" da OCDE.....	60
Figura 13 - Exemplo numérico do método do preço comparável de mercado	69
Figura 14 - Preço de revenda minorado.....	71
Figura 15 - Exemplo numérico do método do custo majorado	73

Sumário

INTRODUÇÃO	1
PERTINÊNCIA TEMÁTICA.....	7
1. Revisão de Literatura	13
2. Metodologia.....	29
3. Preços de Transferência	33
3.1. Legislação aplicada no Brasil	33
3.1.1. Conceitos na legislação brasileira	38
3.1.2. Métodos aceites pela legislação brasileira.....	40
3.1.3. Considerações relevantes da legislação brasileira	57
3.2. Recomendações da OCDE	59
3.2.1. Modelos propostos pela OCDE.....	61
3.3. Legislação aplicada em Portugal	63
3.3.1. Os métodos aceites pela legislação portuguesa	67
3.3.2. Considerações relevantes da legislação portuguesa.....	78
3.4. Análise comparativa entre a legislação de Portugal e Brasil à luz das recomendações da OCDE.....	80
3.4.1 Influências externas sobre a legislação do país.....	80
3.4.2. Sujeição aos preços de transferência	81
3.4.3. Métodos de cálculo utilizados	85
3.4.4. Penalidades	88
3.4.5. Possibilidade de acordos prévios (APA's).....	90
3.4.6. Prazos	91
3.4.7. Documentação exigida	92
3.4.8. Investimentos na fiscalização em Preços de Transferência	94
3.4.9. Período de atuação da legislação sobre a temática nos países	95
4. Considerações Finais.....	97
4.1. Limitações do estudo	102
4.2. Sugestões para estudos futuros.....	103
Referências Bibliográficas.....	105

INTRODUÇÃO

A temática dos preços de transferência é um assunto largamente discutido tanto pelos contribuintes, quanto pelos legisladores e envolve não apenas uma, mas sim várias áreas do conhecimento de maneira interligada, tais como, contabilidade, finanças e fiscalidade.

Por um lado, os contribuintes buscam pagar menos impostos, pois maior será o seu lucro líquido. Enquanto, do outro lado, há a visão do Estado, que entende a fiscalidade não como um fim, mas sim como um meio pelo qual é possível obter uma arrecadação fiscal capaz de suprir as necessidades da população, que carece de serviços públicos considerados essenciais e da justa repartição dos rendimentos entre todos os que compõem o meio (Azevedo, 2003).

Na economia atual, o papel dos grupos económicos e das transações entre empresas associadas, é de capital importância. As transações realizadas no âmbito dos preços de transferência, por ser uma ferramenta capaz de transferir, dentro de um grupo económico, rendimentos de uma empresa para outra independentemente de onde estas se localizarem, influenciam significativamente a carga tributária de um grupo e, conseqüentemente, a receita fiscal dos Estados envolvidos em suas operações.

A atual fase do desenvolvimento da economia é marcada pelo domínio do capital financeiro, advindo da expansão do comércio mundial e do fluxo de capitais internacionais. Havendo muitos fenômenos suscetíveis de tributação transpassando as fronteiras nacionais torna-se interessante, para as empresas, buscar Estados que ofereçam vantagens fiscais para localizar os seus rendimentos, alcançando deste modo um lucro líquido mais atrativo para seus investidores (Santos, 2004).

Sikka e Willmott (2010) ressaltam que hoje, com o advento da globalização e da economia de escala, se tornou comum empresas expandirem sua linha de produção para além de suas fronteiras, desenvolvendo seus produtos e serviços por meio de uma “produção global”. Em outras palavras, isto significa que as

diversas etapas de produção e desenvolvimento de um mesmo bem, direito ou serviço são operadas em diferentes países e regiões.

Exemplificando esta ideia, podemos descrever como ocorrem os processos operacionais de uma fábrica de automóveis hipotética:

- Os escritórios situados nos países A e B são responsáveis por projetar o design das peças e componentes dos carros;
- As fábricas situadas nos países C e D realizam a fabricação de todas estas peças e componentes;
- As montadoras residentes nos países E e F se encarregam de montar o carro;
- As marcas e patentes pertencem aos escritórios que se encontram nos países G e H;
- Já o direito de marketing global da marca é atribuído aos escritórios que estão nos países I e J; e
- Por fim, a fabricante de automóveis vende estes veículos nos países K, L e M.

As diferentes etapas do processo produtivo são de responsabilidade de empresas que, embora possuam centros de controle individuais e disponham de certa autonomia, pertencem e são controladas pelo mesmo grupo empresarial. Isto significa que tais empresas não operam almejando o melhor resultado individual, mas sim com o objetivo de alcançar o melhor resultado financeiro global, beneficiando o grupo como um todo.

Por se tratarem, evidentemente, de empresas parceiras e que transacionam com intuito de beneficiar o grupo, estas são legalmente condicionadas a prestar esclarecimentos sobre os preços praticados às autoridades tributárias. Ou seja, no caso exemplificado quanto a produção de veículos, seria necessário formalizar o adequado esclarecimento dos preços praticados em todos os país envolvidos em transações comerciais internacionais entre empresas do mesmo grupo económico.

Os países exigem tal procedimento porque se preocupam com a possibilidade destas empresas desviarem, por meio de transações intragrupo, seus rendimentos para países que possuem uma tributação mais baixa. Se isto ocorresse, o país

deixaria de receber os devidos encargos tributários, vendo sua arrecadação fiscal sobre os rendimentos ser reduzida ou, em alguns casos, nula.

Casos recentes, com repercussão internacional, envolvendo a referida temática tiveram grandes empresas multinacionais como protagonistas. Entre elas estão as multinacionais Starbucks, Fiat, Amazon e Apple.

A Starbucks é uma empresa multinacional que iniciou suas atividades em Seattle, nos EUA, e hoje possui a maior cadeia de cafeterias no mundo com 25.085 lojas distribuídas em 75 países. (Starbucks, 2016)

A Starbucks, desde o começo de suas atividades no Reino Unido, apresentou relatórios com crescimento lucrativo para os investidores. No entanto, durante os 15 anos - período compreendido entre 1998 e 2012 - de operações nesta região, a empresa pouco pagou de imposto sobre o lucro. De acordo com Campbell e Helleloid (2016), a divisão da Starbucks no Reino Unido usou uma combinação de práticas de evasão fiscal, como, por exemplo, preços de transferência e royalties, para transferir o lucro tributável para outras subsidiárias da empresa que estavam localizadas em países onde as taxas seriam mais baixas.

Os problemas da Starbucks começaram em outubro de 2012, quando Tom Bergin publicou na *Reuters* seu artigo intitulado de “*Special Report: How Starbucks avoids UK taxes*”, observando a contradição do modelo de negócio da Starbucks no Reino Unido que divulgava anualmente prejuízo para fins fiscais, mas ao mesmo tempo dezenas de novas lojas eram abertas e os executivos afirmavam aos seus investidores que o negócio era lucrativo.

Bergin (2012) descreveu como as filiais da Starbucks transacionavam entre si de modo a fazer com que as lojas no Reino Unido apresentassem altos rendimentos operacionais, mas legalmente não reportassem lucro tributável no país. As contas da subsidiária no Reino Unido relatavam que, desde que abriu suas portas em 1998, a empresa havia acumulado mais de 3 bilhões de libras em vendas de café. Em contrapartida desta receita, os relatórios também apontavam que a empresa havia pago apenas 8,6 milhões de libras em impostos sobre os rendimentos no mesmo período.

Apenas como efeito de comparação, a rede de restaurantes Kentucky Fried Chicken, parte da Yum Brands Inc., declarou uma receita semelhante, sendo esta

de 1,1 bilhões de libras no mesmo período, mas pagaram cerca de 36 milhões de libras em impostos (Bergin, 2012).

Devido a um planejamento econômico e fiscal agressivo, foi possível “exportar” legalmente, por meio de preços de transferência, seu lucro para países que ofereciam uma carga tributária mais branda, como, neste caso, Suíça e Holanda.

Com intuito de evitar a perda de receitas fiscais importantes para o desenvolvimento econômico e social dos países, os órgãos fiscais vêm empreendendo imensos esforços em busca de alternativas capazes de combater esta prática recorrente das empresas.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento de Desenvolvimento Econômico (OCDE) ou “*Organisation for Economic Co-operation and Development*” (OECD), é uma organização internacional criada em meados de 1960 que visa solucionar questões de ordem econômica e fiscal como os preços de transferência, em proporções globais. Originalmente contava com 18 países europeus mais os Estados Unidos e Canadá como membros fundadores. Atualmente fazem parte da organização 35 (trinta e cinco) países membros e 5 (cinco) países considerados como “*key partners*”. (OECD, 2017).

A OCDE vem somando desde então “*know-how*” e esforços de seus países membros em busca de alternativas e soluções que visem não somente evitar a prática abusiva de uso dos preços de transferência, mas fazer ajustamentos aos valores de maneira justa e próxima da uma realidade comercial neutra. Devido a sua dimensão e contribuição, esta organização é hoje uma referência global quanto a temática preços de transferência.

Portugal é um dos países fundadores da OCDE, tendo assinando a convenção de países membros em 04 de agosto de 1961. Já o Brasil foi convidado a ser um “*key partner*” da organização apenas em maio de 2007 e, devido ao fato de ter esta classificação, não possui obrigação de seguir suas recomendações. (OECD, 2017).

Tendo isto em vista, o presente trabalho possui o objetivo de fazer uma análise comparativa da aplicação da legislação de Preços de Transferência entre Portugal e Brasil, salientando as diferenças encontradas devido ao fato de um

seguir as recomendações da OCDE e a outro ter desenvolvido seu próprio modelo de legislação sobre a temática.

Por meio de tal análise, o presente trabalho tenciona responder à seguinte questão: Quais diferenças essenciais se verificam entre a legislação fiscal de Portugal e Brasil a respeito de Preços de Transferência face aos princípios e recomendações da OCDE?

Para tal foi desenvolvida uma pesquisa que possui natureza qualitativa e descritiva.

A tese encontra-se organizada em quatro capítulos, sendo estes, respectivamente: a Revisão de Literatura, a Metodologia da Pesquisa, os preços de Transferência e, por último, as Considerações Finais. No capítulo 1 está discorrida a Revisão da Literatura sobre preços de transferência. No referido capítulo citamos um dos primeiros artigos sobre a temática como forma de explicitar onde e quando surgiu o assunto, além de demais artigos recentes que tratam tanto da temática como, também, sobre assuntos relacionados aos quais os preços de transferência exercem influência. Para isso foram pesquisados autores Brasileiros, Portugueses e também artigos internacionais.

O capítulo 2 aborda a maneira pela qual a metodologia da pesquisa foi feita, tencionando explicitar que se trata de uma análise qualitativa da legislação de preços de transferência no Brasil e em Portugal, de modo a compará-las identificando suas principais semelhanças e divergências.

O capítulo 3 está subdividido em 4 importantes subcapítulos, sendo estes: a “Legislação aplicada no Brasil”, as “Recomendações da OCDE”, a “Legislação aplicada em Portugal” e finalmente a “Análise comparativa entre a legislação de Portugal e Brasil à luz das recomendações da OCDE”. Isto de modo a transmitir ao leitor os elementos, sobre a temática de preços de transferência, mais relevantes para o conteúdo e conclusão deste trabalho.

Por fim, no capítulo 4 deste trabalho, serão apresentadas ao leitor as considerações finais de modo a deixar claro quais são os aspectos mais relevantes extraídos da análise, assim como a conclusão à qual chegamos após realizado tal estudo. Ademais, no mesmo capítulo, é possível entender quais foram as limitações

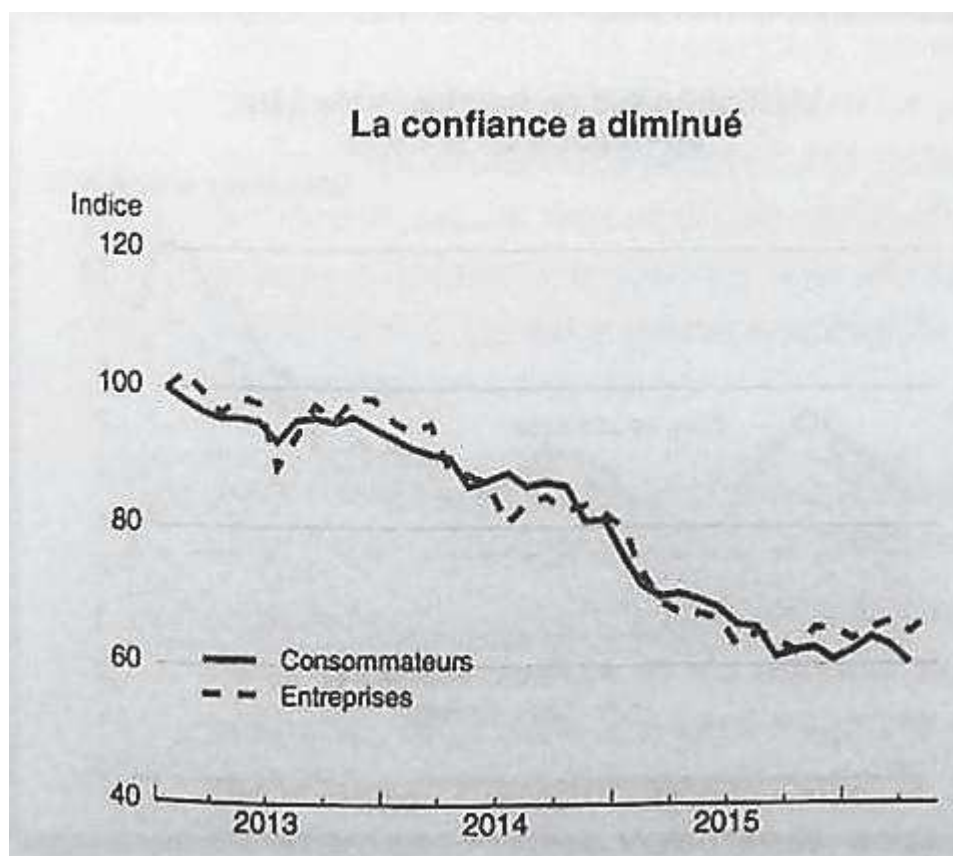
do estudo, além de sugestões para futuros trabalhos no que tange a temática dos preços de transferência.

PERTINÊNCIA TEMÁTICA

De acordo com publicação da “*Perspectives Économiques de l’OCDE*”, o Brasil se encontra em uma profunda recessão que continuará pelo menos até o ano de 2018. Tal situação iniciou-se após investigações que culminaram em consecutivos escândalos de corrupção, gerando uma grande incerteza política no país com graves consequências na economia. (OCDE, 2016)

A falta de confiança das empresas e consumidores provocou um declínio significativo na produção e procura de bens e serviços, reduzindo a procura no mercado interno e assolando ainda mais o país numa grave crise. Podemos perceber isto por meio da Figura 1.

Figura 1 - Confiança de consumidores e empresas no mercado brasileiro



Fonte: OCDE (2016) *Perspectives économiques de l’OCDE*. Paris: OECD Publishing, 117.

Neste contexto, o único setor da economia que continua apresentando um crescimento vigoroso e sustentável é o mercado de exportações como é possível observar na Figura 2. As empresas aproveitam as taxas de câmbio mais baixas e, portanto, mais competitivas com relação ao mercado externo e negociam seus produtos no mercado internacional. (OCDE, 2016).

Figura 2 - Demanda, produção e preço no Brasil

Brésil: Demande, production et prix						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Prix courants milliards de BRL	Pourcentage de variation, en volume (prix de 2000)				
PIB aux prix du marché	4 805.9	3.0	0.1	-3.9	-4.3	-1.7
Consommation privée	2 949.7	3.5	1.3	-4.0	-4.8	-3.5
Consommation publique	892.6	1.5	1.2	-1.0	-1.8	0.0
Formation brute de capital fixe	995.6	5.8	-4.4	-14.1	-14.0	-4.5
Demande intérieur finale	4 837.9	3.6	0.1	-5.4	-5.9	-2.9
Variation des stocks ¹	33.4	0,2	-0.1	-1.6	-0.9	0.0
Demande intérieur totale	4 871.4	3.7	0.0	-6.9	-6.8	-3.0
Exportations de biens et services	563.5	2.6	-1.0	6.1	1.3	4.5
Importations de biens et services	628.9	6.9	-1.1	-14.1	-14.1	-4.4
Exportations nettes ¹	-65.4	-0.6	0.0	2.7	2.2	1.2

1. Contributions aux variations du PIB en volume, montant effectif pour la première colonne.
Source : Base de données des Perspectives économiques de l'OCDE, n°99

Fonte: Autor, baseado em OCDE (2016) *Perspectives économiques de l'OCDE*. Paris: OECD Publishing, 118.

Para suportar e superar a crise político-econômica instaurada, a receita federal brasileira procura aumentar sua arrecadação fiscal. Como o único setor da economia a crescer é o mercado de exportações, podemos perceber a relevância de um estudo voltado para a tributação dos valores envolvidos em tais transações, sendo os preços de transferência um dos principais assuntos correlacionados.

Ao analisar os “*annual report*” de quatro empresas multinacionais que transacionam em diferentes países, incluindo o território brasileiro, é possível perceber a dimensão dos valores negociados e a importância de se tributar tais valores de maneira correta e de modo a beneficiar o país onde a operação é feita.

Seguem abaixo as principais informações financeiras a nível global das empresas no ano de 2016:

i. P&G (Procter & Gamble)

Presente em mais de cento e oitenta países, a empresa declarou uma receita global de vendas de 65,3 bilhões de dólares e o pagamento de 3,3 bilhões de dólares em impostos. Ressalta-se que 1,9 bilhões foram pagos apenas nos Estados Unidos (P&G, 2017);

ii. AB InBev

Presente em mais de cem países por meio de quatrocentos diferentes marcas de cerveja. A empresa declarou ter auferido 45,5 bilhões de dólares em vendas globais e ter recolhido 1,6 bilhões de dólares em impostos (AB InBev, 2017);

iii. Nestlé

Presente em cento e noventa e um países e possui quatrocentas e oito fábricas que auxiliaram a empresa a alcançar 89,5 bilhões de dólares em vendas globais, dos quais o mercado brasileiro é responsável por 4,1 bilhões de dólares. O valor de imposto pago globalmente foi de 4,4 bilhões de dólares (Nestlé, 2017);

iv. Unilever

Presente em mais de cento e noventa países e totalizou uma arrecadação global de vendas no valor de 52,7 bilhões de dólares e pagou 2 bilhões em impostos (Unilever, 2017).

O ponto central de preocupação das autoridades fiscais dos países envolvidos em tais operações é a coerência dos preços praticados em operações que envolvam empresas do mesmo grupo multinacional, principalmente quando se tratam de negociações envolvendo dois ou mais países ou regiões independentes.

Devido ao fato de os países apresentarem diferentes taxas fiscais, torna-se interessante para o grupo empresarial operar de modo a concentrar seus resultados positivos no país que possui a menor taxa, do mesmo modo que será mais vantajoso concentrar prejuízos ou baixos rendimentos onde houver a maior carga tributária.

Obviamente, o Brasil, assim como qualquer outro país, não deseja ser o que irá concentrar os prejuízos ou baixos rendimentos de um grupo multinacional que transaciona milhões ou bilhões de dólares anualmente.

Há, inclusive, um conjunto de perguntas e respostas elaborado pela Receita Federal do Brasil (RFB) onde pode-se encontrar a resposta para a pergunta: “Porque o preço de transferência deve ser controlado pelas administrações tributárias?”. Na resposta citada abaixo é possível perceber a preocupação com a arrecadação fiscal brasileira.

“O controle fiscal dos preços de transferência se impõe em função da necessidade de se evitar a perda de receitas fiscais. Essa redução se verifica em face da alocação artificial de receitas e despesas nas operações com venda de bens, direitos ou serviços, entre pessoas situadas em diferentes jurisdições tributárias, quando existe vinculação entre elas, ou ainda que não sejam vinculadas, mas desde que uma delas esteja situada em país ou dependência com tributação favorecida ou goze de regime fiscal privilegiado.

Diversos países vêm instituindo esse controle como medida de salvaguarda de seus interesses fiscais, haja vista a constatação de manipulação dos preços por empresas interdependentes em transações internacionais, com o inequívoco objetivo de usufruir de regimes tributários mais favoráveis. Assim, ocorre a transferência de renda de um Estado para outros que oferecem alíquotas inferiores ou concedem isenções, por intermédio da manipulação dos preços praticados na exportação e na importação de bens, serviços e direitos” (RFB, 2009: 2).

Com esta situação em evidência torna-se importante refletir se as distinções encontradas no método de cálculo das margens de Preço de Transferência entre o Brasil e os outros países são benéficas para a arrecadação fiscal brasileira.

Fazer uma comparação com Portugal se torna muito interessante, pois este é um dos 35 países membros da OCDE e que, portanto, tende a seguir as suas recomendações. Além disso, Portugal é um país que visa atrair investimentos internacionais, do mesmo modo que o Brasil o deseja fazer para recuperar o desenvolvimento de sua economia.

Sendo assim, é necessário se atentar também as questões subjacentes ao tema, como, por exemplo, a necessidade de atrair novos investimentos ao país com vista a aumentar a arrecadação fiscal. Neste sentido, será que uma legislação complexa e diferente da regulada pela OCDE e praticada por diversos países é atrativa para novos investidores no Brasil?

Ainda no que tange a crise e a necessidade da redução dos gastos estatais, será que a aplicação de uma lei com alto grau de complexidade nos métodos de cálculo das margens não influencia nos gastos estatais, uma vez que o Estado precisa de alocar elevados recursos para fiscalizar as empresas? Esta última questão torna-se pertinente porque é necessário ter em vista que, caso a aplicação da lei seja demasiadamente complexa, haverá aumento de custos associados a arrecadação destes impostos.

Também na ótica do contribuinte deve observar-se que a complexidade dos cálculos de tais indicadores ou margens torna os gastos na elaboração de suas demonstrações financeiras demasiadamente dispendiosa.

Em razão das mencionadas consequências advindas da adoção de métodos de cálculo das margens no Brasil, que divergem de países que adotam o modelo indicado pela OCDE, é de se presumir o quão relevante se faz a análise mais aprofundada da presente problemática.

Portanto, a comparação entre a legislação de preços de transferência adotada pelo Brasil e por Portugal, país que adota as recomendações feitas pela OCDE, é necessária para maior compreensão do assunto.

1. Revisão de Literatura

Muitos dos artigos analisados, independentemente de serem desenvolvidos por autores portugueses, brasileiros ou internacionais, citam o artigo “*On the Economics of Transfer Pricing*”, escrito por Jack Hirshleifer em 1956, como um dos trabalhos pioneiros sobre os preços de transferência. Desde então, o tema vem sendo objeto de estudo de acadêmicos, órgãos reguladores e fiscalizadores, empresas de auditoria, tribunais de diferentes países e organizações internacionais, como, por exemplo, a já referida OCDE.

Hirshleifer (1956) afirmou em seu artigo que as grandes empresas estavam criando subdivisões que transacionavam entre si, atuando como diferentes "centros de lucro" dentro da mesma organização. Nesse momento, segundo o autor, surgiu a problemática envolvendo os preços de transferência, já que os preços dos bens e serviços comprados e vendidos entre as filiais não seriam negociados de modo a beneficiar as subdivisões de modo individual, mas sim com intuito de maximizar o lucro da empresa como um todo. Estes preços fixados nas transferências internas são capazes de afetar diretamente não só o lucro global alcançado pela organização, mas também o nível de atividade de cada divisão e a taxa de retorno sobre o investimento.

Na opinião do citado autor, estes valores negociados entre as filiais deveriam ser ajustados, de modo a corresponder aos valores que seriam normalmente negociados caso as empresas fossem independentes e transacionassem no mercado de livre concorrência. O desenvolvimento de seus estudos concluiu que, quando não existe um mercado separado para os insumos intermediários, o preço de transferência deveria ser ajustado ao custo marginal da divisão produtora. Em contrapartida, se houver um mercado perfeitamente competitivo para estes insumos intermediários, o preço de transferência deveria ser ajustado de maneira a corresponder a este valor negociado (Hirshleifer, 1956).

Mas o autor também ressaltou que calcular o valor correto dos preços de transferência é algo complexo, admitindo que encontrar o preço correto depende de uma série de fundamentos econômicos, incluindo a natureza da concorrência

nos mercados intermediários e finais, a estrutura dos custos e se há dependências técnicas entre as diferentes divisões de uma mesma empresa.

Tila (2015) afirma que a análise desenvolvida por Jack Hirshleifer, embora corretamente elaborada, não abordou os efeitos de tributação inerentes às transações intergrupo que ocorrem entre diferentes países ou Estados. Para o autor, os preços de transferência dentro de uma multinacional não são impulsionados apenas por fatores econômicos, mas também por interesses fiscais. A partir do momento que as multinacionais se encontram em diferentes países, com diferentes taxas tributárias, é considerada uma vantagem fiscal a empresa realocar seus rendimentos para as jurisdições que possuem regimes fiscais mais favoráveis.

Seguindo a mesma linha de raciocínio, Huh e Park (2013) sustentam que parte da literatura existente ignora questões decorrentes da interação entre a área contábilística e fiscal. Os autores concluíram que as decisões estratégicas de uma empresa como, por exemplo, a distribuição da cadeia de abastecimento, são tomadas principalmente com base em considerações fiscais, ao contrário de outrora que era imprescindível analisar apenas questões econômicas e logísticas da operação.

Antunes (2011) concorda que a matéria de preços de transferência constitui um “elemento central da estratégia tributário-financeira dos grupos de sociedades com implantação multinacional”, pois de tal modo é possível maximizar o lucro líquido global do grupo a partir da redução na carga fiscal global suportada.

Segundo o autor, os preços de transferência podem levar a uma situação que:

“[...] visa reduzir a carga fiscal global suportada pelo grupo (maximizar o lucro líquido depois do imposto) mediante a sobrefaturação ou subfaturação realizada nas transações efetuadas entre as sociedades agrupadas sediadas em diferentes territórios, por forma a aproveitar as disparidades dos respectivos regimes fiscais nacionais” (Antunes, 2011:21).

Segundo Sosnowski (2016), as autoridades fiscais estão cientes que a prática dos preços de transferência tende a aumentar e a se tornar cada vez mais complexa. Isto implica consequências desfavoráveis não apenas ao orçamento do Estado, que deixa de arrecadar o correto valor tributário, mas também pode prejudicar os acionistas minoritários destas empresas.

É possível afirmar, segundo a autora supracitada, que qualquer empresa que possua subsidiárias em dois ou mais países que apresentem diferentes taxas fiscais é tentada a concentrar seus lucros onde a carga tributária for mais branda. Isto porque são significativos os benefícios econômicos trazidos pelo simples fato de elevar ou diminuir o preço de um determinado produto, serviço ou direito numa transação intragrupo.

A transferência de lucros de uma empresa para outra jurisdição poderá configurar uma evasão fiscal, ou seja, a perda de receita do Estado por conta de negociações que não respeitem as condições normais de um mercado de livre concorrência.

Há diferentes modalidades de evasão fiscal, mas de acordo com Pereira (2014) todas são formadas por atos e contratos atípicos que possuem como objetivo pagar o menor valor possível de impostos e aumentar, por consequência, a receita líquida da empresa.

Dentre suas diferentes modalidades, a evasão fiscal internacional assumiu uma importância acrescida, com o crescente número de internacionalização de empresas, dos avanços tecnológicos e da crescente liberdade de circulação de pessoas e capitais. As grandes organizações se aproveitam destes fatores e da existência de diferentes jurisdições fiscais pelo mundo, para instalar a residência de uma pessoa singular ou coletiva (pessoa física ou jurídica) numa localização que possua ou uma baixa carga tributária ou uma fiscalização branda. Dessa forma, por meio dos preços de transferência, é possível repartir os rendimentos entre estes favoráveis espaços tributários (Pereira, 2014).

Fato é que esta prática empresarial advém de um planejamento fiscal muito bem elaborado. Sendo assim, Marques (2015) chama a atenção para a problemática do planejamento fiscal abusivo das empresas, mas ressalta a importância de saber distinguir entre planejamento fiscal agressivo (mas legal e legítimo) e abusivo. O autor afirma que o planejamento fiscal das empresas é muitas vezes classificado como abusivo ou agressivo de maneira indiscriminada, não havendo uma real ponderação quanto a veracidade da situação em questão.

É possível criar um planejamento fiscal capaz de obter vantagens tributárias não previstas em lei, simplesmente pelo fato de ainda não haver normas existentes

que consigam prever um certo tipo de comportamento, ou seja, no caso de lacunas da lei. Portanto, este planejamento fiscal empresarial é visto como agressivo, mas legal.

Sava e Tureatca (2017), seguindo a mesma linha de raciocínio, concordam que as empresas multinacionais tendem a adotar estratégias agressivas de planejamento tributário fazendo uso das inconsistências e lacunas encontradas nas regras tributárias que existem nas diferentes jurisdições fiscais. Além disso os autores afirmam que estas empresas ainda podem atribuir, de maneira artificial, a propriedade de ativos a subsidiárias que existem apenas no papel e que estão localizadas em paraísos fiscais.

De maneira geral, o planejamento fiscal norteia a prática agressiva, mas muitas vezes tal comportamento incumpra leis já estabelecidas e, sendo assim, passa a ser classificado como ilegal (Marques, 2015).

De modo a garantir que as empresas negociem com partes relacionadas de modo a aplicar as regras de livre concorrência, eliminando assim o efeito das condições especiais nos seus lucros globais em contrapartida do país auferir a correta receita tributária, os países membros da OCDE adotam o princípio de “*arm’s length*”, ou de plena concorrência, criado pela própria organização.

É possível encontrar uma breve explicação nas “*Guidelines*” de preço de transferência da própria OCDE sobre como este princípio funciona na prática. Podemos assim subtrair o trecho citado abaixo:

“Where the conditions made or imposed in a transfer of functions, assets and/or risks, and/or in the termination or renegotiation of a contractual relationship between two associated enterprises located in two different countries differ from those that would be made or imposed between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.” (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2010: 252)

Entende-se que quando duas empresas associadas praticam condições diferentes das que seriam praticadas entre empresas independentes, seja por imposição ou pela simples aceitação destas, o correto é ser acrescido ao lucro

declarado da organização beneficiada por tais condições a diferença entre a receita originada e a receita que seria obtida se não houvessem condições especiais na transação. Sendo assim, de acordo com as recomendações da OCDE, a empresa deve ser tributada em conformidade com o princípio de *“arm’s length”*.

Dessa forma acredita-se ser possível garantir a base tributável adequada a cada jurisdição e evitar a dupla tributação das empresas, sendo evidente a tentativa da OCDE de promover um bom ambiente de comércio e investimento internacional para o legislador e para o contribuinte.

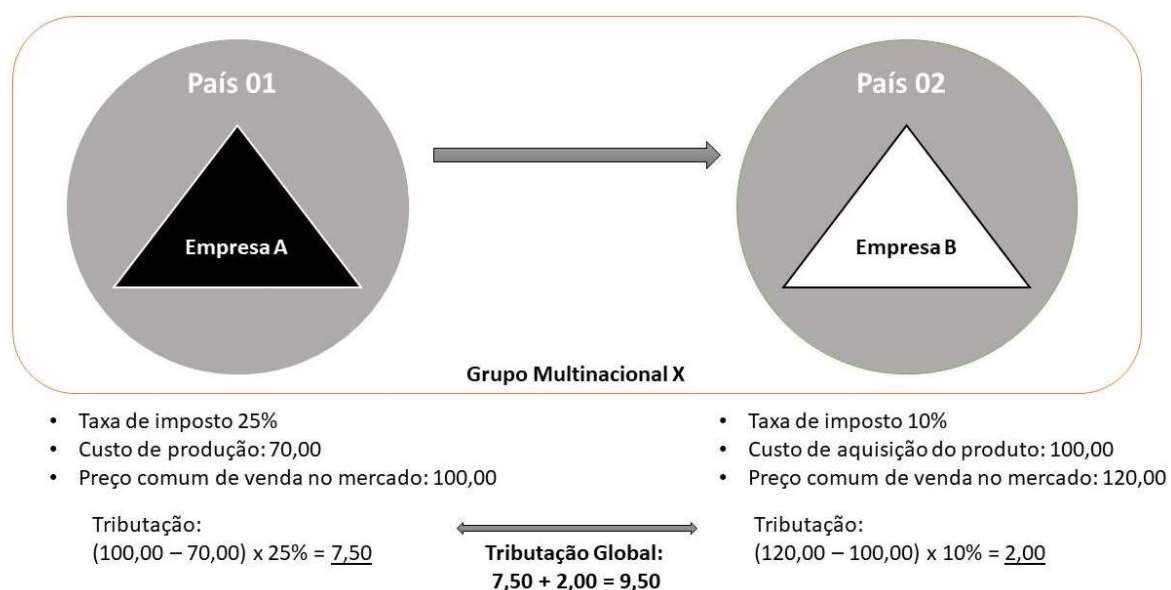
De acordo com a organização, *“In a global economy, coordination among countries is better placed to achieve these goals than tax competition”* (OECD, 2010).

De modo a facilitar a compreensão do leitor quanto a maneira pela qual o princípio de *“arm’s length”* funciona na prática, será apresentado abaixo um exemplo adaptado. (Antunes, 2011: 21).

Digamos que a “Empresa A”, situada no “País 01”, vende mesas fabricadas por ela para a “Empresa B”, que pertence ao mesmo “Grupo Multinacional X”, mas que está situada no “País 02”. A “Empresa B”, situada no “País 02”, é responsável apenas por pintar as mesas compradas e revendê-las para demais lojas atacadistas que não pertencem ao seu grupo.

Na Figura 3 abaixo, é possível observar como a operação funcionaria se ambas as empresas transacionassem de acordo com o princípio de *“arm’s length”*, ou seja, respeitando as condições de um mercado de livre concorrência.

Figura 3 - Situação que respeita o princípio de “arm's length”



Fonte: Autor

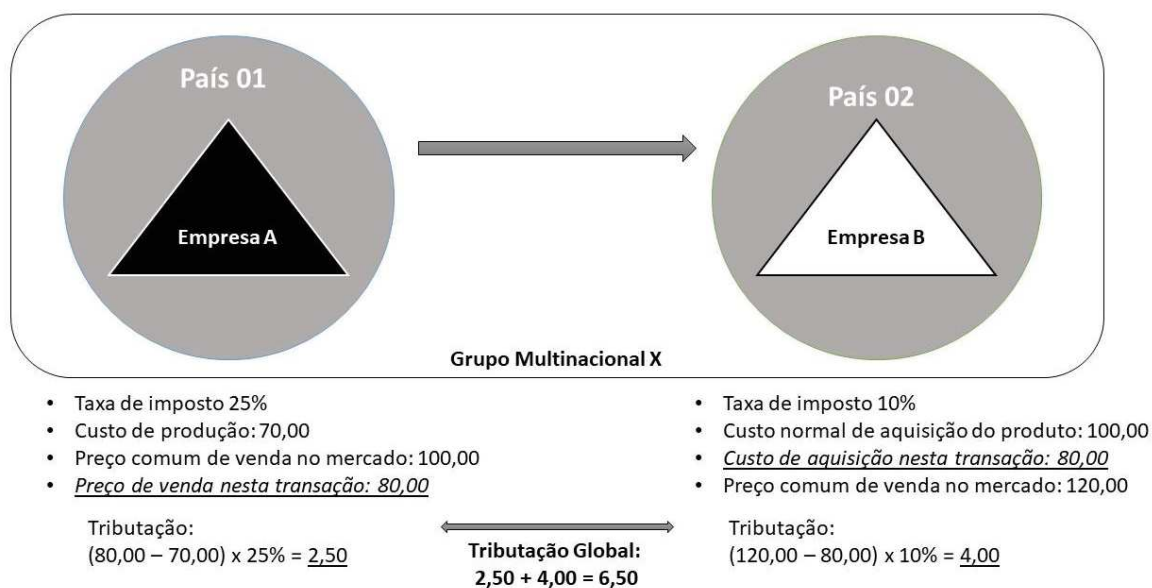
Como é possível verificar, o “País 01” possui uma carga tributária de 25%, portanto o imposto pago pela “Empresa A” na transação efetuada foi de 7,50 unidades monetárias (u.m.). Este valor foi encontrado após o cálculo do imposto sobre o lucro da empresa que fora de 30,00 u.m. - resultado da receita de 100,00 u.m. menos o custo de 70,00 u.m..

Já a “Empresa B”, situada no “País 02”, possui uma carga tributária mais baixa, sendo esta de 10%. Dessa forma pagou um imposto no valor de 2,00 u.m., resultado do mesmo processo de cálculo: 120,00 u.m. de receita menos o custo de aquisição no valor de 100,00 u.m. multiplicado por 10%.

Dessa forma, somando ambas as tributações, é possível afirmar que o “Grupo Multinacional X” pagou de maneira global o valor de 9,50 u.m. de imposto sobre o lucro.

Segue abaixo a Figura 4 que representa a mesma situação, porém na situação a qual as empresas transacionam sem respeitar o princípio de “arm's length”.

Figura 4 - Situação que não respeita o princípio de “arm's length”



Fonte: Autor

Nesta última figura há uma pequena, porém muito importante, manipulação dos preços praticados na outrora transação. Neste caso a transação não respeita os princípios de “arm’s length”, sendo praticados valores com intuito de transferir o lucro para o país que possui a menor carga tributária, sendo este o “País 02”.

A “Empresa A” vende suas mesas a um preço abaixo do preço de livre concorrência, o que diminui consideravelmente seu lucro tributável e gera, por consequência, um valor menor de imposto a pagar. Neste caso o valor pago de imposto pela “Empresa A” representa 1/3 (um terço) do valor que deveria ser pago caso esta respeitasse o princípio de “arm’s length”, sendo este o valor de 2,50 u.m.

Enquanto a Empresa B aumenta seu lucro tributável, devido ao fato de ter um custo de aquisição mais baixo, porém com o mesmo valor de venda. Sendo assim, o valor pago de imposto neste caso é o dobro do valor que seria pago caso a transação respeitasse o princípio de “arm’s length”, sendo pago o valor de 4,00 u.m.

Como é possível observar, nesta situação que não respeita o princípio de “arm’s length”, o “Grupo Multinacional X” pagou, de maneira global, o valor de 6,50 u.m. de imposto de renda, o que representa uma significativa redução de impostos

a pagar de 31,5% face ao valor de 9,50 u.m. no contexto onde o princípio referido foi observado.

Este é o motivo pelo qual os grupos multinacionais transacionam seus bens, serviços e direitos, entre empresas relacionadas situadas em diferentes jurisdições, oscilando os preços dependendo da carga tributária dos países onde as transações ocorrem de modo a diminuir o imposto pago sobre seus lucros.

Em contraponto ao exemplo de Antunes (2011), que avalia a situação descrita como uma oportunidade para os grupos multinacionais pagarem menos impostos, há autores como Keuschnigg e Devereux (2012) que acreditam no fato do princípio de *“arm’s length”* criar muitas vezes um mal-estar entre as empresas e o contribuinte.

Segundo os autores acima referidos, as autoridades fiscais tendem a pressupor que toda vez que as empresas transacionam com altos preços ou negociam baixos valores de royalties, por exemplo, elas tencionam realocar os lucros induzidos pelos impostos. Porém, muitas vezes essas escolhas refletem decisões estratégicas que visam superar as imperfeições dos mercados financeiros.

Sendo assim, o estudo desenvolvido por estes autores argumenta que o princípio de *“arm’s length”* induz muitas vezes a um padrão errôneo quanto a tributação de empresas multinacionais, pois os preços de transferência servem como funções econômicas e não apenas como uma ferramenta para minimizar os impostos.

De tal forma, forçá-las a avaliar o valor de todas as transações intermediárias faz com que estas declarem valores fictícios que podem ocasionar a redução da capacidade de endividamento e investimentos da empresa.

Averiguar qual deverá ser o real preço de um bem, direito ou serviço negociado entre duas partes numa negociação não é algo tão simples de mensurar. A primeira questão diz respeito a valorização da qualidade do produto que uma empresa compra e vende e que, de acordo com Gonçalves (2014), possui oito dimensões independentes de qualidade, sendo estas: Desempenho; Características/ Elementos; Confiança; Conformidade; Durabilidade; Manutenção;

Design; e Qualidade. Para a autora, definir a real qualidade de um bem é algo complexo e multifacetado, o que gera muita confusão.

Sendo assim, muitas vezes apontar para um produto e dizer que este possui um preço demasiadamente alto ou baixo com relação a um outro bem semelhante pode ser complexo se for levado em consideração a real qualidade de um, face ao outro.

Com relação a este fato, Adilson (2006) ressalta que o ônus da prova cabe sempre ao contribuinte. Isto quer dizer que se o fisco contestar o preço de transferência praticado em uma transação entre partes relacionadas e fizer retificações a esta nas contas de uma empresa, o fisco irá mantê-la até o momento que o contribuinte consiga provar que os cálculos foram feitos de forma arbitrária ou não fundamentada. A empresa arcará com este valor enquanto o trâmite não termina.

O regulamento da Comissão Europeia, de 19 de julho de 2010, afirma que “os relacionamentos com partes relacionadas são uma característica normal do comércio e negócios”. Citando, como exemplo que “as entidades realizam frequentemente partes das suas atividades através de subsidiárias, empreendimentos conjuntos e associadas”. (Jornal Oficial da União Europeia, 2010: 4).

Do mesmo modo, este regulamento aponta que “nestas circunstâncias, a entidade tem a capacidade de afetar as políticas financeiras e operacionais da investida por via da presença de controlo, controlo conjunto ou influência significativa” e por esta razão tal prática deve ser controlada e regulamentada.

Também é referido que “um relacionamento com partes relacionadas pode ter um efeito nos lucros ou prejuízos e na posição financeira de uma entidade” devido ao fato que empresas relacionadas podem realizar transações que empresas independentes simplesmente não o fariam devido as condições de mercado de plena concorrência. Ainda é citado que “as transações entre partes relacionadas podem não ser feitas pelas mesmas quantias que entre partes não relacionadas”, citando como exemplo a venda de produtos pelo custo de produção (Jornal Oficial da União Europeia, 2010: 4).

Vale ressaltar que o mesmo regulamento no item 9, alínea b, estabelece que “uma transação com partes relacionadas é uma transferência de recursos, serviços ou obrigações entre uma entidade relatora e uma entidade relacionada, independentemente de haver ou não um débito de preço”.

Segundo Enriques (2015) as transações entre partes relacionadas são um instrumento eficaz e, em algumas jurisdições, relativamente comum para aqueles que almejam desviar recursos de uma empresa para outra do mesmo grupo. Pode-se dizer que são eficazes pelo fato de serem transações comerciais legítimas, devido ao fato de algo ser transacionado entre duas partes em troca de benefícios econômicos.

A questão é saber se os valores destas transações são condizentes aos valores que seriam negociados entre empresas independentes. Por isso são utilizados os cálculos de preço de transferência, podendo reajustar tais valores.

O preço de transferência é um dos principais elementos de ligação financeira entre as complexas estruturas de capital encontradas em grandes organizações multinacionais. Segundo Kozłowska-Makós (2014), do ponto de vista das organizações não é simples determinar quais serão os preços de transferência praticados em suas transações, pois este elemento encontra-se em um ponto crítico entre interesses distintos, sendo estes:

- Os interesses individuais encontrados em cada um dos centros de decisão em uma negociação bilateral, já que ambos visam seus resultados; e
- O interesse global do grupo de capital.

Embora, em termos práticos, as multinacionais visam prioritariamente os resultados em proporções globais, Pereira (2014) afirma que a maximização dos lucros por meio da gestão fiscal não é o único interesse dos grupos multinacionais. Também devem ser destacadas questões envolvendo gestão estratégica e avaliação de desempenho dos responsáveis pelos diferentes centros e filiais de uma empresa multinacional. Afinal, os responsáveis por subsidiárias específicas que aparentam - em suas demonstrações financeiras - não auferir lucros, podem ser questionados, ora deixando de receber diversos tipos de bonificação ou promoção, ora, em casos mais extremos, perdendo seus cargos.

Yao (2013) afirma que os preços de transferência e a escolha da localização das subsidiárias de uma empresa multinacional desempenham não somente um papel tributário, mas também afetam a competitividade com demais empresas multinacionais do mesmo segmento. Com isto, o referido autor quer dizer, por exemplo, que uma empresa multinacional, possuindo interesse de maximizar seus resultados globais, pode manipular os preços de transferência praticados com suas subsidiárias em uma localização específica com intuito de ajudá-las a obter uma maior participação do mercado face as concorrentes.

Sendo assim, os diversos autores que vimos mencionando esclarecem que não existe uma única receita para os preços de transferência, sendo necessário se atentar as necessidades de cada organização quanto ao interesse de sua utilização.

A concentração de empresas acarreta um aumento na dimensão dos grupos com estruturas descentralizadas, conduzindo a uma proliferação de unidades de produção e a um desenvolvimento de trocas intragrupo. Em razão disto “uma grande parte ou todas as prestações de bens e serviços de determinadas unidades é vendida a outras unidades que pertencem ao mesmo grupo” (Pereira, 2014: 88).

Para inibir a prática dos preços de transferência por parte das grandes organizações, as autoridades fiscais podem atuar de duas maneiras. A primeira é por meio da fiscalização dos preços transacionados entre empresas relacionadas, comparando-os aos preços praticados entre empresas independentes, em condições semelhantes num contexto de livre concorrência, e fixando nas leis tributárias princípios e regras de atuação.

Este é um meio que exige muitos esforços do Estado no que concerne estar atento as diversas transações que cada empresa realiza, além de aplicar normas económico-legais para calcular qual seria o real valor para tal operação.

Já a segunda, é feita por meio de acordos prévios de longo prazo onde a autoridade fiscal e as empresas acordam um valor considerado de plena concorrência para determinada transação entre partes relacionadas. Isto ocorre antes mesmo da operação ser realizada e a este acordo dá-se o nome de “*Advance Pricing Agreements*” (APA’s).

Ocorrem anualmente inúmeras transações muito específicas intragrupo em empresas multinacionais de grande dimensão. Com isso, existe um alto risco destas operações serem questionadas pela autoridade tributária competente quanto aos preços praticados serem equivalentes ao de livre concorrência e isto incorre muitas vezes em multas, taxas e desprendimento de energia das empresas no sentido de comprovar por meio dos métodos aceitos em tal jurisdição que os preços são similares aos praticados no mercado.

Fato é que isto prejudica a saúde financeira das empresas e, visando não passar por tal situação, Afik e Lahav (2016) afirmam que estas se veem cada vez mais propensas a utilizar as APA's como principal alternativa para eliminar os custos inerentes a fiscalização de preços de transferência.

A APA foi utilizada pela primeira vez em 1991 nos EUA. Hoje, este tipo de acordo pode ser elaborado de maneira a envolver: um único contribuinte e uma única autoridade fiscal, sendo esta considerada unilateral; mais de uma empresa e uma única autoridade fiscal, sendo esta chamada de bilateral; ou mais de uma empresa e mais de uma autoridade fiscal, sendo esta chamada de multilateral (Sosnowski, 2016).

Os acordos unilaterais e bilaterais contêm as condições impostas pela administração tributária de um país. Já os acordos multilaterais são baseados em procedimentos de acordo mútuo, que configuram no artigo 25 do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE e nos acordos bilaterais aplicáveis para evitar dupla tributação (Sosnowski, 2016).

Mas não são apenas as transações entre partes relacionadas que chamam a atenção das autoridades tributárias. Também há de se notar os países que apresentam tributação favorável que são chamados de off-shores, ou ainda de paraísos fiscais.

Segundo Azevedo (2014), os paraísos fiscais nasceram praticamente junto com os impostos, pois na própria Antiga Grécia as pequenas ilhas vizinhas à Atenas já funcionavam como refúgio onde os comerciantes armazenavam suas mercadorias sem necessidade de pagar impostos de importação aplicados pela cidade. Hoje, após alguns séculos, os paraísos fiscais possuem a mesma finalidade, porém são criados de uma maneira mais elaborada e complexa.

O comércio mundial desenvolveu-se extraordinariamente a partir da última década do século XX e constituiu um mercado global de deslocamento de capital potencializado por conta da rápida e eficiente troca de informações online, pelo enquadramento jurisdicional da Organização Mundial do Comércio e pela desregulação dos mercados financeiros.

Os mercados se tornaram internacionais, mas os controles, as regulações e a fiscalização não se adaptaram a isto e se mantiveram organizados a nível nacional, até o momento em que foi desencadeada a crise financeira de 2008. Neste momento cresceu a pressão internacional para que os paraísos fiscais se tornassem mais transparentes na troca de informações quanto as operações financeiras que acolhem (Cruz, 2012)

De acordo com este autor os paraísos fiscais oferecem para seus clientes não residentes um conjunto de vantagens que incluem: taxas de impostos reduzidas ou até mesmo nulas; fraca ou nula cooperação internacional e troca de informações; uma regulação amena; e principalmente a garantia de sigilo às operações financeiras. Nestes locais há obrigatoriedade jurídica que preza o respeito ao sigilo e a não disponibilização de informação de proprietários de empresas, fundações ou entidades operadoras. De tal forma, tais jurisdições são atrativas às transações financeiras ilícitas e ao branqueamento de capital.

Os Estados onde os rendimentos são efetivamente produzidos, mas não tributados, acabam por ter um déficit na arrecadação fiscal. Como efeito, o Estado se vê obrigado a aumentar sua carga tributária que tem um efeito duplamente negativo, já que ora recaem sobre a classe média e a população mais pobre, ora sobre os contribuintes éticos que por não recorrerem a paraísos fiscais, se veem em desvantagem competitiva e acabam não suportando manter suas atividades.

Segundo Cruz (2012) a existência de paraísos fiscais possui um efeito negativo principalmente no que toca os países menos desenvolvidos, pois a perda de receitas fiscais diminui significativamente sua capacidade de fornecer serviços públicos essenciais e investir em infraestruturas, comprometendo assim o seu crescimento econômico e sua distribuição de riqueza, com efeitos catastróficos em nível de desigualdade.

Como consequência de longo prazo, o autor afirma que o enfraquecimento do estado social e da democracia é uma das maiores preocupações quando se trata de fugas de capital.

Portugal, por exemplo, possui uma região denominada de Ilha da Madeira que já foi alvo de contestações quanto a possibilidade de ser considerada um paraíso fiscal devido aos incentivos fiscais concedidos.

Devido a tal questionamento, Sarmiento e Diniz (2012) desenvolveram conjuntamente um estudo com intuito de analisar se a Ilha da Madeira, quando comparada a demais paraísos fiscais e a legislação internacional, poderia ser considerada realmente como uma off-shore. Segundo os autores, a região apresenta características importantes como o fato dos benefícios fiscais serem oferecidos apenas para investidores estrangeiros, a obrigatoriedade das entidades prestarem informações a autoridade fiscal e estarem sujeitas às mesmas regras fiscais que as empresas de Portugal continental.

Sendo assim concluiu-se, por fim, que a região não pode ser considerada um paraíso fiscal já que estes fatores somados a outras características analisadas fazem com que a Ilha da Madeira se assemelhe mais com um local que possui finalidade de incentivar investimentos estrangeiros do que com uma off-shore propriamente dita.

Com intenção de atrair investimentos financeiros estrangeiros, assim como a implementação de subsidiárias de multinacionais em seu território, as autoridades fiscais tendem a oferecer benefícios as multinacionais como: taxas de imposto mais brandas ou até mesmo isenções, desburocratizações, dentre outros incentivos. Mas Sava e Tureatca (2017) ressaltam que, muitas vezes, estes benefícios acabam por não trazer o retorno esperado a economia nacional, pois tais reduções na política fiscal implicam em montantes que podem não ser capazes de alimentar as finanças públicas e, por consequência, não suprem o financiamento de serviços públicos sociais, como: educação, saúde, segurança, dentre outros (Sava e Tureatca, 2017).

É possível entender desta revisão de literatura que as diferentes forças do mercado, como a oferta e demanda, a inflação e as tendências, são capazes de orientar - de maneira natural - o comportamento dos preços de produtos e serviços

tanto no que tange as negociações entre empresas, quanto no que toca as negociações entre empresas e seus consumidores finais. O problema surge quando se trata de negociações entre partes relacionadas, pois tais forças de mercado já não são capazes de influenciar de maneira natural seus preços. Portanto, segundo Cripe, Harmon e West (2016), a questão-chave nestas situações é a definição de um preço capaz de representar um preço de transferência "justo", o que não é simples de descobrir.

Quando se trata de preços de transferência é importante perceber a interação entre diferentes disciplinas e questões intrínsecas a esta temática, como: conceitos de custos e gestão, a compreensão de relatórios financeiros e contábeis, a interação entre diferentes impostos de diferentes jurisdições, estratégias empresariais, influências geradas pelas decisões gerenciais dos diferentes centros de controle, conceito e papel dos paraísos fiscais, dentre outros fatores.

É necessário abordar uma situação contábil, financeira e fiscal que requer julgamentos e incertezas para desenvolver uma estratégia de preços de transferência. Ao estabelecer os valores dos preços de transferência, os gerentes também estão decidindo, efetivamente, o quão agressivo desejam ser frente às posições tributárias.

As empresas podem tanto elaborar seus preços de transferência de modo a evitar qualquer confronto com as autoridades fiscais, quanto podem posicionar seus preços de transferência de maneira agressiva ou abusiva, minimizando seus encargos fiscais, precisando, pois, de defender sua posição fiscal frente as correções que podem ser impostas. Independentemente de a empresa ser questionada ou não pela autoridade tributária, os autores enfatizam que as empresas, os auditores e os prestadores de serviços tributários não devem jogar uma “*audit lottery*” quando elaboram suas posições fiscais.

Analisadas as principais questões económicas e regulamentares relacionadas com os preços de transferência, veremos de seguida a metodologia usada nesta tese.

2. Metodologia

Neste capítulo será descrito o modo pelo qual o presente trabalho foi desenvolvido com intuito de responder à questão colocada na introdução. De maneira geral, a metodologia da pesquisa pode ser baseada em duas diferentes vertentes, sendo estas: os métodos qualitativos e os métodos quantitativos (Vergara, 2004).

Devido ao fato de o presente trabalho ter como objetivo comparar duas diferentes legislações sobre a ótica da matéria dos preços de transferência, sendo estas entre Brasil e Portugal, fora utilizado o método qualitativo para desenvolver um estudo de análise jurídico-comparativa baseado nos normativos fiscais de ambos os países.

De acordo com Fontelles et al. (2009), o procedimento técnico adotado em pesquisa científica é o meio pelo qual os autores alcançam ora resultados previstos, ora resultados imprevistos. Segundo o autor, dentre as técnicas mais comumente utilizadas, pode-se destacar a pesquisa bibliográfica exploratória e a pesquisa documental.

De acordo com tal raciocínio, na primeira os resultados são alcançados por meio da análise de materiais já publicados, como, por exemplo: artigos acadêmicos publicados em revistas periódicas e livros conceituados. Já a segunda, embora se assemelhe a anterior, esta se limita a pesquisa de documentos que não foram objeto de tratamento analítico, ou seja, de documentos legais como: portarias, decretos de lei e instruções normativas.

No presente trabalho foram utilizadas ambos os métodos de pesquisa. Com relação à pesquisa bibliográfica exploratória foram analisados artigos acadêmicos publicados em revistas periódicas brasileiras, portuguesas e internacionais, além do estudo de livros e relatórios de organizações conceituadas como a OCDE.

Já com relação à pesquisa de documentos, esta foi de notória relevância para a base do conhecimento sobre as legislações vigentes em ambos os países, de maneira que foram analisados diferentes documentos legais sobre a matéria de preços de transferência como: portarias, decretos de lei, relatórios e instruções normativas.

Quanto a recolha de informações para realização deste trabalho, foi necessário compilar diferentes documentos que continham as informações relevantes para a realização da comparação da legislação do Brasil e Portugal. Somente após a criação de uma robusta base destes elementos, foi possível utilizar as informações contidas nestes documentos como fonte para sustentar os argumentos contidos no desenvolvimento deste trabalho. Tal tipo de abordagem é caracterizado por Figueiredo (2007).

Vale ressaltar que uma pesquisa qualitativa não faz uso de instrumentos estatísticos de análise de dados para atribuir cientificidade a esta, mas sim de fundamentações baseadas em conhecimentos teóricos. Vieira (2006) e Fernandes e Gomes (2003) concordam que o fato de não existir instrumentos estatísticos em uma pesquisa não significa dizer que esta representa uma mera especulação subjetiva.

Segundo os autores os métodos qualitativos norteiam a relação existente entre os objetivos do trabalho e seus resultados, de maneira que não podem ser interpretados através de números, mas sim por meio de análises de um conjunto de substâncias ou elementos que procuram explicar um fenômeno.

Neste sentido, não será desenvolvido no presente trabalho nenhum modelo de instrumentos estatísticos de modo a utilizá-lo como ferramenta do processo de análise na questão levantada. O foco será analisar comparativamente as leis, assim como as instruções normativas e portarias de ambos os países com intuito de compreender e comparar o fenômeno dos preços de transferência.

Em consonância com Andrade (2007), foram desenvolvidas técnicas de pesquisa de modo a serem escolhidos, para o banco de dados, apenas textos legais ou artigos acadêmicos “*peer reviewed*” e atuais, com exceção de artigos como o de Hirshleifer que foi utilizado para explicar o surgimento do termo preços de transferência, sendo este datado de 1956.

A pesquisa qualitativa também foi desenvolvida de modo a descrever ambas as legislações e analisar suas semelhanças e divergências sem que houvesse manipulação destas informações.

Segundo Landry (2016) uma pesquisa científica empírica pode levar muito mais tempo para ser desenvolvida em comparação com pesquisas teóricas, devido

ao fato da morosidade e dificuldade por parte dos autores de obter acesso aos dados. Notadamente no que se refere a temática dos preços de transferência, o qual muito dificilmente uma empresa concordaria em abrir suas informações financeiras e fiscais sem que a proteção de seu anonimato fosse garantida.

Além disso, há que se frisar que a obtenção de tais dados envolveria o órgão de gestão de uma empresa, sendo que geralmente as sociedades comerciais que incorrem na temática de preços de transferências são grandes empresas das quais seria de difícil acesso aos respectivos órgãos de gestão.

3. Preços de Transferência

Neste capítulo iremos desenvolver uma análise do normativo vigente no Brasil e em Portugal a fim de detectar suas semelhanças e distinções, procurando assim responder à questão de investigação.

Para isso serão abordados os seguintes aspectos: sujeição; métodos de cálculo aceites, documentações necessárias; conceitos de partes relacionadas; prazos para apresentação de documentação, entre outros.

3.1. Legislação aplicada no Brasil

Pelo fato das grandes multinacionais instalarem suas indústrias em países com baixo custo de produção, o Brasil passou, a partir da década de 90, a fazer parte da linha de produção internacional de diversas empresas, integrando-se assim fortemente no comércio internacional. Com esta liberação econômica, o governo brasileiro notou a necessidade de desenvolver sua legislação no âmbito dos preços de transferência, com o intuito de controlar os negócios internacionais que envolvessem pessoas jurídicas domiciliadas no Brasil e pessoas a ela vinculadas domiciliadas no exterior, assim como demais operações com pessoas, ainda que não vinculadas, residentes em paraísos fiscais.

Com o claro objetivo de coibir o superfaturamento nas importações e o subfaturamento nas exportações, assim como a transferência de receitas para paraísos fiscais ou países com tributação favorecida, o Governo Federal editou a Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996, introduzindo no cenário brasileiro o regime de preços de transferência, já conhecido internacionalmente como “transfer pricing”.

Foram estabelecidos três métodos para a apuração dos preços de transferência na importação e quatro para exportações, sendo estes, respectivamente:

- i. PIC - Preços Independentes Comparados;
- ii. PRL - Preço de Revenda Menos Lucro;

- iii. CPL - Custo de Produção Mais Lucro.
- iv. PVEx - Preço de Vendas nas Exportações;
- v. PVA - Preço de Venda por Atacado no país de destino, Diminuído do Lucro;
- vi. PVV - Preço de Venda a Varejo no país de destino, Diminuído do Lucro;
- vii. CAP - Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro.

Alguns anos após, em 2000, foi publicada uma nova lei que alterou o método de Preço de Revenda Menos Lucro (PRL). A nova Lei nº 9.959 desmembrou a margem de lucro que anteriormente era fixada em 20%, para duas diferentes margens:

- i. A PRL 20%, sendo imputado 20% de margem para a simples revenda de produtos importados. Tal aplica-se à revenda em território brasileiro de produtos importados que não são submetidos a qualquer processo de alteração de suas características.
- ii. A PRL 60%, sendo imputado a margem de 60% para produtos importados que são necessários para a produção de diferentes produtos nacionais, ou seja, para os produtos que passarão por alguma etapa de industrialização.

Já em 2002, com intuito de orientar os auditores fiscais quanto aos processos envolvendo preços de transferência, a Receita Federal Brasileira (RFB) instituiu normas disciplinares referentes ao assunto e publicou a Instrução Normativa (IN) 243.

Neste momento surgiu uma nova problemática sobre o assunto devido ao fato da RFB publicar uma interpretação da metodologia de cálculo do PRL 60% divergente do que era comumente entendido pelos contribuintes sobre o cálculo que a lei determinava.

Saliente-se que a metodologia de cálculo divulgado pela RFB na IN 243 aumentou a base tributária dos Preços de Transferência. De acordo os estudos realizados por Shiraishi et al. (2015) a metodologia de cálculo trazida pela IN 243 chegou a valores de ajuste fiscal treze vezes maior que os reajustes entendidos na Lei 9.559.

Segundo os mesmos autores, a IN 243 também inviabilizava a produção nacional em alguns casos, pois para uma empresa não ter ajustes em seus preços de transferência era necessário ter seu preço líquido de venda de 150% em relação ao seu custo, o que se demonstra acima da realidade da indústria brasileira.

Deste modo, originou-se uma vasta discussão entre os contribuintes e a Receita Federal, onde os primeiros alegavam que uma IN não pode alterar uma norma superior, sendo esta a Lei; enquanto a RFB afirmava que, na verdade, a IN era baseada na própria lei, portanto uma não se sobrepunha a outra.

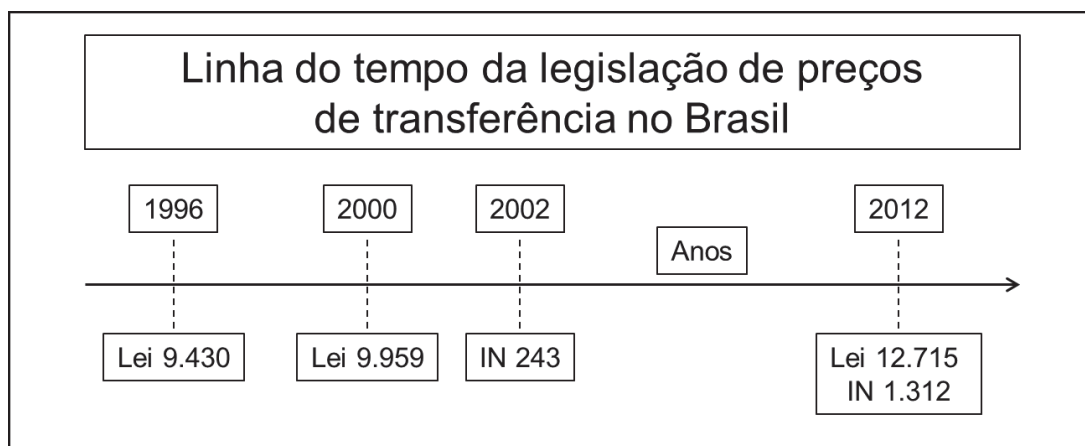
Tal discussão gerou instabilidade e insegurança jurídica para os contribuintes no cenário brasileiro. Isto porque outros dois pontos estritamente jurídicos foram questionados. O primeiro é o fato da Constituição Federal Brasileira não permitir que uma Instrução Normativa aumente um tributo, sendo isto apenas permitido ser feito por meio de lei. Já o segundo ponto diz respeito ao Código Tributário Brasileiro (CTB) que, em consonância com a Constituição Federal, determina que somente as leis possuem o poder de majorar os tributos, bem como impor sua base de cálculo.

Até o final de 2011 permaneceu o clima de insegurança, com as empresas sendo obrigadas a se sujeitar a ambos os textos legais (a Lei 9.959 e a IN 243). Apenas em 2012 foi publicada uma nova lei sobre preços de transferência. Neste ano, os contribuintes ainda ficaram sujeitos aos dois textos legais anteriormente publicados, mas podendo adotar a nova lei conforme previsto na IN 1.312/12. Apenas em 2013 a nova Lei 12.715 foi imposta a todos os contribuintes, dando assim por encerrada a discussão e o clima de insegurança.

A nova Lei 12.715/12 usou como base de cálculo a metodologia da IN 243/02, mas dessa vez as margens de lucro variam entre 20%, 30% ou 40% sendo aplicadas de acordo com a atividade econômica da empresa. Para Shiraishi et al. (2015) esta base de cálculo é mais condizente com a prática das empresas brasileiras. Ainda segundo os autores, *“a Lei 12.715/12 foi uma opção intermediária entre as normas por ter trazido ajustes reais para empresas que praticam margem inferior a 20%”*.

A Figura 5, abaixo, apresenta um breve resumo do histórico da legislação de Preço de Transferência no Brasil.

Figura 5 - Linha do tempo da legislação de preços de transferência no Brasil



Fonte: Autor, baseado em Shiraishi et al. (2015)

Por o Brasil não ser um país membro da OCDE e, portanto, possuir suas próprias regras quanto a preços de transferência, a RFB decidiu por criar a Delegacia Especial de Assuntos Internacionais (DEAIN) com o objetivo de se especializar nesta temática. Posteriormente, a portaria nº 547, de 09.04.2010, uniu a DEAIN a Delegacia Especial de Instituições Financeiras (DEINF), formando a Delegacia Especial de Maiores Contribuintes (DEMAC). Em razão desta mudança houve uma concentração da fiscalização sobre os contribuintes que possuem a maior parte do crédito tributário no país.

Também é de salientar que no *site* da RFB há um espaço dedicado apenas a explicações acerca de preços de transferência no Brasil, de modo a exprimir seu conceito e outras questões pertinentes ao tema em forma de perguntas. Atualmente há 107 perguntas listadas com respostas curtas e concisas a cada uma delas. Seguem abaixo alguns apontamentos considerados pertinentes.

Assim, de acordo com a RFB, preço de transferência é um termo que identifica o controle a que operações comerciais decorrentes entre partes relacionadas distribuídas em diferentes jurisdições tributárias, incluindo quando uma destas partes se encontrar em um país com tributação favorecida conforme definido na instrução normativa RFB nº 1312, de 28 de dezembro de 2012. Estas situações facilitam operações que pratiquem preços artificialmente estipulados,

divergindo dos preços de mercado comumente negociados em condições análogas.

Sendo assim, o controle fiscal deste tipo de operação é necessário para evitar a perda de receitas fiscais oriundas da alocação elaborada de maneira artificial de receitas e despesas (como venda de bens, direitos ou serviços) para países que possuam uma tributação favorecida ou que goze de um regime fiscal privilegiado.

Não só o Brasil, como diversos outros países estão instituindo este tipo de controle com intuito de proteger seus interesses fiscais. Isto porque está se tornando cada vez mais comum os grupos multinacionais manipularem seus resultados a fim de usufruir de regimes fiscais mais favoráveis, ou seja, que possuam alíquotas inferiores ou que concedam isenções fiscais.

Não são todas as operações que estão sujeitas ao controle de preços de transferência pela RFB. Para o ser, é necessário respeitar uma das situações listadas abaixo:

a) Todas as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que possuam operações com pessoas jurídicas ou físicas residentes ou domiciliadas no exterior caso estas sejam consideradas vinculadas, inclusive as que forem por intermédio de uma interposta pessoa.

b) Todas as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil e que realizem operações com qualquer pessoa física ou jurídica – mesmo que ainda não vinculada – residente ou domiciliada em país ou dependência com tributação favorecida.

c) Todas as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que possuam operações com pessoas jurídicas ou físicas – mesmo que ainda não vinculada - residentes ou domiciliadas no exterior, mas que gozem de acordo com os termos de sua legislação em vigor de um regime fiscal privilegiado.

3.1.1. Conceitos na legislação brasileira

Para melhor entendimento da legislação de preços de transferência no Brasil, serão analisados alguns conceitos utilizados na redação das regulamentações sobre a temática.

Segundo a lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996, são consideradas como Pessoas Vinculadas:

“Pessoa Vinculada - Conceito

Art. 23. Para efeito dos arts. 18 a 22, será considerada vinculada à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:

I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A fim de compreendermos melhor o conceito de pessoas vinculadas, especificamente no que tange os conceitos III, IV e VI, segue abaixo a classificação das sociedades coligadas ou controladas no termo da lei 6.404, art. 243 de 15 de dezembro de 1976:

Art. 243

[...]

“§ 1o São coligadas as sociedades nas quais a investidora tenha influência significativa.

§ 2º Considera-se controlada a sociedade na qual a controladora, diretamente ou através de outras controladas, é titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores.

[...]

§ 4º Considera-se que há influência significativa quando a investidora detém ou exerce o poder de participar nas decisões das políticas financeira ou operacional da investida, sem controlá-la.

§ 5º É presumida influência significativa quando a investidora for titular de 20% (vinte por cento) ou mais do capital votante da investida, sem controlá-la.”

A lei nº 9.430/96 determina que para ser considerado um Regime Fiscal Privilegiado, é necessário que este apresente uma ou mais das seguintes características:

Art. 24-A [...]

Parágrafo único [...]

“I – não tribute a renda ou a tribute à alíquota máxima inferior a 20% (vinte por cento); (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)

II – conceda vantagem de natureza fiscal a pessoa física ou jurídica não residente: (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)

a) sem exigência de realização de atividade econômica substantiva no país ou dependência; (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)

b) condicionada ao não exercício de atividade econômica substantiva no país ou dependência; (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)

III – não tribute, ou o faça em alíquota máxima inferior a 20% (vinte por cento), os rendimentos auferidos fora de seu território; (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)

IV – não permita o acesso a informações relativas à composição societária, titularidade de bens ou direitos ou às operações econômicas realizadas. (Incluído pela Lei nº 11.727, de 2008)”

3.1.2. Métodos aceites pela legislação brasileira

Da análise da Lei 9.430/96, no que tange aos preços de transferência, podemos observar que suas regras são aplicáveis quando da importação e/ou exportação de produtos para dentro ou fora do território nacional, conforme previsão do CTN:

“Impostos sobre a Importação

Art. 19. O imposto, de competência da União, sobre a importação de produtos estrangeiros tem como fato gerador a entrada destes no território nacional.

Imposto sobre a Exportação

Art. 23. O imposto, de competência da União, sobre a exportação, para o estrangeiro, de produtos nacionais ou nacionalizados tem como fato gerador a saída destes do território nacional.”

A competência para legislar sobre temas pertinentes a importação e/ou exportação é da União nos termos dos artigos supracitados e também, conforme previsão constitucional no artigo 153, I e II da Constituição Federal. O sujeito passivo, conforme artigos 22, inciso I, e 27, ambos do CTN, é o importador quando das situações de importação e o exportador nas situações de exportação.

De tal maneira, o previsto acerca de preços de transferência, somente é incidente nas comercializações realizadas entre o Brasil e empresas contratantes. Ou seja, diferentemente de outras situações, estas regras não são aplicáveis aquando de comercializações realizadas entre empresas dentro do território nacional, mesmo estando as sedes estejam situadas em estados diferentes.

São ainda previstas disposições especiais referentes a negociações realizadas com países que possuam Tributação Favorecida. Para a lei nº 9.430/96 aplicam-se as regras de preços de transferência as negociações realizadas entre empresas e/ou pessoas singulares residentes e/ou domiciliadas no Brasil e entidades residentes ou domiciliadas em países que não tribute a renda ou que a tribute com uma alíquota abaixo de 20%, mesmo estas não sendo partes vinculadas.

Também é considerado como região ou país com tributação favorecida, aquele que possua uma legislação que não permita o acesso a informações, tais como: composição societária de pessoas jurídicas, à sua titularidade ou a à identificação do beneficiário efetivo de rendimentos atribuídos a não residentes.

A lei nº 9.430/96 prevê métodos diferentes para o cálculo das margens para importação e exportação. No âmbito da importação, são previstos os métodos: Método dos Preços Independentes Comparados (PIC), Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL), Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL) e Método do Preço sob Cotação na Importação (PCI).

No que tange aos métodos para cálculos da margem quando de situações de exportação, são previstos os seguintes métodos: Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA), Método do Preço de Venda a Varejo, no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV), Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP) e Método do Preço sob Cotação na Exportação (PECEX).

Nos termos da lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996, pode-se verificar que há diferentes métodos propostos para encontrar o correto Preço de Transferência. Ou seja, o preço de livre concorrência tanto para bens, serviços e direitos

adquiridos no exterior, quanto para receitas oriundas de exportações para o exterior.

O contribuinte pode escolher o método mais apropriado por tipo de produto, serviço e direito, com exceção das operações de compra e venda envolvendo *commodities* sujeitas a cotação em bolsas de mercadorias e futuros, pois estas estão sujeitas à métodos específicos. Ressaltando que o método adotado deve ser aplicado por todo o ano-calendário de maneira consistente.

Caso mais de um método seja utilizado e, com isso, sejam encontrados diferentes valores, será dedutível o maior valor apurado até o valor máximo da aquisição do bem, serviço ou direito em questão.

Deve referir-se que royalties e assistência, seja esta técnica científica, administrativa ou assemelhada, não se aplicam aos Preços de Transferência de bens, serviços e direitos adquiridos no exterior, mas sim somente estão subordinados às condições específicas de dedutibilidade constantes na legislação vigente.

3.1.2.1. Bens, serviços e direitos adquiridos no exterior

Para efeito de facilitar tanto a leitura, quanto o melhor entendimento deste subcapítulo, sempre que se mencionar “importações”, entenda-se “bens, serviços e direitos adquiridos no exterior” e “exportações” como “receitas oriundas de exportações para o exterior”.

Com relação as importações, o artigo 18º da lei 9.430/96, determina que todos os seus custos, despesas e encargos que estejam constantes nos documentos de importação ou aquisição nas operações efetuadas com pessoa vinculada, somente poderão ser dedutíveis na determinação do lucro real até o valor que não exceda ao preço determinado por um dos métodos propostos, sendo estes:

Método dos Preços Independentes Comparados – PIC

Este método encontra o preço de livre mercado de bens, serviços ou direitos por meio da média aritmética ponderada dos preços de seus pares, sendo estes idênticos ou similares e verificados em operações de compra e venda entre pessoas não vinculadas no mercado brasileiro ou em demais mercados.

Para estas operações serem consideradas, elas devem:

- i. Possuir condições de pagamento semelhantes;
- ii. Representar, no mínimo, 5% (cinco por cento) do valor das operações sujeitas ao controle de preços de transferência quanto ao tipo de bem, direito ou serviço importado.
- iii. Ser transacionado tanto no mesmo período de apuramento da base de cálculo do imposto sobre a renda, quanto no mesmo ano-calendário das respectivas operações de importação sujeitas a preço de transferência.

Caso não haja operações que representem 5% do valor das importações sujeitas ao controle de preço de transferência no período de apuramento, o percentual poderá ser complementado com as importações do ano-calendário imediatamente anterior, ajustado pela variação cambial do período.

Caso também não seja verificado preço independente durante o mesmo ano-calendário da importação, abre-se a exceção de poder ser utilizado o ano-calendário imediatamente anterior, sendo este ajustado à variação cambial do período.

A título ilustrativo podemos citar, como exemplo, a empresa Alfa - localizada no Brasil - que importou 100 máquinas de moer café de uma empresa vinculada denominada de Beta - localizada nos EUA - pelo valor de US\$180.000,00 no ano de 2015

Levando em consideração a taxa de câmbio de US\$1,00 para R\$2,50, o valor unitário final de cada máquina de moer café importada, em reais, foi de R\$4.500,00. Resultado este da conta US\$180.000,00 dividido por 100 e, multiplicado pelo câmbio de 2,50.

Conforme é possível ver na Figura 6, abaixo, para encontrar o preço independente comparável foram analisadas as informações de outras três operações

comparáveis entre empresas não vinculadas no mesmo ano de 2015. Dentre estas, duas foram transações nacionais e uma de exportação. Considerando que estas possuem suas especificidades, como, por exemplo, o oferecimento de garantia de cinco anos ou componentes adicionais, subtraímos os valores relativos a estes benefícios para que fosse possível equiparar a média aritmética destes valores transacionados com o valor da importação entre as partes vinculadas, foco da questão.

Figura 6 - Exemplo numérico do método PIC

Tipo de negociação	Importação de	Venda nacional	Venda nacional	Exportação
	Beta -> Alfa	B -> J	C -> H	Beta -> Gama
Empresa	ALFA	B	C	D
Unidades	100	50	20	40
Valor Total	\$ 180.000,00	R\$ 250.000,00	R\$ 90.000,00	\$ 56.000,00
<u>Itens negociados que que acresceram valor ao produto:</u>				
Componentes adicionais		R\$ 12.500,00		
Garantia de 5 anos			R\$ 1.800,00	
Valor unitário final em R\$	R\$ 4.500,00	R\$ 4.750,00	R\$ 4.410,00	R\$ 3.500,00
Preço Independente Comparável	R\$ 4.500,00	R\$ 4.220,00		
Valor a ser reajustado por unidade	R\$ 280,00			
Valor a ser reajustado total	R\$ 28.000,00			
Câmbio: US\$ 1,00 = R\$2,50				

Fonte: Autor

Sendo assim a média aritmética dos preços comparáveis entre empresas independentes foi de R\$4.220,00 por máquina de moer café, face ao valor de R\$4.500,00 da importação entre partes vinculadas. De tal forma foi possível depreender do exemplo prático a necessidade de fazer um reajuste fiscal na operação de importação supracitada de R\$280,00 por unidade, ou seja, um total de R\$28.000,00 considerando cem unidades.

Método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL

De acordo com o disposto na lei 9.430/96, este método propõe cinco metodologias diferentes para efetuar o cálculo do preço de livre concorrência. Sendo que todas as bases de cálculo são definidas como a média aritmética ponderada dos preços de venda (incorridos durante o período de apuramento da base de cálculo do imposto sobre a renda), realizadas no País, dos bens, direitos ou serviços importados em condições de pagamento semelhantes.

Neste método somente são considerados preços praticados entre empresas e seus compradores não vinculados.

A primeira denomina-se como “Preço Líquido de Venda” e é calculado pela média aritmética ponderada dos preços de venda, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições sobre as vendas e das comissões e corretagens pagas.

Já a segunda é denominada de “Percentual de Participação dos Bens, Direitos ou Serviços Importados no Custo Total do Bem, Direito ou Serviço Vendido”. Para encontrar o Preço de Transferência, neste caso, deve-se fazer a relação percentual entre o custo médio ponderado do bem, direito ou serviço importado e o custo total médio ponderado do bem, direito ou serviço vendido, sendo este calculado em conformidade com a planilha de custos da empresa.

Neste caso não são considerados custos os valores de seguro e frete, cujo ônus tenha sido do importador, desde que tenha sido contratado com pessoas não vinculadas ou com pessoas que não sejam residentes ou domiciliadas em países ou regiões que possuam tributação favorecida ou que sejam amparadas por regimes fiscais privilegiados. Também não se integram nos custos tanto os tributos incidentes na importação, quanto os gastos para desembaraço aduaneiro.

A terceira, “Participação dos Bens, Direitos ou Serviços Importados no Preço de Venda do Bem, Direito ou Serviço Vendido”, é calculada fazendo a divisão entre as duas metodologias anteriores, ou seja, o “Percentual de Participação dos Bens, Direitos ou Serviços Importados no Custo Total do Bem, Direito ou Serviço Vendido” sobre o “Preço Líquido de Venda”.

O cálculo da quarta metodologia, “Margem de Lucro”, é feito por meio de uma nova divisão. Sendo esta realizada de maneira a aplicar os percentuais previstos no parágrafo 12 do artigo 18º da referida lei (citado abaixo) - de acordo com o setor econômico da pessoa jurídica sujeita ao controle de Preço de Transferência – sobre a participação encontrada na terceira metodologia: “Participação dos Bens, Direitos ou Serviços Importados no Preço de Venda do Bem, Direito ou Serviço Vendido”.

Art. 18º

“§ 12. As margens a que se refere a alínea d do inciso II do caput serão aplicadas de acordo com o setor da atividade econômica da pessoa jurídica brasileira sujeita aos controles de preços de transferência e incidirão, independentemente de submissão a processo produtivo ou não no Brasil, nos seguintes percentuais: (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

I - 40% (quarenta por cento), para os setores de: (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

a) produtos farmoquímicos e farmacêuticos; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

b) produtos do fumo; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

c) equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

d) máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odontomédico-hospitalar; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

e) extração de petróleo e gás natural; e (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

f) produtos derivados do petróleo; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

II - 30% (trinta por cento) para os setores de: (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

a) produtos químicos; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

b) vidros e de produtos do vidro; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

c) celulose, papel e produtos de papel; e (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)

d) metalurgia; e (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)”

III - 20% (vinte por cento) para os demais setores. (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012) (Vigência)”

Caso a empresa venha a desenvolver atividades que possam ser enquadradas em mais de um setor de atividade, deverá ser adotado, para fins de cálculo do PRL, a margem que corresponda ao setor de atividade para o qual o bem importado tenha sido destinado.

Se um bem importado for revendido e aplicado na produção de um ou mais produtos ou até se este mesmo bem for submetido a diferentes processos produtivos no Brasil, o preço parâmetro final será a média ponderada dos valores encontrados mediante a aplicação do PRL de acordo com as suas respectivas destinações. Ressalta-se que o preço parâmetro deve ser apurado considerando os preços de venda no período em que os produtos forem retirados dos estoques para o resultado.

De acordo com a quinta metodologia deste método, calcula-se o “Preço Parâmetro” fazendo a diferença entre o valor da participação calculada na terceira metodologia - “Participação dos Bens, Direitos ou Serviços Importados no Preço de Venda do Bem, Direito ou Serviço Vendido” – e a “Margem de Lucro”, calculada na quarta metodologia.

Abaixo é possível observar, a título ilustrativo, um exemplo de como este método poderia ser aplicado na prática.

A empresa Alfa - localizada no Brasil - importou 20 equipamentos fotográficos da sua matriz Beta - localizada nos EUA - por US\$25.000,00. Neste valor estavam incluídos US\$700,00 relativo ao frete pago para uma parte não relacionada e o valor de US\$5.500,00 relativo a impostos de importação. Ao excluirmos estes valores e considerarmos uma taxa de câmbio de US\$1,00 para R\$2,50, podemos perceber que o custo de importação em reais foi de R\$47.000,00.

Conforme é possível visualizar na Figura 7, abaixo, as 20 unidades importadas foram revendidas pelo valor de R\$110.000,00 para uma empresa independente no Brasil. Ao excluirmos os custos de ICMS, PIS e COFINS, além da margem de lucro de 40% - fixada para esta categoria de produto - o valor comparativo para preço de transferência foi de R\$48.015,00.

Figura 7 - Exemplo numérico do método PRL

Tipo de negociação	Importação de pessoa vinculada	
	Beta -> Alfa	
Empresa	ALFA	
Unidades		20
Valor Total com tributos	\$	25.000,00
(-) Frete e seguro / não vinculado	\$	-700,00
(-) Imposto de Importação	\$	-5.500,00
<hr/>		
(=) Custo para importação do produto em: US\$	\$	18.800,00
(=) Custo para importação em: R\$	R\$	47.000,00
Preço de Revenda do Produto	R\$	110.000,00
(-) ICMS (18%)	-R\$	19.800,00
(-) PIS e COFINS (9,25%)	-R\$	10.175,00
<hr/>		
(=) Preço Líquido de Revenda	R\$	80.025,00
(-) Margem de 40%	-R\$	32.010,00
(=) Valor comparativo de Preço de Transf.	R\$	48.015,00
Valor a ser reajustado	R\$	-

Câmbio: US\$ 1,00 = R\$2,50

Fonte: Autor

Neste caso não há reajuste pois é mais benéfico para a Receita Federal brasileira o custo de importação no valor de R\$47.000,00 que o valor comparativo de 48.015,00. Isto porque o imposto, que será arrecadado no momento da revenda deste produto no Brasil, tenderá a ser maior.

Método do Custo de Produção mais Lucro – CPL

Este método é definido como o custo médio ponderado de produção dos bens, serviços ou direitos, sendo estes idênticos ou similares, somado aos impostos e taxas cobrados no momento da exportação no país onde foram originariamente produzidos. Sendo que estes custos incorridos devem ser verificados apenas durante o período de apuração da base de cálculo do imposto sobre a renda a que se referem.

Sobre estes custos é calculado uma margem de lucro fixada em 20%.

Método do Preço sob Cotação na Importação – PCI

Este método baseia-se nos valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros reconhecidos internacionalmente.

Serão submetidas a este método as pessoas físicas ou jurídicas, residente ou domiciliada no Brasil, que importarem bens cotados em bolsa de mercadorias e futuros:

- i. De pessoas físicas ou jurídicas vinculadas;
- ii. De pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliados em países ou regiões com tributação favorecida; e
- iii. De pessoas físicas ou jurídicas beneficiadas por regimes fiscais privilegiados.

Nestes casos os preços declarados para bens importados serão comparados com os preços de cotação desses mesmos bens, constantes em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. Havendo diferenças, estes serão ajustados para mais ou para menos do prêmio médio de mercado, na data da transação.

Para este cálculo ser eficaz, segue abaixo as exceções à regra que são aceitas na legislação:

- i. Se não houver cotação disponível para o dia da transação, deverá ser utilizada a última cotação conhecida
- ii. Se não houver identificação da data da transação, a conversão será efetuada considerando-se a data do registro da declaração de importação de mercadoria.
- iii. Se não houver cotação dos bens em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, os preços dos bens importados poderão ser comparados com os obtidos a partir de fontes de dados independentes fornecidas por instituições de pesquisa setoriais internacionalmente reconhecidas.

É válido ressaltar que a Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda disciplinará este método, inclusive no que concerne a divulgação das bolsas de mercadorias e futuros e das instituições de pesquisas setoriais internacionalmente reconhecidas para cotação de preços.

3.1.2.2. Receitas oriundas de exportações para o exterior

É sujeito ao arbitramento todas as operações de exportação de bens, serviços ou direitos que sejam efetuadas com pessoas vinculadas e que gerem uma receita na base de cálculo do imposto de renda inferior a 90% (noventa por cento) do que seria gerado caso fossem praticados os preços médios de venda dos mesmos no mercado brasileiro durante o mesmo período e em condições de pagamento semelhantes.

Caso a pessoa jurídica efetue operações semelhantes no mercado brasileiro com pessoas não vinculadas, o cálculo deve ser feito de acordo com os valores encontrados nestas operações. Se não forem realizadas operações de venda no mercado interno, a determinação dos preços médios deverá ser encontrada com base em dados de outras empresas que pratiquem a venda de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no mercado brasileiro.

Para efeito de comparação, o preço de venda no mercado brasileiro deverá ser considerado líquido de descontos incondicionais concedidos, do imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços, do imposto sobre serviços e das contribuições para a seguridade social - COFINS e para o PIS/PASEP.

Enquanto que nas exportações, o preço de venda será tomado pelo valor depois de diminuído os encargos de frete e seguro, cujo ônus tenha sido da empresa exportadora.

Abaixo é possível observar, a título ilustrativo, um exemplo de como este método poderia ser aplicado na prática.

Conforme podemos verificar na Figura 8, a empresa Gama - situada no Brasil - exportou para a empresa Beta – sua subsidiária situada nos EUA – 15 mil xícaras de café, por R\$75.000,00, incluindo, neste valor, o custo de R\$5.000,00 com frete. No mesmo ano a empresa Gama vendeu, no mercado interno brasileiro, o mesmo número de xícaras para uma empresa não vinculada pelo valor total de R\$108.000,00, incluindo R\$5.000,00 em descontos na nota fiscal e R\$23.000,00 de ICMS, PIS, COFINS e ISS.

Figura 8 - Exemplo numérico de exportações

Tipo de negociação	Exportação		Venda para mercado interno	
	Gama -> Beta		Gama -> E	
Empresa	GAMA		GAMA	
Unidades	15.000		15.000	
Preço total de venda	R\$ 75.000,00	R\$	108.000,00	R\$
(-) Descontos na NF	R\$ -	-R\$	5.000,00	
(-) ICMS, PIS, COFINS e ISS na NF	R\$ -	-R\$	23.000,00	
(-) Frete e seguros	-R\$ 5.000,00	R\$	-	
(=) Valor final	R\$ 70.000,00	R\$	80.000,00	
Preço de comparação: 90%	-	R\$	72.000,00	
Valor a ser reajustado			R\$ 2.000,00	

Fonte: Autor

Por fim o valor final encontrado nas exportações para pessoa vinculada foi de R\$70.000,00, enquanto para o mercado interno foi de R\$80.000,00. Desta forma é possível perceber que a base de cálculo para imposto de renda nas exportações foi inferior a 90% da base de cálculo para o imposto de renda no mercado interno, sendo este de R\$72.000,00 (90% de R\$80.000,00).

Sendo contatado, por meio desta comparação, que o preço de venda nas exportações é realmente inferior ao limite de 90% (noventa por cento), as receitas das vendas nas exportações serão determinadas tomando-se por base o valor apurado segundo um dos seguintes métodos descritos abaixo:

Método do Preço de Venda nas Exportações – PVEx

Este método é definido pela média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para demais clientes não vinculados, ou por outra exportadora nacional desde que respeite os seguintes critérios:

- i. Os bens, serviços ou direitos transacionados devem ser idênticos ou similares;
- ii. A operação deve ser realizada durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda;
- iii. As condições de pagamento devem ser semelhantes; e
- iv. Operações de compra e venda entre pessoas não vinculadas.

Método do Preço de Venda por Atacado no país de destino, diminuído do lucro – PVA

É definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, que são praticados no mercado atacadista do país de destino entre pessoas não vinculadas, respeitando condições de pagamento semelhantes, mas sendo diminuídos os tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado.

É possível observar, a título ilustrativo, um exemplo de como este método poderia ser aplicado na prática.

A empresa Alfa - localizada no Brasil - vendeu mil unidades de poltronas ao valor unitário de US\$110,00, somando o valor de US\$110.000,00, para outra subsidiária Beta do mesmo grupo multinacional, sendo esta localizada nos EUA. Beta, por sua vez, revendeu estas mil poltronas no atacado para uma empresa independente Gama ao valor unitário de US\$150,00, somando o valor de US\$150.000,00.

Conforme é possível visualizar na Figura 9, abaixo, ao descontar os impostos nos EUA e a margem de lucro fixada em 15% o valor comparável foi de US\$107.500,00. Enquanto o valor de exportação, descontado do valor do frete, foi de US\$102.000,00.

Figura 9 - Exemplo numérico do método PVA



Fonte: Autor

Sendo assim chega-se a conclusão que nesta operação cabe um reajuste fiscal no valor de US\$5.500,00.

Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro – PVV

É definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, que são praticados no mercado varejista do país de destino entre pessoas não vinculadas, respeitando condições de pagamento semelhantes, mas sendo diminuídos os tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% (trinta por cento) sobre o preço de venda no varejo;

Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro – CAP

Este método consiste na média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos que são exportados para pessoas não vinculadas durante o período de apuração da respectiva base de cálculo do imposto

de renda da empresa brasileira, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de uma margem de lucro fixada em 15 % (quinze por cento) sobre a soma dos custos com impostos e contribuições.

Na hipótese de ser efetuado o cálculo de mais de um método, será considerado o menor dos valores apurados. Se este valor for inferior ao preço de venda constante do documento de exportação, prevalecerá o montante da receita reconhecida conforme os referidos documentos.

Já a parcela das receitas que exceder ao valor já apropriado na escrituração da empresa, deverá ser adicionada ao lucro líquido para determinação do lucro real. Do mesmo modo deve ser computada na determinação do lucro presumido e do lucro arbitrado.

Método do Preço sob Cotação na Exportação – PECEX

Este método é definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos, como, por exemplo commodities, sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

Os preços dos bens exportados e declarados por pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil serão comparados com os preços de cotação dos mesmos bens, constantes em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. Estes serão ajustados para mais ou para menos do prêmio médio de mercado, na data da transação, nos casos de exportação para:

- i. Pessoas físicas ou jurídicas vinculadas;
- ii. Residentes ou domiciliadas em países ou regiões com tributação favorecida; ou
- iii. Pessoas físicas ou jurídicas beneficiadas por regimes fiscais privilegiados.

Se não houver cotação disponível para o dia da transação, deverá ser utilizada a última cotação conhecida. E caso não seja identificada a data da transação, a conversão deverá ser efetuada considerando a data de embarque dos bens exportados.

Se não existir cotação dos bens em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, os preços dos bens exportados poderão ser comparados com:

- Os obtidos a partir de fontes de dados independentes fornecidas por instituições de pesquisa setoriais internacionalmente reconhecidas; ou
- Os preços definidos por agências ou órgãos reguladores e publicados no Diário Oficial da União.

Ressalta-se, ainda, que as receitas auferidas especificamente nestas operações ficam sujeitas ao arbitramento de preços de transferência, não sendo aplicando o percentual de 90% (noventa por cento) citado anteriormente.

A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda disciplinará este método, inclusive no que concerne a divulgação das bolsas de mercadorias e futuros e das instituições de pesquisas setoriais internacionalmente reconhecidas para cotação de preços.

3.1.2.3. Alteração nas margens ou nos métodos

O Ministro de Estado da Fazenda poderá, em circunstâncias justificadas, alterar os percentuais dos métodos de importação e exportação, de ofício ou mediante requerimento de contribuinte que comprove com base em publicações, pesquisas ou relatórios elaborados conforme o artigo 21º da lei 9.430/96.

Desde 2012, a opção por um dos métodos previstos deverá ser efetuada para o ano-calendário e não poderá ser alterada pelo contribuinte uma vez iniciado o procedimento fiscal. A única hipótese para alteração será quando, durante seu curso, o método ou algum de seus critérios de cálculo venha a ser desqualificado pela fiscalização. Neste caso deverá ser intimado o sujeito passivo para, no prazo de 30 dias, apresentar novo cálculo de acordo com qualquer outro método previsto na legislação.

A autoridade fiscal poderá determinar o preço parâmetro fazendo uso dos documentos de que dispuser, e aplicar um dos métodos previstos caso o sujeito passivo, após decorrido o prazo:

- i. Não apresentar os documentos necessários que sirvam de suporte à determinação do preço por ele praticado, assim como às respectivas memórias de cálculo para apuração do preço parâmetro, com base no método escolhido;
- ii. Apresentar documentos imprestáveis ou insuficientes para demonstrar a correção do cálculo do preço parâmetro pelo método escolhido; ou
- iii. Deixar de oferecer quaisquer elementos úteis à verificação dos cálculos para apuração do preço parâmetro, de acordo com o método escolhido, quando estes forem solicitados pela autoridade fiscal.

A utilização do método de cálculo para o preço parâmetro deverá ser consistente de acordo com o bem, serviço ou direito, durante todo o ano-calendário.

Os custos e preços médios que são citados tanto nos métodos de importação quanto exportação 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 empresa ou instituição de notório conhecimento técnico ou publicações técnicas, onde haja especificações quanto o setor, período, empresas pesquisadas e margem encontrada, assim como identifiquem, por empresa, os dados coletados e trabalhados.

As publicações, pesquisas e relatórios oficiais supracitados 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.

Apenas serão admitidas margens de lucro diferentes das já pré-estabelecidas nos métodos, se o contribuinte fundamentar a nova margem com base nestas publicações, pesquisas ou relatórios. Fica vedado ao Secretário da Receita Federal desqualificar este caso considere estas publicações técnicas, pesquisas e relatórios inidôneos ou inconsistentes.

3.1.3. Considerações relevantes da legislação brasileira

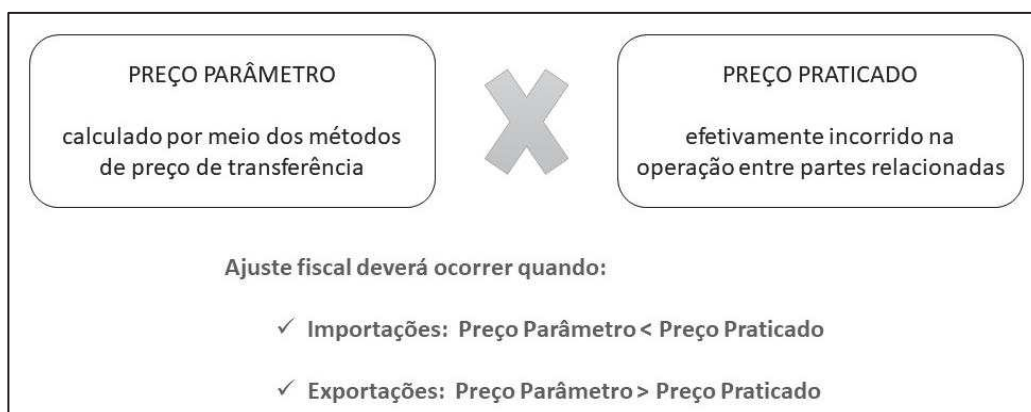
A legislação brasileira de preços de transferência visa identificar nas operações que ocorrem entre uma empresa residente e uma parte considerada vinculada localizada no exterior, a margem (excedente econômico efetivo) que deveria ser tributada no país.

Sendo assim, é possível perceber por meio da análise da legislação brasileira de preços de transferência, que os métodos propostos, divididos entre importações e exportações, se dão principalmente por meio de preços parâmetro baseados em margens de lucro fixas.

Dentre estes métodos propostos, o contribuinte possui a liberdade de optar pelo que resulta em menor ajuste fiscal, independentemente de este ser o método que melhor apresente o preço que seria transacionado se as empresas estivessem atuando em um mercado de livre concorrência.

O ajuste fiscal deverá ser feito de acordo com a comparação entre o Preço Parâmetro e o Preço Praticado na operação entre partes relacionadas, conforme podemos visualizar na Figura 10 abaixo.

Figura 10 - Preço parâmetro x Preço praticado



Fonte: Autor

Outro ponto a destacar da análise efetuada, é o fato da aplicação dos métodos ser visivelmente voltada para as operações que envolvem bens. Embora na lei se refiram também em preços de transferência para serviços e direitos, as regras de aplicação para estes não parecem estar claras.

O artifício encontrado pelo legislador brasileiro para controlar os preços de transferência não se encontra em total conformidade com o princípio de *arm's length* defendido pela OCDE. Isto pode ser afirmado porque as margens de lucro pré-estabelecidas não refletem necessariamente a realidade de uma operação entre duas empresas independentes, pois as margens de lucro podem variar durante o mesmo ano ou durante anos subsequentes, de acordo com diversos fatores econômicos já citados no capítulo de revisão de literatura do presente trabalho, como, por exemplo: oferta e demanda, inflação, tendências do mercado, tecnologia, aspetos contratuais, dentre outros.

Outro ponto a ser enfatizado é que não há na legislação brasileira qualquer tipo de dispositivo legal que permita a utilização de APA's. De tal forma não é possível utilizar este tipo de acordo para antecipar o correto valor de preço de transferência em uma negociação entre partes relacionadas, mesmo havendo o interesse do contribuinte.

3.2. Recomendações da OCDE

Com a finalidade de executar o plano Marshall e reconstruir o continente europeu devastado pela guerra, os Estados Unidos financiaram a criação da ‘*Organisation for European Economic Cooperation*’ (OEEC), em 1948. Conseguindo fazer com que os governos entendessem a interdependência existente entre suas economias, esta organização iniciou uma nova era de cooperação entre os países da Europa (OECD, 2017).

Devido ao seu sucesso, e a perspectiva de crescer de forma global, os Estados Unidos e Canadá também se tornaram membros da OEEC e assinaram a nova Convenção da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) que só fora criada oficialmente em setembro de 1961, dia em que esta Convenção entrou em vigor.

A partir deste momento outros países passaram a se juntar a OCDE, somando hoje trinta e cinco países membros espalhados não só pela Europa, mas também pelos demais continentes. Com isto a organização vem somando esforços para promover novas resoluções que resolvam problemas identificados e discutidos entre seus países membros. (OECD, 2017)

O Brasil, assim como a China e Índia, são países que há algumas décadas atrás não possuíam grande expressão econômica no cenário mundial, mas hoje possuem e representam significativa parcela da economia global. Sendo assim, embora ainda não tenham sido incluídos como membros da OCDE, hoje são considerados como “*key partners*” da organização ao lado da Indonésia e África do Sul. Portanto, hoje, os países membros em conjunto com os “*key partners*” da organização somam quarenta países.

Na Figura 11, estão discriminados os atuais países membros da OCDE na ordem em que se tornaram membros da organização e na Figura 12, constam os atuais países considerados como “*key partners*” da OCDE.

Figura 11 - Países membros da OCDE

Países membros da OCDE			
1. Canada	abril de 1961	19. Luxemburgo	dezembro de 1961
2. Estados Unidos	abril de 1961	20. Itália	março de 1962
3. Dinamarca	maio de 1961	21. Japão	abril de 1964
4. Reino Unido	maio de 1961	22. Finlândia	janeiro de 1969
5. Islândia	junho de 1961	23. Austrália	junho de 1971
6. Noruega	julho de 1961	24. Nova Zelândia	maio de 1973
7. França	agosto de 1961	25. México	maio de 1994
8. Irlanda	agosto de 1961	26. República Tcheca	dezembro de 1995
9. Portugal	agosto de 1961	27. Hungria	maio de 1996
10. Espanha	agosto de 1961	28. Polônia	novembro de 1996
11. Turquia	agosto de 1961	29. Coreia	dezembro de 1996
12. Áustria	setembro de 1961	30. Eslováquia	dezembro de 2000
13. Bélgica	setembro de 1961	31. Chile	maio de 2010
14. Alemanha	setembro de 1961	32. Eslovênia	julho de 2010
15. Grécia	setembro de 1961	33. Israel	setembro de 2010
16. Suécia	setembro de 1961	34. Estônia	dezembro de 2010
17. Suíça	setembro de 1961	35. Letônia	julho de 2016
18. Holanda	novembro de 1961		

Fonte: Autor, baseado em OECD (2017)

Figura 12 - Países "key partners" da OCDE

Países "key partners" da OCDE			
1. África do Sul	maio de 2007	4. Índia	maio de 2007
2. Brasil	maio de 2007	5. Indonésia	maio de 2007
3. China	maio de 2007		

Fonte: Autor, baseado em OECD (2017)

De acordo com uma recente publicação da OCDE quanto aos Preços de Transferência – *“Transfer Pricing Legislation – A Suggested Approach June 2011”* - o desafio dos preços de transferência no plano teórico é o mesmo tanto para os

países em desenvolvimento da legislação de preços de transferência, quanto para os países membros da OCDE: proteger sua arrecadação fiscal sem criar dupla tributação ou incertezas que possam dificultar ou até mesmo inibir investimentos estrangeiros.

Sendo assim, a adoção do princípio de *“arm’s length”*, ou em outras palavras, o princípio de plena concorrência é fundamental para que ambos os objetivos sejam alcançados.

Neste sentido a OCDE visa fornecer ferramentas capazes de reduzir o deslocamento fictício dos lucros dos grupos multinacionais entre as diferentes jurisdições proporcionando condições de concorrência mais equitativas entre os diferentes países.

3.2.1. Modelos propostos pela OCDE

Os métodos propostos pela OCDE são divididos em dois grupos.

O primeiro grupo chamado de *“Traditional Transaction Methods”*, foca-se na maneira como são feitas as operações, comparando os termos e condições de uma transação controlada com outra de plena concorrência.

Já o segundo grupo é intitulado de *“Transactional Profit Methods”*, tendo como base dos ajustamentos propostos para as margens de lucro.

Não há um método capaz de se adequar corretamente em todas as situações de preços de transferência, portanto a escolha deverá ser feita optando pelo que se demonstrar mais apropriado para o caso em particular. Não é necessário analisar profundamente, ou até mesmo testar, todos os métodos. Basta se atentar a certos pontos relevantes, como os propostos nas *“guidelines”* da OCDE:

- A adequação do método a situação em concreto tendo em vista a natureza da operação controlada, sendo necessário realizar uma análise funcional;
- A disponibilidade de informações fiáveis, principalmente no que tange o estudo das operações comparáveis entre empresas independentes;

- O grau de comparabilidade existente entre a transação entre partes relacionadas e entre entidades independentes, assim como a fiabilidade dos ajustes necessários para eliminar as diferenças evidenciadas.

Ressalta-se que deve ser apenas discriminado o motivo pelo qual a empresa escolheu um método específico para ajustar sua operação. Não é necessário fazer o contrário, ou seja, evidenciar os motivos que levaram a exclusão dos demais métodos.

Apenas em caso de ser utilizado um terceiro método, não descrito pela OCDE, haverá a necessidade de apresentar provas claras que apoiem o fato dos métodos sugeridos não serem apropriados para a circunstância em questão além de explicar a razão do novo método ser a melhor solução.

Os métodos baseados nas operações (1º grupo) são considerados os meios mais eficazes para determinar se os termos e condições entre partes relacionadas estão de acordo com os princípios de “*arm’s length*”. Sendo assim, estes métodos gozam de preferência de escolha com relação aos métodos baseados no lucro quando ambos puderem ser aplicados de maneira igualmente fiável.

Do mesmo modo, o Método de Preço Comparável de Mercado (CUP – “*Comparable Uncontrolled Price Method*”) deverá ser o método preferível dentro do primeiro grupo caso todos possuam uma aplicabilidade igualmente fiáveis.

Há situações as quais os métodos baseados no lucro são mais apropriados e recomendados, tais como, por exemplo, quando há maior nível de integração nas atividades sobre um determinado bem entre as empresas ou quando não há informações públicas fiáveis de margens brutas comparáveis. Estes métodos só podem ser aceites se forem compatíveis com o princípio de “*arm’s length*” apresentado no Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE.

3.3. Legislação aplicada em Portugal

A matéria de Preços de Transferência em Portugal é regulada no artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC) e pela Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro.

De acordo com o CIRC, em seu artigo 63º, configura-se a existência de relações especiais entre duas entidades, quando uma possuir o poder de exercer de forma direta ou indireta influência significativa nas decisões de gestão da outra.

Esta situação será verificada quando uma entidade ou os detentores de seu capital, assim como seus parentes em 1º grau na linha descendente e ascendente ou ainda o cônjuge possuírem uma participação superior a 20% do capital ou dos direitos de voto de uma outra instituição.

Também se verifica a situação de influência significativa se os membros dos órgãos sociais de uma empresa forem também membros dos órgãos sociais da outra entidade ou em sendo pessoas diferentes, estejam relacionadas por laços de parentesco ou o casamento com as pessoas que pertençam ao quadro dos órgãos sociais desta outra entidade.

Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou ainda que se encontrem em relação de domínio, também se enquadram na situação de influência significativa. Segundo o Código das Sociedades Comerciais (CSC), a relação de domínio entre duas entidades ocorrerá quando detiverem uma participação superior a 10% do capital da entidade participada (relação de simples participação). Assim como, se a entidade detiver uma participação maioritária em outra entidade, ou caso disponha de mais da metade dos votos ou ainda, se tiver a possibilidade de indicar mais da metade dos membros dos órgãos sociais (art. 486º, CSC).

A situação de influência significativa conforme descrita no art. 63º do CIRC também se verificará quando houver um vínculo jurídico entre duas entidades e este condicionar as decisões de gestão por meio de seus termos e condições. Por fim, se considerará que duas empresas se encontram em situação de influência significativa se uma instituição residente ou não residente, com estabelecimento estável em Portugal, possuir negociações com uma entidade localizada em um

território com tributação mais favorável, conforme definido na portaria do Ministério das Finanças.

Ainda conforme previsto no CSC, consideram-se coligadas as empresas que possuem relação de simples participação, relação de participações recíprocas, relação de domínio e em relação de grupo.

Sempre que houver situação de relações especiais em uma operação ou em uma série de operações comerciais envolvendo bens, direitos ou serviços entre um sujeito passivo e quaisquer entidade – seja essa sujeita a IRC ou não – devem ser praticadas condições idênticas aos que normalmente seriam aceites em operações comparáveis entre entidades independentes. O mesmo se aplica as operações financeiras.

Dessa forma, os métodos a serem utilizados poderão assegurar um alto grau de comparabilidade entre suas operações e as demais operações idênticas que ocorrem em situações normais de mercado, ou seja, as ausentes de relações especiais.

A fim de se garantir a comparabilidade entre as operações, é necessário que seja verificada as características dos bens, direitos ou serviços, a posição de mercado, a situação econômica e financeira, a estratégia de negócio, as demais características relevantes dos sujeitos passivos envolvidos, as funções por eles desempenhadas, os ativos utilizados, e ainda a repartição do risco.

No entanto discute-se a dificuldade relacionada a questão da “comparabilidade” entre operações realizadas entre partes relacionadas e demais operações realizadas entre empresas independentes. Ocorre que cada negociação é única devido a inúmeros fatores, dos quais podemos citar, além das características acima, como exemplo: as quantidades transacionadas, a forma de pagamento, os prazos acordados, as garantias oferecidas, a qualidade dos produtos, bens ou serviços; o valor agregado oferecido pelo marketing de cada marca, dentre outros.

Também deve-se levar em consideração a complexidade de compreensão da sistemática em transações internacionais devido a diversidade geográfica dos centros de controle e dos processos produtivos, os ativos intangíveis compartilhados entre as subsidiárias, os diferentes riscos incorridos em cada

transação, as especificidades de cada bem, direito ou serviço, as questões de oferta e demanda que variam de acordo com o país, dentre outras particularidades.

Fazendo uso destes argumentos, as empresas multinacionais se veem capazes de questionar a comparabilidade de suas operações com as demais utilizadas pela autoridade tributária quando é imposto um reajuste fiscal de acordo com os métodos previstos na lei tributária.

De acordo com o CIRC, a fim de se obter a comparabilidade das operações, deverão ser utilizados os seguintes métodos que possuem por base ora as características específicas nas operações, ora os que possuem por base o lucro:

- i. O método do preço comparável de mercado;
- ii. O método do preço de revenda minorado;
- iii. O método do custo majorado;
- iv. O método do fracionamento do lucro;
- v. O método da margem líquida da operação.

A princípio, os métodos de preços de transferência, de acordo com a teoria ou com a própria legislação, não parecem ser difíceis de serem calculados. Porém, encontrar o correto preço de transferência para uma operação - de modo a respeitar o princípio de *“arm’s length”* - não deve ser visto como uma ciência exata.

Outros métodos de cálculo do preço de transferência poderão ser utilizados caso um dos métodos anteriormente referidos não permitir obter uma medida suficientemente fiável dos termos e condições que as entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.

Toda entidade que possui transações controladas deve organizar a documentação condizente com a política de preços de transferência adotada para o ano fiscal.

De acordo com os termos a que se refere o artigo 130º do CIRC, este documento, por sua vez, deve conter:

- i. As diretrizes ou instruções relativas à aplicação dos preços de transferência;

- ii. Os contratos e outros atos jurídicos acordados entre a própria empresa e outras entidades que, com esta, esteja em situação de relações especiais;
- iii. As modificações que possam ter ocorrido e demais informações sobre o seu respectivo cumprimento;
- iv. A documentação e informação relativa as entidades que a empresa possua relações especiais, bem como às empresas e aos bens ou serviços usados como termo de comparação;
- v. Análises funcionais e financeiras e os dados setoriais; e
- vi. As demais informações e elementos que o sujeito passivo tomou em consideração para determinar os termos e condições normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, assim como para a seleção do método ou métodos de preço de transferência utilizados.

As entidades devem, também, enviar a declaração anual de informação contabilística e fiscal nos moldes do artigo 121º do CIRC, indicando se houve ou não - durante o período de tributação respeitante - operações com outras entidades em situações especiais. No caso de existência, deverá identificar as entidades em causa, assim como o montante das operações realizadas com cada uma destas e declarar se organizou e mantém, ao tempo em que as operações tiveram lugar, a documentação relativa aos preços de transferência praticados nestas operações.

Quando se trata de operações realizadas com entidades não residentes, sempre que as regras de preços de transferência não forem respeitadas, o sujeito passivo deverá efetuar as correções positivas correspondentes aos seus efeitos fiscais na determinação do lucro tributável na declaração periódica de rendimentos, no que se refere ao artigo 120º do CIRC.

Ressalta-se também que as regras de preços de transferência aplicam-se igualmente às pessoas que exerçam, ao mesmo tempo, atividades sujeitas e não sujeitas ao regime geral de IRC.

Se a Autoridade Tributária (AT) fizer correções na determinação do lucro tributável de uma entidade residente em virtude de operações realizadas entre partes relacionadas com outro sujeito passivo de IRC ou de IRS, também deverão

ser efetuados ajustamentos na determinação do lucro tributável deste último. De tal forma essa correção deverá ser um reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável daquela entidade.

Da mesma forma a AT poderá fazer ajustamentos de acordo com os termos e condições previstos em convenções internacionais celebradas por Portugal.

A portaria 1446-C/2001 é responsável por reger e regulamentar, de forma mais detalhada do que o CIRC, todas as questões que norteiam os preços de transferência em Portugal, tais como: a aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência, seu tipo, sua natureza, o conteúdo da documentação e os procedimentos aplicáveis aos ajustamentos correlatos.

3.3.1. Os métodos aceites pela legislação portuguesa

Assim como na apresentação das orientações da OCDE, a legislação portuguesa divide seus métodos de cálculo para as situações de preços de transferência em dois grupos diferentes. O primeiro possui por base questões envolvendo a comparabilidade das características da operação, enquanto o segundo grupo tem por base a comparabilidade do lucro obtido na transação.

3.3.1.1. *Métodos com base nas operações*

O objetivo dos métodos baseados nas operações é o de comparar as operações entre empresas relacionadas com as operações entre empresas independentes, levando em consideração as condições em que estas foram estabelecidas. A comparabilidade entre estas transações nem sempre é uma tarefa simples de se averiguar, isto porque há uma vasta diversidade de elementos e características específicas que compõem cada transação.

Método do Preço Comparável de Mercado

Dentre os cinco métodos propostos pela legislação portuguesa, este é o que exige o maior grau de comparabilidade entre a operação vinculada e a operação de referência, sendo esta praticada entre empresas independentes.

Este método é comumente utilizado fazendo-se a comparação de uma operação em relações especiais com outra de mesma natureza com uma entidade independente, ou com uma operação envolvendo duas empresas independentes. Em ambos os casos as operações a serem comparadas devem, rigorosamente, cumprir com as seguintes condições:

- i. O serviço ou produto transacionado devem ser idênticos ou similares;
- ii. A quantidade negociada ou o seu valor devem ser análogos;
- iii. Os termos e condições devem ser substancialmente idênticos;
- iv. O mercado onde ambas as operações forem realizadas devem ser similares ou exatamente o mesmo.

A comparabilidade não deve existir apenas no que tange as características do bem, serviço ou direito transacionado, mas também quanto a qualidade nas fases de processo de produção e distribuição dos mesmos e com relação a semelhança das entidades envolvidas na negociação, que devem ter um posicionamento no mercado equivalente. Em outras palavras, a utilização deste método exige que a comparabilidade das condições praticadas entre a transação vinculada objeto de análise e a transação não vinculada, usada como referencial, devem estar alinhadas de maneira quase perfeita.

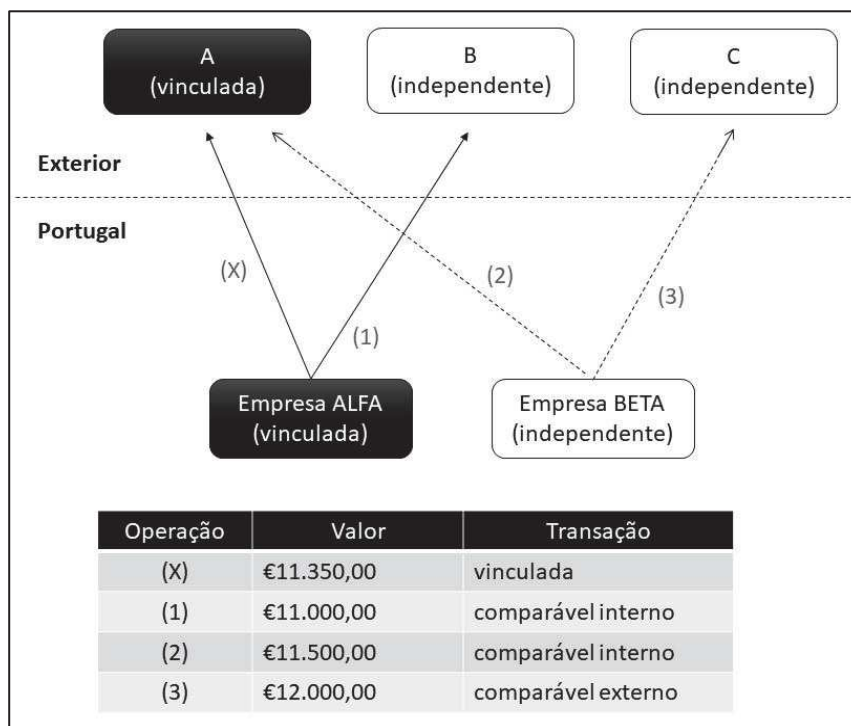
Devido ao fato das multinacionais realizarem operações cada vez mais complexas, envolvendo muitas vezes não apenas duas, mas sim várias empresas na produção de um único bem, existem operações que podem ser consideradas únicas, em razão de seu alto grau de especificidade. Tal situação incorre na excessiva dificuldade não apenas da empresa elaborar o dossiê de preços de transferência, como da própria autoridade tributária encontrar uma transação comparável para averiguar se o preço de transferência utilizado está correto ou não.

Nestes casos, onde a operação vinculada não seja substancialmente comparável em razão de diferenças de natureza secundária, é possível identificar e quantificar as divergências quanto a operação não vinculada utilizada como referencial. Deste modo o sujeito passivo deverá subtrair ou somar valores aos preços para que, finalmente, um preço ajustado comparável possa ser encontrado.

A título ilustrativo podemos citar um exemplo de utilização do método do preço comparável de mercado. Duas empresas hipotéticas - ALFA e "A" - pertencem ao mesmo grupo empresarial e possuem uma negociação controlada. Enquanto as empresas BETA, "B" e "C" são independentes.

As empresas ALFA e BETA são fabricantes de casacos de couro na mesma região de Portugal e vendem produtos considerados comparáveis. Conforme podemos visualizar na Figura 13, ALFA vendeu dois lotes de cem casacos de couro no ano de 2016, um lote para a empresa vinculada "A" e outro lote para a empresa independente "B", ambas localizadas na Espanha. No mesmo ano a empresa BETA também vendeu dois lotes de cem casacos de couro, um para a empresa "A" e outro lote para a empresa "C".

Figura 13 - Exemplo numérico do método do preço comparável de mercado



Fonte: Autor

Neste caso, como o valor negociado na transação entre ALFA e “A” se encontra no intervalo compreendido entre os demais valores em operações comparáveis, não há reajustes a serem feitos.

Método do Preço de Revenda Minorado

A base deste método é o preço de revenda de um produto, que fora adquirido de uma entidade com relações especiais, para uma empresa independente. A este preço de revenda deverá ser subtraída a margem de lucro bruto praticada no mercado por outras empresas em operações comparáveis e com nível similar de representatividade comercial.

Para calcular tal margem de lucro bruto, poderá ser usado como base a margem sobre o preço de revenda utilizada numa operação não vinculada comparável, sendo esta efetuada por uma entidade independente ou até mesmo por uma entidade pertencente ao mesmo grupo em negociações com empresas independentes.

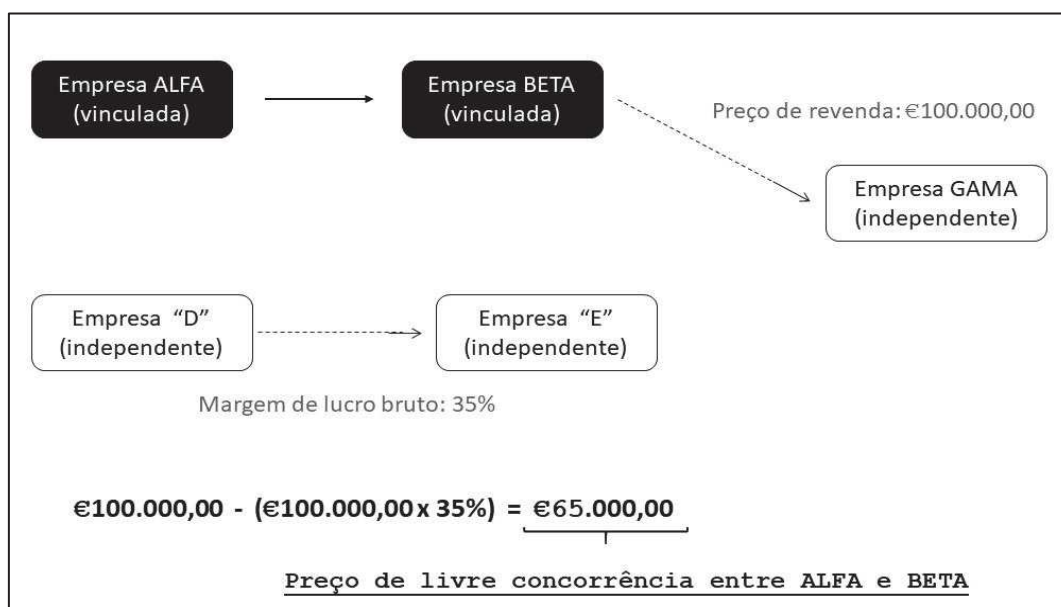
Ressalta-se que necessariamente a referida margem deverá possibilitar que o sujeito passivo cubra tanto seus custos de venda, quanto demais custos advindos da operacionalização do negócio em questão. Neste sentido, a operação ainda deverá gerar um lucro compatível as demais operações do mercado levando em consideração funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos.

Se as operações a serem comparadas apresentarem divergências em algum dos aspectos considerados relevantes, estas não serão consideradas substancialmente comparáveis e por consequência estas diferenças terão efeitos significativos sobre a margem bruta. Sendo assim, o sujeito passivo fica obrigado a fazer os devidos ajustamentos a fim de eliminar tal efeito tanto com relação a cobertura dos custos, quanto a ajustar a margem de lucro com relação a operação não vinculada comparável.

A título ilustrativo podemos citar, como exemplo, uma transação entre duas empresas – Alfa e Beta – que pertencem ao mesmo grupo multinacional. A empresa Alfa vendeu 1.000 cadeiras para a empresa Beta que, por conseguinte, vendeu estas 1.000 cadeiras para uma empresa independente - Gama – por €100.000,00.

Conforme é possível ver na Figura 14, a margem de lucro bruta de uma transação comparável, entre as empresas “D” e “E”, foi de 35%. Sendo assim podemos calcular o correto preço de transferência da operação entre Alfa e Beta de modo a subtrair esta margem de lucro do valor da revenda de Beta para Gama.

Figura 14 - Preço de revenda minorado



Fonte: Autor

Sendo assim, por meio do cálculo efetuado é possível verificar que o preço de livre concorrência na transação entre Alfa e Beta deverá ser de no mínimo €65.000,00.

Método do Custo Majorado

Neste método, quando houver uma negociação entre partes relacionadas, deverá ser acrescido aos custos de aquisição ou produção do bem ou serviço, uma margem de lucro bruto que seja considerada comparável as demais operações não vinculadas no mercado. Esta margem pode ser baseada em operações realizadas pelo próprio sujeito passivo, por uma das entidades pertencentes ao mesmo grupo em uma operação não vinculada ou por uma entidade independente desde de que cumpram os seguintes requisitos:

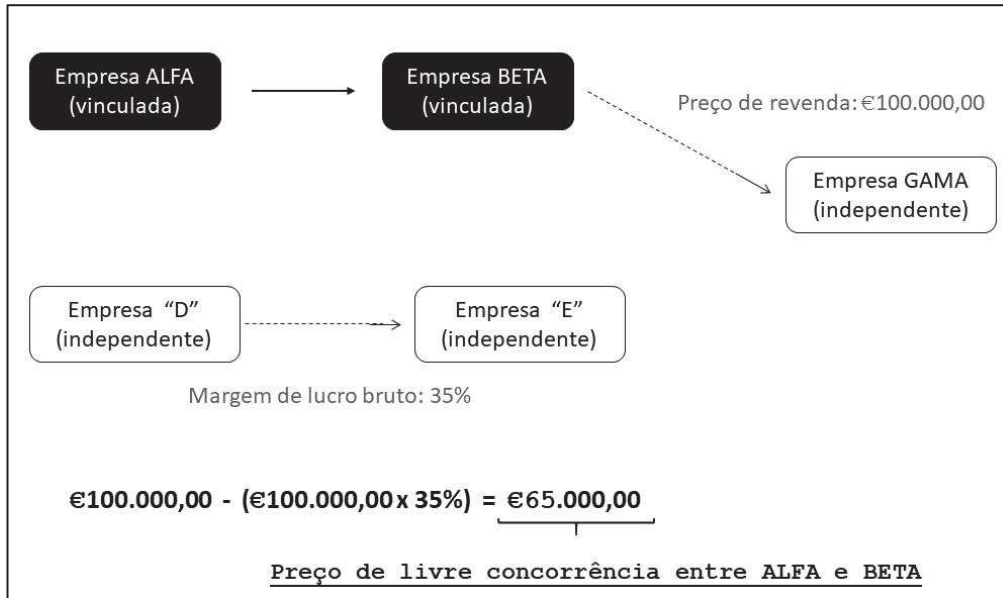
- i. Exercer funções similares;
- ii. Utilizar o mesmo tipo de ativos;
- iii. Assumir idênticos riscos;
- iv. Transacionar produtos ou serviços similares com entidades independentes; e
- v. Adotar um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável.

Se as operações não respeitarem todos os requisitos acima mencionados e, por conta disso, surjam diferenças significativas na margem de lucro bruto, o sujeito passivo deverá fazer os ajustamentos cabíveis para eliminar tal efeito. Desta maneira será possível determinar uma margem ajustada que corresponda à de uma operação não vinculada comparável.

A título ilustrativo podemos citar, como exemplo, uma transação entre Alfa e Beta, que pertencem ao mesmo grupo multinacional. Alfa fabricou 5.000 tijolos com o custo de produção de €50.000,00. Ocorre que a empresa “D”, também fabricante de tijolos com qualidade e especificação técnica semelhante à de Alfa, incorreu em custos de produção no montante de €48.000,00 para a fabricação dos mesmos 5.000 tijolos.

Conforme é possível verificar na Figura 15, a empresa “D” vendeu para uma empresa independente denominada de “E” os exatos 5.000 tijolos por €60.000,00. Podemos entender, desta forma, que sua margem de lucro bruto foi de 25%.

Figura 15 - Exemplo numérico do método do custo majorado



Fonte: Autor

Sabendo que o custo de produção dos mesmos 5.000 tijolos na empresa Alfa foi de €50.000,00, podemos definir que o preço de venda com a mesma margem de lucro bruto de 25%, deverá ser de €62.500,00.

3.3.1.2. Métodos com base nos lucros

Método do Fracionamento do Lucro

Este método possui como objetivo repartir o lucro global de uma ou mais operações complexas de forma fracionada entre todas as entidades vinculadas envolvidas.

Para tal apura-se o lucro global obtido pelas partes intervenientes e o fraciona entre estas levando em consideração a contribuição de cada entidade para a concretização da operação. Sendo assim as partes receberão uma fração compatível com as funções exercidas, aos ativos utilizados e os riscos assumidos

na determinada operação quando comparado a fração recebida por uma entidade independente que participasse de uma operação nestas mesmas condições.

Também se admite outra forma de aplicação deste método, fazendo o fracionamento do lucro global das operações em duas fases:

- i. Na primeira, cada entidade interveniente deve receber uma fração do lucro global de modo a refletir a remuneração condizente com sua contribuição na operação. Isto de maneira que reflita as remunerações que normalmente seriam obtidas por entidades independentes em operações similares tendo em consideração as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos.
- ii. Na segunda fase deve-se fracionar o lucro ou o prejuízo residual entre cada uma das entidades, levando em consideração sua contribuição quanto as funções relevantes exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos. Com o uso de informações externas disponíveis sobre o modo como partes independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, determina-se o preço.

Este método pode ser utilizado tanto em operações vinculadas com um elevado grau de integração, onde é difícil analisar as operações de forma individualizada, quanto em operações que existirem ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade, sendo considerado impossível encontrar operações não vinculadas com apropriado grau de comparabilidade e de modo a não permitir a aplicação dos restantes métodos.

O sujeito passivo deve sempre fazer os devidos ajustamentos quando suas operações não respeitem todos os aspectos considerados relevantes para ser considerada comparável a outra operação não vinculada e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na análise do fracionamento do lucro. Dessa forma deverá ser determinada a repartição do lucro global correta coerente à de operações complexas ou séries de operações não vinculadas comparáveis.

O elevado grau de subjetividade no momento de quantificar o real impacto do contributo de cada empresa envolvida no processo no valor dos bens, serviços

ou direitos finais pode ser considerado a maior dificuldade de aplicação deste método.

As diferentes subsidiárias de uma empresa multinacional possuem, cada vez mais, uma participação integrada na produção de um bem, serviço ou direito, se tornando complexo o trabalho de averiguar a importância de cada participação efetuada. Isto envolve tanto as áreas mais simples de quantificar como Logística e Administração, como áreas difíceis e complexas de se mensurar, como as áreas de Pesquisa e Desenvolvimento, Marcas e Patentes e Tecnologia da Informação.

Outro fator importante a considerar é que muitas empresas, principalmente as subsidiárias de um grupo multinacional, possuem a estratégia de compartilhar tecnologias, patentes, laboratórios, máquinas, dentre outros elementos entre si, o que torna difícil determinar onde começa e/ou termina o trabalho executado por cada uma destas.

Método da Margem Líquida da Operação

O método da margem líquida se baseia na margem econômica das operações de modo a avaliar se os resultados financeiros alcançados numa transação entre partes vinculadas são compatíveis com um mercado de plena concorrência. Esta operação, que será utilizada como referência, poderá ter sido realizada por uma entidade pertencente ao mesmo grupo com uma independente ou então, realizada somente por entidades independentes.

Este método é capaz de assegurar um alto nível de comparabilidade se levarmos em consideração tantos os recursos, quanto as fontes atualmente disponíveis nas empresas, no mercado e nos organismos oficiais. Isto porque é possível recorrer a um conjunto de bases de dados organizadas, além de efetuar benchmarkings que são capazes de transmitir uma ideia precisa e aproximada do mercado em que a operação ou operações vinculadas estão inseridas.

A questão cerne quanto ao uso deste método se dá no momento de decisão a respeito de qual será o indicador financeiro do lucro de referência mais apropriado para cada operação. Podem ser os rendimentos dos ativos, a rentabilidade das

vendas, a rentabilidade de exploração, a rentabilidade dos gastos, dentre outros indicadores relativos ao lucro.

Mas há de se considerar que também existem desvantagens no uso das margens líquidas para calcular o correto preço de transferência, pois dependendo dos indicadores utilizados, bem como da especificidade do negócio, é possível que não haja uma correta comparabilidade com operações de livre concorrência ou então que as informações não sejam suficientes.

Os rúcios de rentabilidade das empresas poderãõ ser: a) rentabilidade das vendas, sendo esta o resultado do coeficiente do EBIT sobre as vendas; b) rentabilidade dos ativos, sendo este o resultado do coeficiente do EBIT sobre o total dos ativos; c) rentabilidade dos gastos, sendo este o resultado do coeficiente do EBIT sobre os gastos operacionais, dentre outros indicadores de rentabilidades existentes (Martins, 2015).

A informação que os indicadores de rentabilidade nos fornecem varia de acordo com o indicador utilizado. Isto porque estes rúcios utilizam informações e grandezas diferentes. Por exemplo, o rúcio referente a rentabilidade dos ativos nos informa a capacidade que os ativos de uma empresa possuem de gerar resultados positivos para esta mesma empresa. Portanto, seria lógico que o uso de tal rúcio fosse feito por uma entidade que possui a necessidade de ter um volume de ativos muito elevado, como é o caso das empresas que produzem energia, petróleo ou as indústrias no geral.

O mesmo ocorre com o rúcio de rentabilidade sobre os gastos. Este rúcio é capaz de fornecer informações acerca dos gastos que uma entidade incorre e se estes são capazes de lhe gerar resultados positivos. Sendo assim, tal rúcio seria de maior interesse a empresas que possuem gastos operacionais elevados, como por exemplo, cadeias de supermercados, distribuidores de produtos, dentre outras empresas as quais possuem um elevado custo com fornecedores e serviços externos, custo com pessoal, custo das matérias consumidas e das mercadorias vendidas, entre outros gastos.

Caso as operações ou entidades nelas intervenientes não respeitem todos os requisitos considerados relevantes e, por conta disso, surjam diferenças significativas na margem de lucro líquido das operações, o sujeito passivo deverá

fazer os ajustamentos cabíveis para eliminar tal efeito. Desta maneira será possível determinar uma margem de lucro líquido ajustada que corresponda à de uma operação ou série de operações não vinculadas comparáveis.

Para melhor entendimento da aplicação do Método da Margem Líquida da Operação, citaremos uma adaptação de um exemplo utilizado num caso julgado no Centro de Arbitragem Administrativa, de Lisboa, (CAAD) em 2015.

Uma empresa varejista de roupas denominada de “A”, está localizada em Portugal e transaciona com uma empresa do mesmo grupo empresarial situada na Espanha. Atuando no mesmo segmento de mercado e localizada também em Portugal, a empresa denominada de “B” transaciona com empresas também na Espanha, porém estas ocorrem entre empresas independentes.

Devido ao fato das transações e as empresas serem consideradas semelhantes em suas características, estas são consideradas comparáveis para verificar os preços de transferência das transações da empresa “A”.

Vale ressaltar que em uma situação real a comparabilidade não iria ser feita apenas com uma outra empresa, mas sim com uma amostra maior de empresas a fim de se obter um intervalo da margem de lucro líquido.

De tal forma a margem da empresa “A”, a qual está sendo comparada, deveria se situar no intervalo interquartil das margens das demais empresas selecionadas. Caso a empresa “A” não se situasse dentro do intervalo interquartil, esta deveria realizar reajustes no valor de venda de seus produtos comercializados entre partes relacionadas.

Inicialmente é tomado como conhecido o preço de revenda, assim como o valor das despesas operacionais. Após isto, por meio de uma análise de benchmarking, é possível o valor do resultado operacional do produto e assim trabalhando para trás, o valor do custo do bem vendido. O valor do custo do bem vendido trata-se assim, do preço de plena concorrência entre os associados.

3.3.2. Considerações relevantes da legislação portuguesa

Em Portugal, de maneira a seguir em sua legislação o princípio de *arm's length*, as empresas devem optar pelo método que for suscetível de fornecer a melhor comparabilidade e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados, numa situação de plena concorrência e que, também, implique no menor número de ajustamentos.

Os preços de transferência praticados em transações entre pessoas vinculadas devem ser testados, ora por meio dos métodos baseados nas operações, ora por meio dos métodos baseados nos lucros. A escolha do método mais apropriado depende, tanto da qualidade dos dados e informações disponíveis das empresas e negociações a serem comparadas, quanto do grau de comparabilidade entre estas, observado as condições praticadas nas transações. Estas, por sua vez, englobam questões como: quantidade, qualidade do bem, serviço ou direito, período da venda, as funções desempenhadas pelas partes envolvidas, o mercado em que estão envolvidas as empresas, representatividade das marcas, dentre outros critérios de comparabilidade.

Notoriamente um dos maiores problemas identificados na temática dos preços de transferência é o acesso as informações suficientes e fiáveis, que possam permitir a comparabilidade entre diferentes transações que, por sua vez, são realizadas por diferentes companhias.

Escolher o método mais adequado não implica numa obrigatoriedade de testar todos os métodos de preços de transferência disponíveis para, após análise, selecionar o mais apropriado. O que deve ser feito por parte das empresas é uma escolha bem estruturada do método que, na prática, demonstra ser o que estabelece a mais efetiva comparabilidade, além de possuir todas as informações necessárias para efetuar os cálculos de maneira fiável e correta.

É importante ressaltar, inclusive, que os contribuintes portugueses não estão limitados a utilização dos métodos propostos na legislação de preços de transferência. É permitido que as entidades criem novos métodos, desde que elaborem documentação suficiente para comprovar que nenhum dos métodos pré-estabelecidos eram capazes de apresentar um valor comparável coerente com o praticado no mercado de livre concorrência. Neste caso também devem apresentar

o motivo pelo qual o novo modelo de método de cálculo é fiável e adequado a transação em questão.

Ainda de acordo com a OCDE, Portugal permite desde 2008 a concretização de acordos prévios de preços de transferência ou, em outras palavras, das APA'S. Este é um instrumento que facilita tanto o contribuinte, porque evita futuros ajustes dos preços por parte da autoridade fiscal, quanto a autoridade fiscal no sentido da fiscalização destas empresas, pois não será necessário refazer cálculos e buscar novas informações, sendo necessário apenas verificar se está sendo cumprido os termos estabelecidos na APA.

3.4. Análise comparativa entre a legislação de Portugal e Brasil à luz das recomendações da OCDE

Como já fora visto no desenvolvimento deste capítulo, ambas as legislações - portuguesa e brasileira - possuem características individuais específicas que lhe conferem vantagens e desvantagens tanto sobre o ponto de vista do Estado, quanto sobre a ótica das empresas.

Sendo assim, com intuito de destacar as principais semelhanças e diferenças existentes entre ambas as legislações no que concerne aos preços de transferência, serão analisados pontos divergentes e/ou relevantes estudados durante o desenvolvimento deste capítulo no que tange as documentações, tempestividade, métodos de cálculo, penalidades, dentre outras características.

Visando uma compreensão mais intuitiva sobre as principais semelhanças e diferenças entre ambas as legislações, serão apresentados quadros resumos ao longo desta análise.

3.4.1 Influências externas sobre a legislação do país

Com relação as influências sofridas por cada país no que toca aos preços de transferência, é importante destacar o fato de Portugal ser membro de uma organização internacional - sendo esta a OCDE - que orienta, entre outras matérias, a temática dos preços de transferência, embora não obrigue o país a adotar os seus métodos. O Brasil, por sua vez, possui a liberdade de legislar a referida temática da maneira que considerar mais conveniente e correta.

Está claramente escrito na portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro de 2001, que Portugal possui seu quadro legal alinhado com os princípios diretores da OCDE com relação a matéria de preços de transferência. É assumido em seus termos que:

“[...] nos casos de maior complexidade técnica, é aconselhável a consulta dos relatórios da OCDE que desenvolvem esta matéria, e cuja adoção pelos países membros é objecto de recomendações aprovadas pelo Conselho desta organização internacional.”

Do mesmo modo, a referida portaria deixa explícito que há influência de demais países em sua legislação de preço de transferência ao afirmar que “colheu inspiração também nas regulamentações de carácter legal e administrativo e em um conjunto de boas práticas seguidas por países com maior experiência nesta área”.

Tal influência é esperada devido ao fato de Portugal ser um dos países fundadores da OCDE e permanecer membro, esperando-se que siga as suas orientações e recomendações. Do mesmo modo, é importante frisar que Portugal faz parte da União Europeia e, por esta razão, está sujeito as normatizações e as influências tanto da Comissão Europeia, quanto dos demais países membros.

No que tange a legislação brasileira sobre preços de transferência, não há documento legal afirmando que o país deve seguir as recomendações de alguma organização específica, havendo apenas documentos que consideram que inicialmente o país se baseou nas orientações na OCDE, embora estes não sejam oficiais.

Tabela 1 - Comparação de influências externas

País:	Portugal	Brasil
É membro da OCDE ?	Sim	Não
A legislação adere aos princípios de Arm's Length?	Sim	Não
A legislação TP adota as Diretrizes da OCDE?	Sim	Não

Fonte: Autor

3.4.2. Sujeição aos preços de transferência

Em Portugal todo contribuinte que, nos termos da lei fiscal, realizar transações entre partes relacionadas, seja esta transação efetuada entre empresas dentro do território nacional ou não, estará sujeito às regras de preços de transferência. Enquanto no Brasil apenas estará sujeita ao arbitramento da referida temática as receitas auferidas em operações entre partes relacionadas, desde que sejam efetuadas em transações de exportação e importações do exterior.

No caso das exportações, no Brasil, caso a empresa pratique um preço médio em suas negociações com partes relacionadas, durante o período de apuração, superior a 90% do preço médio praticado no mercado interno, então este não estará sujeito ao ajustamento de preços de transferência.

No caso brasileiro, também não estão sujeitas às regras de preços de transferência todas as operações que envolvam a transferência de tecnologias e o pagamento ou o recebimento de royalties, assim como assistências técnicas relacionadas, sendo estas sujeitas a regras específicas, conforme é possível verificar no artigo 18 da lei nº 9.430/1996.

Sendo assim, todas as demais operações internacionais entre partes relacionadas deverão estar sujeitas as regras brasileiras de preços de transferência

Além disso, o artigo 23º da Lei 9.430/96 determinou que estão sujeitas as regras de preços de transferência todas as operações realizadas com pessoas, mesmo que ainda não vinculadas, residentes ou domiciliadas em países ou dependências que apresentem tributação favorável. Tal regra é aplicável tanto em relação às importações e exportações, quanto em relação a ao pagamento de juros.

Da mesma forma, Portugal considera que estão sujeitas as regras de preço de transferência todas as operações realizadas entre entidades residentes num território considerado pela legislação portuguesa como possuindo um regime fiscal claramente mais favorável. Tais territórios são listados na Portaria Ministerial 150/2004, de 13 de fevereiro de 2004, que foi alterada pela Portaria nº 292/2011, de 8 de novembro de 2011.

Já os países e dependências que a RFB considera apresentar uma tributação favorecida estão expressos no artigo 1º da Instrução Normativa 1.037 de 04 de junho de 2010. Além destes, o artigo 24-A também obriga que os contribuintes apliquem as regras de apuramento dos Preços de Transferência em operações realizadas com entidades domiciliadas em regimes fiscais privilegiados.

Com relação a legislação referente a definição de partes relacionadas a qual determina as pessoas que estão abrangidas pela normatização dos preços de transferência, podemos verificar no quadro abaixo a comparação entre Brasil e Portugal.

É possível notar que no Brasil existem dois grupos quando se trata de vinculação. O primeiro compreende pessoas jurídicas residentes e não residentes no Brasil, sendo estes os incisos I, II, III, IV, V, VI, VII, IX e X do artigo 23º da lei 9.430/96. Já o segundo grupo compreende as relações existentes entre pessoa jurídica residente e pessoa física não residente, sendo estes os incisos X, VI, VII, VIII, IX e X do mesmo artigo da referida lei.

Com relação a Portugal podemos notar que também há dois grupos quanto aos fins de vinculação citados no artigo 63º, n.4 do CIRC, sendo o primeiro composto por empresas, sendo estes as letras e, f, g, h, enquanto o segundo grupo seria composto pela relação ente entidades e pessoas físicas, sendo estes as letras a, b, c, d.

Abaixo é possível visualizar a Tabela 2, de maneira a perceber mais claramente as principais diferenças entre o conceito de partes relacionadas entre as legislações de Portugal e Brasil.

Tabela 2 - Comparação de partes relacionadas

Portugal	Brasil
É considerado que existem relações especiais entre duas entidades quando	Será considerada vinculada à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:
f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;	I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;
e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;	II - a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;
a) Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;	V - a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos dez por cento do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;
b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;	
c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, e respectivos cônjuges, ascendentes e descendentes;	VIII - a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta;
g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;	III - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;
h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças”	
d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha recta;	
	VI - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiver participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;
	VII - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio, conforme definido na legislação brasileira, em qualquer empreendimento;
	IX - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que goze de exclusividade, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos;
	X - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.”

Fonte: Autor, baseado em relatório da PWC

3.4.3. Métodos de cálculo utilizados

Tanto no Brasil, quanto em Portugal, o contribuinte tem o direito de adotar o método de cálculo de preços de transferência que considerar mais coerente e aplicável ao caso, mas é necessário que este seja utilizado consistentemente durante todo o ano-calendário.

Em Portugal o princípio de *“arm’s length”* é adotado na legislação, portanto o método escolhido deve fornecer a mais fiável estimativa das condições que seriam normalmente negociadas entre duas partes independentes em condições semelhantes. Além disso, o mesmo método deve ser aplicado de modo global às operações da empresa.

Já no Brasil, os métodos podem, ou em certos casos devem ser diferentes de acordo com o tipo de produto, serviço e direito negociado, salvo com exceção das transações envolvendo commodities, as quais poderão estar sujeitas a métodos específicos.

É importante apontar que as normas brasileiras se diferem das normas portuguesas principalmente devido ao fato da adoção de margens fixas de lucro para o cálculo dos métodos.

Segundo relatório da empresa de auditoria da Ernest Young de 2016, as empresas brasileiras que importam produtos, serviços e direitos do exterior, geralmente adotam o método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) no momento de documentar os preços de transferência praticados. Isto ocorre principalmente porque este método não exige significativa carga de coleta de dados de seus fornecedores financeiros, sendo priorizado apenas a recolher de informações, como: custos de importação do produto, bem ou serviço; custo de produção local; e custo de revenda no Brasil. (EY, 2016).

Após o cálculo deste método, os contribuintes brasileiros analisam se estão satisfeitos com sua exposição ao valor calculado por tipo de produto, bem ou serviço e decidem se o mantêm ou se aplicam um dos dois outros métodos, ou seja, o Custo de Produção mais Lucro (CPL) ou Preços Independentes Comparáveis (PIC).

Isto permite ao contribuinte ter a oportunidade de concentrar seus esforços na escolha do método, no cálculo, na recolha de dados específicos e elaboração de justificativa plausível para a escolha deste apenas para as transações que geram os ajustes mais altos.

Este comportamento ocorre por duas razões. Primeiramente devido ao fato de as autoridades fiscais brasileiras contestarem prioritariamente a aplicação dos métodos CPL e PIC; portanto os contribuintes só o utilizam quando o método PRL apresenta uma desvantagem financeira significativa com relação aos demais.

A segunda razão é o fato de a documentação para apresentação dos demais métodos ser proporcionalmente mais robusta e complexa. Inclusive estes dois métodos - CPL e PIC - são, segundo a Ernst & Young, geralmente mais favoráveis às empresas devido ao fato de apresentarem resultados mais coerentes com as expectativas internacionais.

Já em Portugal os contribuintes possuem a oportunidade de utilizar, como primeira opção, o método mais coerente com as expectativas internacionais devido ao fato dos métodos de preços de transferência descritos na legislação portuguesa seguirem as recomendações da OCDE, sendo estas largamente aceites pelos administradores e profissionais de preços de transferência.

A autoridade fiscal portuguesa aceita e reconhece tanto os métodos operacionais, quanto os métodos baseados nos lucros conforme as orientações da OCDE. Além disso, é aceite qualquer outro método desenvolvido pelo contribuinte, desde que este seja devidamente justificado e que seja provado que os demais métodos tradicionais de transação ou baseados em lucro não seriam aplicáveis a negociação em questão.

Abaixo é possível visualizar, por meio da Tabela 3 abaixo, uma comparação entre os métodos de cálculo de preços de transferência entre ambos os países.

Tabela 3 - Comparação de métodos de cálculo

Portugal	Brasil
Os métodos de Cálculo são divididos em 02 (dois) grupos, sendo estes:	
Métodos com base nas Operações e nos Lucros	Métodos com base nas Importações e nas Exportações
Métodos com base nas operações:	Métodos com base nas Importações:
Método do Preço Comparável de Mercado	PIC - Método dos Preços Independentes Comparados
Método do Preço de Revenda Minorado	PRL - Método do Preço de Revenda menos Lucro
Método do Custo Majorado	CPL - Método do Custo de Produção mais Lucro
	PCI - Método do Preço sob Cotação na Importação
Métodos com base nos Lucros:	Métodos com base nas Exportações:
Método do Fracionamento do Lucro	PVEx - Método do Preço de Venda nas Exportações
Método da Margem Líquida da Operação	PVA - Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro
	PVV - Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro
	CAP - Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro
	PECEX - Método do Preço sob Cotação na Exportação

Fonte: Autor, baseado em relatório da PWC

Com relação aos métodos de cálculo apresentados pela legislação brasileira, deve apontar-se quais são os únicos métodos capazes de equiparar as transações entre as partes relacionadas com a condições reais do mercado internacional. Conforme veremos na tabela abaixo, apenas os métodos PIC, PVEX, PCI e PECEX possuem margens flexíveis.

Tabela 4 - Comparação de métodos com margens fixas

	Portugal	Brasil
O contribuinte pode desenvolver seu próprio método?	Sim	Não
Estão previstos, na legislação, métodos de cálculo que possuam margens fixas?	Não	Sim
Dentre os métodos, quais possuem margens fixas?		
	-	PRL - Método do Preço de Revenda menos Lucro
	-	CPL - Método do Custo de Produção mais Lucro
	-	PVA - Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro
	-	PVV - Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro
	-	CAP - Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro

Fonte: Autor, baseado em relatório da PWC

3.4.4. Penalidades

Tanto no Brasil quanto em Portugal não há penalidades específicas para a matéria dos preços de transferência, portanto são aplicadas sanções fiscais gerais.

No caso brasileiro a legislação usa, como base de cálculo, o Imposto de Renda sobre Pessoas Jurídicas (IRPJ) e a Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL). Já no contexto português o não cumprimento dos requisitos de documentação está sujeito a normatização do Regime Geral de Infracções Fiscais (RGIT) que possui a responsabilidade de atuar com as seguintes penalidades:

- Se o contribuinte entregar tardiamente a documentação dos preços de transferência, a penalidade poderá alcançar o valor de 20 000 euros por ano e por empresa.
- Se o contribuinte omitir ou não apresentar evidências na documentação de preços de transferência, a penalidade poderá atingir o valor de 45 mil euros por ano e por empresa.
- Se o contribuinte declarar que a documentação de preços de transferência está preparada, sendo que na realidade ela não está, a

penalidade por cumprimento impróprio poderá alcançar o valor de 75 mil euros por ano e por empresa.

- Se o contribuinte se recusar a enviar a documentação de preços de transferência à autoridade fiscal, quando está for devidamente solicitada, a penalidade por recusa de apresentação poderá atingir o valor de 150 000 euros por ano e por empresa.

A autoridade fiscal no Brasil possui até cinco anos, a partir do primeiro dia do ano-calendário subsequente ao de entrega das documentações, para avaliar a documentação de preços de transferência de uma empresa. O valor da penalidade é variável sobre o montante do imposto que fora omisso nos casos em que o contribuinte efetua o pagamento dos impostos de preços de transferência atrasado, porém antes de uma auditoria ou nas situações onde a autoridade fiscal avalia o contribuinte em uma auditoria de preços de transferência.

Já em Portugal, a avaliação dos preços de transferência praticados pelas empresas pode ser realizada pela autoridade fiscal durante os quatro anos posteriores ao final do ano-calendário a qual a documentação fora entregue. Além disto, todos os contribuintes sujeitos aos preços de transferência devem manter sua documentação sobre a matéria disponível e em bom estado por um período de dez anos.

Tabela 5 - Comparação de penalidades

	Portugal	Brasil
Fornece proteção de penalidades?	Sim	Não
Existem multas por não cumprir os requisitos de documentação de Preços de Transferência?	Sim	Sim
As multas se aplicam a sucursais de empresas estrangeiras?	Sim	Sim
Como são calculadas as penalidades?	Variam de 750 euros (EUR) até 150 mil euros (EUR)	De acordo com o valor da deficiência fiscal ocasionada
Qual o período de tempo que a autoridade fiscal possui para analisar a documentação de preços de transferência?	até 05 (cinco) anos, a partir do primeiro dia do ano-calendário subsequente ao de entrega das documentações	Até 04 (quatro) anos posteriores ao final do ano-calendário a qual a documentação fora entregue

Fonte: Autor, baseado em Relatório da PWC

3.4.5. Possibilidade de acordos prévios (APA's)

A legislação brasileira ainda não prevê a possibilidade de acordos prévios com as empresas com o intuito de fixar preços considerados respeitantes ao princípio de *“arm's length”*. Ou seja, não há no Brasil um modelo semelhante as APA's, já aceites em outros países, como o caso de Portugal.

A maior possibilidade de flexibilidade por parte da legislação brasileira reside no fato dos contribuintes poderem solicitar alterações as margens de lucro já fixadas em alguns dos métodos de cálculo, mas este é um pedido que será cabível de aceitação ou não por parte da RFB.

No entanto, a burocracia necessária para tal desestimula as empresas a recorrerem a tal expediente, além de ser necessário um planejamento minucioso e uma substancial documentação capaz de justificar margens menores para as autoridades fiscais brasileiras.

Já em Portugal, os APA's foram incluídos no CIRC, em 2008, por meio do artigo 138°. Os contribuintes podem negociar APA's de maneira unilateral ou bilateral, conforme é possível observar abaixo:

- Unilateral: nos casos onde há um acordo ente a Autoridade Tributária e a Aduaneira Portuguesa e um ou mais contribuintes, seja do imposto de rendimento individual (IRS) ou do imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (IRC);
- Bilateral: nos casos onde os contribuintes assinam um acordo com uma ou mais autoridades fiscais em jurisdições que possuem acordo de eliminação de dupla tributação com Portugal.

A solicitação de uma APA passa primeiramente pela fase de pré-arquivo, quando há uma avaliação preliminar da proposta do contribuinte. Em seguida ocorre a fase de submissão, quando há uma análise e negociação da proposta APA que deve sempre ser entregue em até 180 dias antes do início do ano fiscal aplicável no caso de Apas Unilaterais e 360 dias no caso de acordos bilaterais e multilaterais.

Após aprovação, os APA's possuem uma validade de três anos, podendo ser renovável por meio de solicitação à autoridade fiscal.

É também responsabilidade do contribuinte cumprir com os termos acordados na proposta, podendo encarar a penalidade de invalidade da mesma caso venha a autoridade tributária perceber o descumprimento de qualquer termo.

Tabela 6 - Comparação quanto ao uso de APA's

País:	Portugal	Brasil
A legislação prevê a possibilidade do uso de APA's?	Sim	Não
Deve ser preparada no idioma oficial / local?	Sim	-
Quando a solicitação deve ser feita?	até 180 dias antes do início do ano fiscal aplicável no caso de Apas Unilaterais e 360 dias no caso de acordos bilaterais e multilaterais.	-
Qual a validade de uma APA?	validade de 03 (três) anos	-
É possível fazer renovação de uma APA?	Sim	-

Fonte: Autor, baseado em Relatório da PWC

3.4.6. Prazos

Em Portugal, a documentação de preços de transferência, incluindo a divulgação dos métodos e informações relacionadas, deve ser preparada e entregue até o 15º dia do 7º mês após o final do ano fiscal correspondente as operações efetuadas.

No Brasil, os ajustes aos preços de transferência praticados pela empresa devem ser efetuados em dezembro do próprio ano da operação. Já a documentação de preços de transferência, incluindo a divulgação dos métodos e informações relacionadas, deve ser preparada e arquivada junto a declaração de imposto de renda que é entregue geralmente no final do mês de junho do ano civil seguinte as operações realizadas pela empresa.

3.4.7. Documentação exigida

Tanto os contribuintes brasileiros, quanto os contribuintes portugueses, são obrigados a documentar anualmente, nos termos da lei fiscal, as suas transações negociadas entre partes relacionadas. Cada país, porém, exige a inclusão de informações específicas neste relatório.

No Brasil os contribuintes são obrigados a apresentar a Escrituração Contábil Fiscal (ECF) - que substituiu a Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ) no ano de 2014 – e seus formulários específicos que obrigam os contribuintes a divulgar informações detalhadas quanto suas operações de importação e exportação entre partes relacionadas.

Compõe este documento, entre outras informações: a divulgação do valor total e individual da transação dos produtos, serviços ou direitos mais negociados; os nomes e os locais de residência das entidades relacionados as quais houveram transações no período; a metodologia utilizada para testar cada transação; o preço de referência calculado; O preço médio de transferência anual; E a quantidade de qualquer ajuste resultante.

Saliente-se que o Brasil exige que seus contribuintes documentem os preços de transferência de forma individual por cada produto, serviço e direito transacionado. Especificamente com relação aos produtos, é exigido que o contribuinte os mencione nos relatórios fazendo uso dos códigos internos da empresa conforme uso para fins de gerenciamento de estoque, ao invés da nomenclatura fiscal utilizada para fins de impostos aduaneiros e indiretos. Isto se deve por motivos de melhor controle dos produtos que entram e saem do estoque no momento da fiscalização dos cálculos dos preços de transferência efetuados.

É esperado que os contribuintes possam comprovar que realizaram corretamente todos os cálculos necessários, além de apresentar as documentações capazes de suportar a escolha dos métodos para cada bem, serviço e direito transacionado quando a documentação for arquivada para que a autoridade fiscal não confronte nenhuma informação ali apresentada.

De acordo com a legislação de Portugal, todos os contribuintes que possuíram um valor anual de vendas líquidas, incluindo outros proveitos, superiores

a 3 milhões de euros no ano anterior e tenham praticado negociações entre partes relacionadas, devem elaborar a documentação de preços de transferência.

De modo a fornecer evidências de paridade com transações semelhantes em termos e condições acordados no mercado de livre concorrência, a documentação de preços de transferência em Portugal deve incluir, dentre outras informações:

Uma descrição sobre a parte relacionada a qual existiram transações comerciais ou financeiras no período;

Uma descrição da atividade do contribuinte, assim como das partes relacionadas as quais se verificaram transações comerciais ou financeiras no período;

Uma descrição de todas as negociações entre as partes relacionadas, incluindo características destas como: volumes transacionados, termos acordados e condições das operações para o período em análise. Do mesmo modo é necessário apresentar estas descrições para as negociações com a mesma parte relacionada dos dois anos anteriores, ou para o período em que ocorreram caso seja menor;

- Uma análise funcional para cada transação relevante;
- Uma análise técnica focada nas áreas essenciais dos negócios efetuados;
- Uma descrição do método utilizado, assim como a apresentação da maneira a qual os preços foram calculados;
- Uma descrição das operações comparáveis em Portugal;
- Uma descrição da estrutura organizacional da entidade jurídica.

Tabela 7 - Comparação de documentação exigida

País:	Portugal	Brasil
Existem requisitos legais de documentação?	Sim	Não
Quando deve ser apresentada a Autoridade Fiscal?	Até o 15º dia do sétimo mês após o final do exercício (contribuintes que alcançaram um faturamento de pelo menos 3 milhões de euros (EUR) no exercício anterior)	Normalmente à data de 30 de junho
Deve ser preparada no idioma oficial / local?	Sim	Sim
Existem multas por não cumprir os requisitos de documentação de Preços de Transferência?	Sim	Não

Fonte: Autor, baseado em Relatório da PWC

3.4.8. Investimentos na fiscalização em Preços de Transferência

O Brasil fez investimentos com intuito de tornar as auditorias no ambiente de documentação de preços de transferência mais eficientes e eficazes. Neste sentido, foram fornecidos novos computadores com softwares especializados e sistemas desenvolvidos internamente, para as equipes de auditoria brasileiras serem capazes de analisar e auditar um grande volume de dados apresentados pelas empresas. (EY, 2016)

Também é esperado que o número de auditores fiscais especializados na matéria de preços de transferência aumente, tanto nos grupos regionais quanto no Escritório Especial de Assuntos Internacionais (DEAIN).

Tal preocupação do governo brasileiro quanto a sofisticação e capacitação dos funcionários que atuam neste tipo de auditoria fiscal é justificada pelo elevado número de empresas de grande e médio porte no país, o que torna a revisão dos preços de transferência de todas as operações realizadas em território nacional uma meta ambiciosa.

De fato, tanto no contexto brasileiro quanto no contexto português, a probabilidade dos preços de transferência praticados por uma empresa ser revisada pela autoridade tributária é considerada média, sendo de conhecimento

que há um foco maior nas empresas de grande porte, como, por exemplo: empresas do segmento automotivo, farmacêutico, químico e petróleo e gás.

3.4.9. Período de atuação da legislação sobre a temática nos países

Consonante a tendência mundial no sentido de delimitar regras tributárias específicas para regular os preços negociados em transações internacionais quando se trata de instituições pertencentes ao mesmo grupo econômico, o governo brasileiro aprovou, em 1996, a Lei 9.430/96 que tenciona regulamentar o que já era conhecido internacionalmente como “*transfer pricing*” ou Preços de Transferência na tradução para o português.

Já em Portugal, a lei n. ° 30-G / 2000, de 29 de dezembro de 2000, entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 2001, de forma a alterar o artigo 57.º do CIRC. Este introduziu pela primeira vez as regras detalhadas de preços de transferência. Este artigo foi alterado algumas vezes e atualmente ele corresponde ao artigo 63.º pelo decreto-lei n. ° 159/2009, de 13 de julho de 2009 (decreto lei 159/2009). Esta já estabelece, entre outras coisas, não só regulamentos sobre a aplicação dos métodos preços de transferência quanto o seu tipo, natureza, o conteúdo da documentação exigida e os procedimentos aplicáveis aos ajustes.

4. Considerações Finais

A fim de responder à questão orientadora da presente dissertação, desenvolvemos no item 3 uma análise dos normativos vigentes no Brasil e em Portugal para que assim pudéssemos abordar por fim no item 3.4 do presente trabalho uma análise comparativa entre ambas legislações a fim de detectar suas semelhanças e pontos de distinções.

Ao longo do presente trabalho foi desenvolvido um estudo sobre a temática dos preços de transferência que tencionou abordar e explicar não só sua finalidade, sendo esta de equiparar os preços das transações entre partes relacionadas aos preços transacionados com partes independentes de maneira e evitar que lucros tributáveis sejam escoados de um país para o outro, mas também responder à questão que motivou a realização deste estudo.

Para isto foram analisadas as leis que regulamentam a matéria de preços de transferência tanto no Brasil, país que embora seja “*key partner*” na OCDE, não adota as recomendações pertinentes nesta área em sua legislação e Portugal, país que segue as orientações da OCDE.

Em Portugal o principal documento analisado para compreensão da legislação dos preços de transferência foi a Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro - I Série B, que aborda as regras gerais e o âmbito da aplicação da temática e os métodos aceites no país.

Além desta portaria, também fora estudado o artigo 63º do CIRC, criado pelo decreto-lei nº 159/2009, de 13 de julho de 2009, assim como demais artigos da legislação portuguesa, como, por exemplo, do CSC, aos quais dão suporte a estes documentos.

No Brasil o governo aprovou, em 1996, a Lei 9.430/96 que regulamenta especificamente os preços de transferência, enumerando os métodos de cálculo aceites pelo legislador, assim como as disposições gerais sobre a temática. Também foram lidas e estudadas diferentes Instruções Normativas que fizeram parte do desenvolvimento da matéria no país devido a ao fato de possuírem influência na legislação em vigor atual.

Devido ao fato de Portugal ser um país membro da OCDE e, por esta razão, seguir as recomendações da Organização, também fora estudado tanto o surgimento desta como organização internacional, como seu principal documento sobre preços de transferência, sendo este o “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*” de 2010.

Por meio destes principais documentos, além do suporte de artigos acadêmicos sobre a temática, foi possível desenvolver um estudo comparativo entre ambas as legislações no que toca suas principais características, ressaltando suas semelhanças e divergências.

Enquanto o modelo da OCDE e, conseqüentemente, a legislação portuguesa determina que os preços parâmetro sejam calculados de forma a respeitar as condições do princípio de “*arm’s length*”, o modelo brasileiro faz uso de metodologias práticas desenvolvidas especificamente com intuito de coibir a transferência indevida dos lucros tributários do país para o exterior.

Esta metodologia prática se deve principalmente ao fato do modelo brasileiro adotar margens fixas que criam um parâmetro de forma artificial para os cálculos dos preços de transferência verificada em cinco dos nove métodos aceites, sendo estes os métodos CPL, PRL, CAP, PVA e PVV.

É de notória relevância observar que a legislação brasileira disponibiliza aos seus contribuintes apenas dois métodos capazes de realmente equiparar suas operações entre partes relacionadas com as condições reais de mercado que seriam encontradas numa operação entre partes independentes, situação preconizado pelo princípio de “*arm’s length*”.

São estes os métodos PIC e PVEX, já que os outros dois métodos restantes que não adotam margens fixas – PCI e PECEX – são restritas as transações envolvendo *commodities*.

Além disso, a legislação brasileira se destoa por basear seus métodos de cálculo das margens em dois grupos, sendo estes de importações e exportações. Em contraponto, as orientações da OCDE e a autoridade fiscal portuguesa que dividem seus métodos em outros dois grupos, sendo estes modelos baseados nas operações e modelos baseados no lucro.

Outros pontos de divergência também devem ser ressaltados, como o fato da legislação portuguesa de preços de transferência se aplicar tanto para transações domésticas quanto para transações internacionais. Fato este que se destoa não somente da legislação brasileira como também da abordagem do documento supracitado da OCDE, que faz menções apenas às transações internacionais por considera-las um problema mais complexo de ser resolvido visto que engloba duas jurisdições diferentes. No Brasil é perceptível até mesmo pela divisão dos grupos dos métodos que a legislação de preços de transferência atua apenas nas transações internacionais.

Com relação aos Acordos de Preço Antecipado ou “*Advance Pricing Agreements*”, estes já são aceites pela legislação portuguesa como meio para definir os corretos valores antes mesmo das transações entre partes relacionadas serem efetuadas. Isto permite que as empresas transacionem sem o risco de serem contestadas no futuro, garantindo que não haverá custos processuais futuros relacionadas a referida temática, assim como o Estado poderá desprender menos esforços para monitorar as operações destas empresas.

Tal fator se diverge consideravelmente do contexto Brasileiro que é rígido não somente com relação as margens, mas também com relação as negociações com as empresas no que tange a matéria de preços de transferência. No Brasil as APA's não são aceites, assim como nenhum outro modelo semelhante a este. A única opção que as empresas podem recorrer é a jurisprudência dos tribunais que julgaram casos semelhantes aos seus.

Um ponto convergente entre ambas as legislações é com relação a definição dos países com tributação claramente mais favorável, assim como o fato de considerar qualquer transação entre uma parte nacional e uma outra parte residente nestes países como uma operação necessariamente abrangida pela matéria dos preços de transferência. Tanto no Brasil, quanto em Portugal há uma lista dos países considerados com tributação mais favorável, mas a própria normatização brasileira especifica claramente o que os inclui nesta lista, sendo o fato de não tributar a renda ou tributar a uma alíquota inferior a 20 % (vinte por cento), ou até mesmo pelo fato do país apresentar legislação que imponha o sigilo quanto à composição societária de pessoas jurídicas ou a sua titularidade.

Por meio da análise realizada no presente trabalho foi perceptível que a diferença essencial verificada entre a legislação fiscal do Brasil e de Portugal a respeito dos preços de transferência face aos princípios e recomendações da OCDE é com relação aos métodos de cálculo que se divergem significativamente em diversos aspectos, sendo mais rígida no contexto brasileiro até mesmo pelo fato do objetivo de sua normatização ser diferente do objetivo das recomendações da OCDE face ao princípio de *“arm’s length”*.

No desenvolvimento do presente estudo ficou perceptível que as orientações da OCDE visam, em conformidade com o princípio *“arm’s length”*, a flexibilidade dos mecanismos de ajustes fiscais de modo a encontrar a melhor equiparação entre as transações realizadas por partes relacionadas com às condições normais de mercado.

Contudo, devido a sua flexibilidade de regulação, os países que seguem suas recomendações podem encontrar dificuldades em coibir planejamentos fiscais agressivos em certos casos, como o já explicitado caso da Starbucks na Inglaterra.

Por outro lado, a legislação brasileira possui modelos rígidos que possuem por finalidade o objetivo claro de coibir a transferência dos lucros obtidos no país para jurisdições que oferecem vantagens fiscais. Os contribuintes podem optar, dentre os modelos previstos, o que considerar mais benéfico para sua saúde financeira, desde que os cálculos sejam efetuados de maneira correta e justificada.

Portanto é possível observar que o objetivo principal da legislação brasileira não é evitar práticas criminosas ou abusivas no que tange aos preços de transferência, mas sim preservar os interesses fiscais de arrecadação em operações entre uma parte brasileira e demais partes vinculadas no exterior, sejam estas lícitas, ilícitas, criminosas ou não criminosas.

A partir de tal análise comparativa entre a legislação do Brasil e Portugal, principalmente no que tange aos métodos adotados, é possível afirmar que estas se divergem substancialmente. Fato este que culmina na dificuldade das empresas internacionais transacionarem com o Brasil, pois ao contrário de Portugal, que segue as orientações da OCDE junto com outros 34 países membros, além de outros países não membros que adotam normatizações semelhantes às da OCDE, o Brasil possui leis específicas e únicas em contexto global, o que torna as

transações mais burocráticas e dispendiosas já que os grupos multinacionais precisam necessariamente elaborar no mínimo dois diferentes dossiês de preços de transferência: um para o Brasil e outro para o país ao qual a operação é realizada.

De tal forma concluímos da referida análise que, embora a atribuição de margens fixas realizadas pelo Brasil possa oferecer ao Estado arrecadador uma previsão do quanto virá a arrecadar, tal se demonstra mais complexa e burocrática para que os contribuintes possam adimplir com suas obrigações.

Conclusão esta que também foi encontrada por Sosnowski (2016), que estudou o cenário de preços de transferência na Polônia. A autora afirmou que para promover a eliminação de tal prática no seu país é necessário não somente reduzir a carga tributária imposta as empresas, mas também desenvolver um sistema tributário simplificado.

A simplificação do sistema não deve ser considerada um “antídoto” contra a prática dos preços de transferência, pois sempre haverá entidades que tentarão manipular suas contas de modo a transferir seus lucros para jurisdições mais atraentes. Mas é importante criar mecanismos que estimulem as boas práticas.

No caso brasileiro a burocracia ocorre principalmente no que tange o fato das empresas precisarem elaborar dois dossiês de preços de transferência diferentes: um para o Brasil e outro para o país o qual participa da operação vinculada. Além disso a legislação brasileira, com seu posicionamento pró-Estado, pode implicar para o âmbito empresarial que realiza negociações internacionais, a bitributação de sua receita.

Ainda, há que se frisar que o fato do Brasil não seguir as orientações da OCDE e possuir uma legislação extremamente legalista, poderá acarretar situações em que o que se busca não é necessariamente o pagamento do imposto devido e o estabelecimento de relacionamentos justos e baseados na equidade, mas sim na maior arrecadação de impostos possível.

Sendo assim, com base no acima exposto, concluímos que uma aproximação do ordenamento normativo brasileiro das orientações da OCDE tornaria as relações comerciais internacionais mais simples, bem como poderia ser fator de atração de novos investimentos.

4.1. Limitações do estudo

A temática dos preços de transferência é um assunto rico em detalhes e características específicas que podem variar dependendo da legislação vigente em cada país, assim como pode ser observado neste trabalho.

De acordo com cada situação a qual a empresa se encontre, assim como de acordo com o produto, serviço ou direito que transacione, suas atenções no momento de escolher o método a ser utilizado e suas preocupações quanto a elaboração do dossiê de preços de transferência poderá mudar consideravelmente.

A análise desenvolvida neste trabalho foi elaborada de maneira ampla, com intuito de observar quais pontos se sobressaíam quando fossem comparadas as legislações de preço de transferência do Brasil e Portugal, país que segue as orientações da OCDE.

Neste sentido foram analisadas as legislações de ambos os países, as orientações da OCDE e artigos acadêmicos, não havendo estudos mais detalhados para casos práticos. Sendo assim não foi possível averiguar os reais impactos financeiros causados pelo cumprimento da legislação de preços de transferência por parte do contribuinte no Brasil e em Portugal.

Do mesmo modo não foram averiguados os custos associados tanto para o fisco monitorar e contestar os métodos e cálculos apresentados pelos contribuintes, quanto para os contribuintes elaborarem os dossiês de preço de transferência de acordo com a legislação vigente em cada país.

Não foram usados, para o desenvolvimento deste trabalho, dados empíricos de empresas ou setores. Do mesmo modo também não foram utilizados dados de decisões de tribunais brasileiros e portugueses para analisar como estes têm apreciado questões referentes a temática abordada.

4.2. Sugestões para estudos futuros

Devido ao fato de haverem limitações ao desenvolvimento deste estudo, estas mesmas podem ser consideradas como sugestões para outros autores no que tange a elaboração de estudos futuros.

No desenvolvimento deste trabalho não foram identificados os custos associados a elaboração do dossiê de preços de transferência por parte das empresas que decorrem desde a contratação de funcionários especializados sejam estes internos ou terceirizados, até o risco que a empresa assume de ser contestada e arcar com os custos referentes a elaboração de sua defesa.

Do mesmo modo não foram identificados os custos associados ao processo de fiscalização por parte das autoridades tributárias no que concerne à apreciação dos documentos entregues pelas empresas, fato este que seria interessante para entender qual legislação é mais dispendiosa do ponto de vista do Estado.

Outro ponto interessante seria ter acesso a uma empresa que transacione em ambos os países – Brasil e Portugal – e que estivesse disposta a abrir seus números e práticas de preços de transferência para que fosse possível elaborar um estudo concreto com base na prática das empresas multinacionais, enriquecendo assim os estudos desenvolvidos nesta área pois são poucos os artigos que fornecem este tipo de informação.

Por meio da análise desta empresa também seria possível averiguar em qual legislação de preços de transferência ela pagaria mais impostos relacionados a temática, fato que seria interessante para averiguar qual legislação é mais benéfica para o Estado e qual é mais benéfica na ótica do contribuinte.

Referências Bibliográficas

AB InBev: Anheuser-Busch InBev “AB InBev Annual Report 2016” <http://www.ab-inbev.com/content/dam/universaltemplate/ab-inbev/investors/reports-and-filings/annual-and-hy-reports/2017/03/AB%20InBev%20Annual%20Report%202016%20%20Financial%20report.pdf> [18 de março de 2017].

Afik, Zvika; Lahav, Yaron. (2016) “Risk Transfer Valuation in Advance Pricing Agreements Between Multinational Enterprises and Tax Authorities” *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 31 (2), 203-211.

Andrade, Maria M. (2007) *Introdução à metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Atlas.

Antunes, José E. (2011) “Tributação dos grupos de sociedades” *Revista de Direito e Gestão Fiscal*. 45, 05-26.

Azevedo, Belmiro (2003) “A Fiscalidade como Estratégia de Desenvolvimento” *FISCO*. 109/110, 3-8.

Azevedo, Maria E. (2014) “A Elisão Fiscal Internacional e os Paraísos Fiscais” *Ciência e Técnica Fiscal*. 432, 23-71.

Bergin, Tom (2012) “Special Report: How Starbucks avoids UK taxes” Reuters, <http://uk.reuters.com/article/us-britain-starbucks-tax-idUKBRE89E0EX20121015> [08 de maio de 2017].

CAAD: Centro de Arbitragem Administrativa “Apresentação” <https://www.caad.org.pt/home/caad-apresentacao> [12 de julho de 2017]

Campbell, Katherine; Helleloid, Duane (2016) “Starbucks: Social responsibility and tax avoidance” *Journal of Accounting Education*. 37, 38-60.

Cruz, José (2012) “Jurisdições de sigilo: a verdadeira identidade dos paraísos fiscais, o que mudou?” *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 08(II), 475-497.

Cripe, Bradrick M.; Harmon, Anthony; West, Timothy D. (2016) “Lenzini Steel: The Impact of Transfer Pricing and Taxes on International Operations” *Issues In Accounting Education*. 31(4), 369-387.

Enriques, Luca (2015) "Related Party Transactions: Policy Options and Real-World Challenges (with a Critique of the European Commission Proposal)" *European Business Organization Law Review*. 16(1), 1-37.

EY (2016) *Worldwide Transfer Pricing Reference Guide*. Inglaterra: EYGM, DL1534

Ferreira, Adilson (2016) *Planeamento e Gestão Fiscal*. Angola: Escolar Editora.

Fernandes, Luciane A.; Gomes, José M. M. (2003) "Relatório de pesquisa nas Ciências Sociais: Características e modalidades de investigação" *ConTexto*. 3 (4), 1-23.

Figueiredo, N. (2007). *Método e metodologia na pesquisa científica (2ª ed.)*. São Caetano do Sul: Yendis Editora.

Fontelles, Mauro J.; Simões, Marilda G.; Farias; Samantha H.; Fontelles, Renata G. S. (2009) "*Metodologia da Pesquisa Científica: Diretrizes para a elaboração de um Protocolo de Pesquisa*" *Revista Paraense de Medicina*, 23(3), 1-8.

Gonçalves, Mónica A. V. (2014) "O que significa ter um produto com Qualidade e qual o seu custo?" *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 15(IV), 488-513.

Hirshleifer, Jack (1956). "On the Economics of Transfer Pricing" *The Journal of Business*, 29 (3), 172-184.

Huh, Woonghee T.; Park, Kun S. (2013) "Impact of Transfer Pricing Methods for Tax Purposes on Supply Chain Performance under Demand Uncertainty" *Naval Research Logistics*. 60 (4), 269-293.

Jornal Oficial da União Europeia (2010) Regulamento da comissão de 19 de Julho de 2010. Bruxelas: Comissão Europeia, (UE) n° 632/2010. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:32010R0632> [22 de junho de 2016].

Keuschnigg, Christian; Devereux, Michael P. (2013) "The arm's length principle and distortions to multinational firm organization" *Journal of International Economics*. 89, 432-440.

Kozłowska-Makós, Danuta (2014) "Transfer pricing optimization in complex capital structures" *Journal of economics & management*. 18, 73-89.

Landry, Robert J. (2016). "Empirical Scientific Research and Legal Studies Research-A Missing Link" *Journal Of Legal Studies Education*. 33(1), 165-170.

Marques, João A. (2015) "A Avaliação da Dimensão Ética como Fator Determinante na Avaliação de Planeamento Fiscal Abusivo" *Revista Portuguesa de Contabilidade*. V (18), 221-248.

Martins, António (2015) "A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações", *Boletim de Ciências Económicas*, LVIII, 1-62.

Nestlé "Annual Review 2016" http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual_reports/2016-annual-review-en.pdf [18 de março de 2017].

OECD (2010) *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing.

OCDE (2016) "*Perspectives économiques de l'OCDE*". Paris: OECD Publishing.

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development (2017) "About" <http://www.oecd.org/about/> [17 de junho de 2017].

P&G: Procter & Gamble "P&G 2016 Annual Report" <http://www.pginvestor.com/Cache/1500090608.PDF?O=PDF&T=&Y=&D=&FID=1500090608&iid=4004124> [18 de março de 2017].

Pereira, Manuel H. F. (2014) *Fiscalidade*. Coimbra: Almedina.

Pereira, Márcio (2014) "O papel dos preços de transferência" *Revista Portuguesa de Contabilidade* IV (13), 81-100.

Portal das Finanças "Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B" https://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/9C6AD1C6-5AD0-479D-A820-10426B2E0C8A/0/portaria_1446-c-2001_de_21_de_dezembro_i_serie_b.pdf [10 de julho de 2016].

PWC: PricewaterhouseCoopers (2015) "International Transfer Price 2015/16" <http://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/international-transfer-pricing-guide-2015-2016.pdf> [12 de fevereiro de 2017]

RFB: Receita Federal Brasileira (2009) "Preço de Transferência" <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-informacoes-economico-fiscais-da-pj/respostas-2010/capituloix-irpjcslloperacoesinternacionais2009.pdf> [06 de junho de 2017].

Santos, António C. (2004) "A Fiscalidade das *"Praças Internacionais de Negócios"* na Óptica da União Europeia" *FISCO*. 111/112, 31-59.

Sarmiento, Joaquim M.; Diniz, Edmundo (2012) "A Zona Franca da Madeira é um "Off-Shore"" *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 06(II), 255-268.

Sava, Valentin; Tureatca, Manuela V. (2017) "Transfer Pricing - Between Optimization and International Tax Evasion" *Annals Of Dunarea De Jos University*. 23, 107-112.

Shiraishi, Pâmela K.; Santos, Roberto F.; Gonzales, Alexandre (2015) "Preços de transferência - os impactos da nova metodologia de cálculo trazida pela Lei nº 12.715 de 2012". *Enfoque: Reflexão Contábil*. 34(3), 57-76.

Sikka, Prem; Willmott, Hugh (2010) "The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness" *Critical Perspectives on Accounting*. 21, 342-356.

Sosnowski, Michał (2016) "Transfer pricing issues in taxation of related entities" *Research Papers of the Wroclaw University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawiu*. (451), 431-447.

Starbucks "Starbucks Fiscal 2016 Annual Report" https://s21.q4cdn.com/369030626/files/doc_financials/2016/Annual/FY16-Annual-Report-on-Form-10-K.pdf [08 de maio de 2017].

TILA, Dorina (2015) "Transfer Pricing: A Multistate Tax Issue" *Journal of State Taxation*. 34(1), 25-30.

Unilever “Unilever Annual Report and Accounts 2016”
https://www.unilever.com/Images/unilever-annual-report-and-accounts-2016_tcm244-498744_en.pdf [18 de março de 2017].

Vergara, S. C. (2004) *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas S.A..

Vieira, M. M. F. (2006) *Pesquisa Qualitativa Em Administração*. Rio de Janeiro: FGV.

Yao, Jen-Te (2013) “The arm’s length principle, transfer pricing, and location choices” *Journal of Economics and Business*, 65, 1-13.