



A Questão dos Preços de Transferência no Brasil

Rebeca Florêncio Martinez de Azevedo

Orientador: Fernando Sarti ✓

ÍNDICE

Resumo

Introdução

1 – Globalização e Economia Brasileira

1.1 – Processo de Globalização Econômica e Financeira

1.2 – Abertura Econômica no Brasil

1.2.1 – Abertura Comercial

1.2.2 – Balança Comercial

1.2.3 - Investimento Direto Externo

2 – Preço de Transferência

2.1 – Introdução ao Conceito de Preços de Transferência

2.2 - Preços de Transferência em Perspectiva Histórica

2.3 - Legislação Internacional

2.4 - Orientação da OCDE

2.5 – Descrição dos Métodos Recomendados pela OCDE

2.5.1 - *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*

2.5.2 - *Resale Price Method (RPM)*

2.5.3 - *Cost Plus Method (CPM)*

2.5.4 - *Profit Split Method (PS)*

2.5.5 - *Transactional Net Margin Method (TNMM)*

2.6 – Outros Métodos

2.6.1 - *Formulary Apportionment Method*

2.6.2 - *Cost-Sharing Arrangement*

2.6.3 - *Advance Pricing Agreement*

2.7 – Legislação sobre Preços de Transferência nos EUA

2.8 - Legislação Brasileira

2.8.1 - Preços Independentes Comparados (PIC)

2.8.2 - Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

2.8.3 - Custo de Produção menos Lucro (CPL)

2.8.4 - Preço de Vendas nas Exportações (PVEx)

2.8.5 - Método de Preço de Venda por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro (PVA)

2.8.6 - Método de preço de Venda a Varejo no país de Destino, diminuído de Lucro (PVV)

2.8.7 - Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP)

3 – Conclusão

4 – Bibliografia

RESUMO

Este trabalho procura analisar os diferentes métodos utilizados para o cálculo dos preços em transações comerciais realizadas por empresas coligadas, sediadas em países diferentes. Aos preços destas transações denominamos preços de transferência.

Na primeira parte do trabalho faremos uma breve caracterização do processo de globalização, com destaque especial para a crescente participação das empresas transnacionais no comércio mundial. Em seguida faremos um resumo do processo de abertura da economia brasileira nos anos 90, agora com o objetivo de caracterizar o aumento do comércio entre as empresas transnacionais instaladas no Brasil e suas respectivas matrizes.

No segunda parte deste trabalho buscamos responder duas questões: (a) Quais as características deste comércio intrafirma? (b) Quais os impactos que as diferentes formas de definir preços nestas transações têm para as economias nacionais nas quais as firmas operam?

Respondemos estas questões da seguinte forma: (a) A busca do lucro global da corporação faz com que estas operações não sejam necessariamente contabilizadas a preço de mercado; as empresas buscam reportar lucros nos países com menor carga tributária. (b) Estas práticas acabam por diminuir a base tributária dos países nos quais estas empresas operam, além de servir também como forma de subsídio não declarado para a produção de alguns bens e serviços.

Por fim, após levantar estas questões, chegamos ao ponto central do trabalho: Como os governos regulam estes preços de transferência, no Brasil e no Mundo. Mostramos que a regulamentação se dá através de um princípio aceito internacionalmente, o de equivalência de preços (*Arm's Length*), e dentro deste princípio a OCDE recomenda cinco metodologias diferentes para o cálculo de preços de transferência. Por fim, estudamos a legislação brasileira, na qual a regulamentação é feita através de normas da Secretaria da Receita Federal e a metodologia utilizada está de acordo com os princípios aceitos internacionalmente.

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo analisar a questão dos preços de transferências no Brasil. Em termos simples, o termo preço de transferência se refere ao preço de bens tangíveis e intangíveis, produtos e serviços praticados nas transações comerciais entre empresas de um mesmo grupo, sediadas em países diferentes.

A questão do preço de transferência é de grande relevância, pois não há garantia que uma empresa transnacional pratique o preço de mercado quando transaciona bens e serviços entre suas filiais ou empresas relacionadas a ela. A possibilidade de remessa de lucros e manipulação de preços para evitar o pagamento de impostos são alguns dos pontos que norteiam a discussão sobre os preços de transferência. Apesar de muitas empresas também utilizarem operações financeiras como forma de transferência de recursos, esta questão está além do escopo deste trabalho, que tratará apenas dos preços de transferência estabelecidos em transações comerciais.

A importância do assunto não pode ser subestimada. De acordo com pesquisa realizada pela Ernst & Young (Ernst & Young 1999) em 19 países com 600 diretores financeiros de empresas transnacionais, 61% dos entrevistados consideraram a questão da determinação e regulamentação dos preços de transferência como a mais importante questão tributária que suas empresas enfrentariam nos próximos dois anos. Este percentual foi de espantosos 97% se levados em conta apenas os diretores de subsidiárias de empresas transnacionais. No Brasil, 79% concordaram com a afirmativa.

Tabela 1 – Relevância das Questões Tributárias		
Questão tributária mais relevante nos próximos anos (%)*	Matriz	Subsidiária
Preços de Transferência	61	97
Bitributação	18	19
Reforma Tributária	13	9
Questões Alfandegárias	5	11

Fonte: Ernst & Young Transfer Pricing 1999 Global Survey

* Múltiplas respostas permitidas, total pode exceder 100%

Este trabalho procura analisar os diferentes métodos utilizados pelos governos e órgãos reguladores para o cálculo dos preços de transferência nas transações comerciais entre empresas de um mesmo grupo. Para tanto, faremos uma revisão bibliográfica dos estudos sobre preços de transferência e uma comparação da legislação brasileira com a recomendada pela OCDE (*Organization for Economic Cooperation and Development*) e utilizada por nossos principais parceiros comerciais.

O trabalho a seguir pode ser resumido da seguinte forma: na primeira parte faremos uma breve revisão das tendências recentes do processo de globalização econômica e financeira, assim como da economia brasileira, com especial destaque para a atuação das empresas transnacionais neste cenário. Na segunda parte estudaremos a questão dos preços de transferência, a legislação recomendada pela OCDE e a utilizada pelo Brasil. A terceira parte apresenta a conclusão do trabalho.

1 – GLOBALIZAÇÃO E ECONOMIA BRASILEIRA

1.1 – Processo de Globalização Econômica e Financeira

Ao longo das duas últimas décadas, aumentaram sensivelmente os fluxos de comércio e capital entre as principais economias do mundo, no processo conhecido como globalização. Neste contexto, na maior parte dos países aumentou a parcela de produtos importados consumidos, assim como o uso de tecnologia e insumos importados nos processos produtivos. Aumentou também o número de Empresas Transnacionais (ET's) que operam em diversos países, localizando suas diversas atividades produtivas de acordo com uma estratégia de maximização de lucros global.

Atualmente existem aproximadamente 65 mil ET's no mundo, com mais de 850 mil filiais espalhadas por todo o mundo. Em 2001, estas empresas empregavam 54 milhões de funcionários, tinham vendas de 19 trilhões de dólares e eram responsáveis por um décimo do PIB mundial e um terço das exportações mundiais (WIR 2002).

O processo de globalização não é novo na economia mundial, que viveu período com características semelhantes na segunda metade do século XIX, de 1870 a 1914, quando quedas significativas nas barreiras comerciais e nos custos dos transportes permitiram um grande aumento dos fluxos comerciais entre os países. Este processo foi interrompido no período entre as duas guerras mundiais, quando o fechamento das economias nacionais para o exterior prolongou a queda na atividade econômica mundial e nos fluxos de comércio internacional.

Com o fim da segunda guerra, foi formada uma nova ordem econômica internacional, que tinha como objetivo permitir a recuperação da economia internacional. Para tanto, diversas instituições foram criadas. No lado comercial, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (substituído em 1995 pela Organização Mundial do Comércio) funcionou como mecanismo pelo qual, através de negociações bilaterais e multilaterais, gradualmente foram reduzidas as tarifas de importação. Ao FMI coube o papel de regular os fluxos de capitais e permitir a relativa estabilidade

das taxas de câmbio e balanços de pagamentos, enquanto ao Banco Mundial coube o papel de canalizador de investimentos estrangeiros.

As reformas atingiram seus objetivos: no período de 1945 a 1973, a economia mundial cresceu acompanhada pelo crescimento do comércio internacional; após 1980 este crescimento passou a ser sustentado pelo crescente fluxo de investimento externo direto. Entre 1950 e 1973, o comércio mundial cresceu a uma taxa anual de 9,4%, perante um crescimento da produção mundial de 5,3% ao ano. (Hirst, Paul e Thompson, Grahame, 1998). O crescimento do comércio mundial diminuiu sensivelmente no período turbulento entre 1973 e 1984 quando, devido aos choques do petróleo, à estagflação da economia norte americana e ao fim das taxas de câmbio fixas provenientes do arranjo de Bretton Woods, o comércio mundial cresceu apenas 3,6% ao ano. A recuperação não demorou e o comércio mundial voltou a crescer a uma taxa média de 9% no período entre 1983 e 1990.

Segundo Canuto (Canuto, 2000), a internacionalização da economia mundial no pós-guerra guarda muitas semelhanças com o período do final do século XIX: a proporção do comércio exterior, dos déficits em balanço de pagamentos e dos investimentos diretos em relação ao PIB nas principais economias do mundo são muito próximas a do período anterior à primeira guerra mundial.

Entretanto, o atual processo de globalização tem algumas características peculiares que lhe dão um caráter único, especialmente no que se refere ao comércio exterior. Dentre as principais, podemos destacar: a) o dinamismo do comércio superou o do produto mundial; b) o fluxo de comércio internacional continuou concentrado nas economias desenvolvidas; c) os crescentes fluxos de comércio intra-regiões e; d) os crescentes fluxos de comércio intra-setorial e intrafirma. (Sarti, 2001).

Houve uma mudança na forma de integração das redes corporativas e dos processos produtivos nos diferentes países, com grande parte do comércio internacional correspondendo inclusive a transações dentro de uma mesma corporação ou de redes formadas por elas.

Esta integração produtiva trouxe uma pressão no sentido de homogeneizar as instituições e normas que regulam o funcionamento das diferentes economias nacionais, pressão que se mostra mais forte quanto mais internacionalizada a economia nacional em questão.

A localização geográfica das diversas etapas do processo produtivo passou a ser reavaliada constantemente, de forma que as ET's passaram a se aproveitar de baixos custos nos insumos, especialmente no que se refere à mão de obra, e das diferenças nas estruturas tributárias dos diferentes países.

Aumentou a participação do comércio de serviços e produtos intangíveis em relação ao PIB e o crescimento do comércio se deu através da criação de acordos regionais de livre comércio, com diferentes graus de integração, como a União Européia, o NAFTA e o MERCOSUL.

A questão da localização da atividade produtiva das ET's é especialmente importante, pois como nota Canuto (Canuto, 2000) :

“A flexibilidade geográfica pode ensejar em algum grau a “arbitragem” entre sistemas tributários nacionais, punindo a produção em áreas nas quais a tributação exceda certos limites. Mediante superfaturamento de compras e sub-faturamento de vendas (os “preços de transferência”), as empresas podem tentar deslocar contabilmente o lucro para outros pontos no sistema internacional, sem a necessidade de alterar a produção local. Na ausência de coordenação entre políticas tributárias e fiscais, no caso de países ou de regiões dentro deles, aumenta a capacidade das empresas para extrair ganhos mediante barganha com governos às voltas com guerras fiscais.”

Desta forma, a agenda econômica dos principais países em desenvolvimento nos anos 90 foi condicionada por reformas capazes de atrair investimentos externos e criar ambiente institucional propício à atuação das grandes empresas transnacionais. O Brasil não foi exceção.

1.2 – Abertura Econômica no Brasil

A economia brasileira foi fortemente influenciada pelo processo de globalização econômica e financeira das duas últimas décadas. Na década de 90 o país adotou mudanças significativas em sua política econômica e trocou o modelo de crescimento, antes baseado em uma economia fechada, voltada para o mercado interno, por uma economia aberta.

Segundo o economista Gustavo Franco, um dos principais idealizadores e executores da política econômica no período 1994-1998, seria justamente a abertura que, “através de seus efeitos sobre o dinamismo tecnológico do país”, definiria os “contornos básicos do novo ciclo de crescimento” e serviria como “determinante básico do crescimento acelerado de produtividade”¹.

Para tanto, a abertura não ocorreu somente no lado comercial, mas apresentou uma política ativa de atração de investimentos externos. Na primeira metade dos anos 90, os investimentos em portfólio, atraídos pela liberalização financeira, foram preponderantes; a partir de 1995 os fluxos de Investimento Direto Externo (IDE) tornaram-se majoritários (Laplane, Sarti, Hiratuka e Sabbatini, 2001)

1.2.1 – Abertura Comercial

No início dos anos 90 o país adotou uma política de liberalização comercial que extinguiu a maior parte das barreiras não tarifárias e definiu um cronograma de redução das tarifas de importação, que ocorreram no período de 1990 a 1994.

¹ “A Inserção Externa e o Desenvolvimento”, escrito originalmente em 1996 e republicado na coletânea de ensaios “O Desafio Brasileiro” em 1999.

Tabela 2						
Brasil - Imposto de Importação						
Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alíquota média (%)	32,1	25,2	20,8	16,5	14,0	13,1

Fonte: Averbug, André (1999)

A partir de 1995, com a implantação do Plano Real, a política de redução de tarifas diminuiu sua intensidade, de forma que em 1998 a alíquota média de imposto de importação havia subido para 16,69%.

Entretanto, é importante ressaltar que a abertura comercial não se deu somente no plano das barreiras tarifárias e não tarifárias, mas entre 1994 e 1998 foi reforçada pelo processo de apreciação cambial que, de acordo com Gustavo Franco, “pode e deve ter seus efeitos equiparados a uma redução geral das tarifas de importação, acompanhada de uma redução também generalizada em subsídios às exportações.” (Franco, 1999)

1.2.2 – Balança Comercial

A abertura realizada no período 1991-95 trouxe um grande aumento no volume de comércio exterior do país, mas esse aumento não foi simétrico. Enquanto as importações cresceram 184,0% entre 1991 e 1997, as exportações cresceram apenas 67,6% no mesmo período, de forma que o Brasil deixou de ser um país superavitário na balança comercial e passou a acumular grandes déficits comerciais. A adoção do regime de câmbio flutuante em 1998 reverteu esta tendência: entre 1997 e 2001 as exportações cresceram 9,9%, enquanto as importações caíram 7,0%.

Tabela 7			
Balança Comercial: Exportações e Importações (FOB -US\$ milhões)			
Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1991	31.620	21.040	10.580
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.555	25.256	13.299
1994	43.545	33.079	10.466
1995	46.506	49.972	-3.466
1996	47.747	53.346	-5.599
1997	52.994	59.747	-6.753
1998	51.140	57.714	-6.575
1999	48.011	49.210	-1.199
2000	55.086	55.783	- 698
2001	58.223	55.573	2.649
2002*	59.465	47.284	12.181

Fonte: Banco Central / MDIC / Secex

*Até novembro, acumulado em 12 meses

1.2.3 – Investimento Direto Externo

O papel planejado para o Investimento Direto Externo (IDE) no processo de abertura econômica era claro: no lado macroeconômico, financiaria o déficit no balanço de pagamentos; no lado microeconômico, serviria como instrumento de transferência de tecnologia e modernização do parque produtivo.

Assim, a atração de IDE esteve no centro do processo de abertura econômica brasileira nos anos 90. Embora não seja um fato novo no país, uma vez que os investimentos de empresas transnacionais foram parte significativa do processo de industrialização por substituição de importações, o processo de atração de IDE nos anos 90 teve características próprias que merecem algumas considerações.

O Brasil adotou uma série de políticas destinadas a tornar o ambiente econômico atrativo para a atuação das ET's: abertura comercial, financeira, desregulamentação de mercados, privatizações, etc. Também foram concedidos incentivos fiscais e

financeiros, principalmente no âmbito estadual, como forma de atração de investimentos.

A abertura da economia brasileira ocorreu em um contexto de abundante liquidez internacional e se aproveitou do grande fluxo de IDE direcionado para países em desenvolvimento.

Tabela 3				
Investimento Direto Externo - Média Anual, US\$ Bilhões				
	1984-89	1990-93	1994-96	1997-99
Total mundial	115,4	197,3	321,8	67,3
PED ¹	22,2	5,1	120,6	18,9

Fonte: Chudnovsky e Lopez, elaborado com base em dados da UNCTAD

¹ Países em Desenvolvimento

Tabela 4						
Brasil - Investimento Direto Externo Líquido, US\$ Bilhões						
1980-89	1990-94	1995	1996	1997	1998	1999
0,4	1,1	4,3	10,0	17,0	25,9	30,0

Fonte: Banco Central

O ritmo de crescimento do fluxo de IDE no Brasil foi muito maior que o mundial. A participação do Brasil no fluxo mundial de IDE entre 1987 e 1992 foi de 0,9% em média, mas em 1998 o país atraiu 4,5% do total mundial. Desta forma, a participação do estoque de IDE no PIB brasileiro subiu de 7,4% em 1980 para 15,9% em 1997. (Laplane et alli, 2001).

Estes dados são ainda mais significativos se considerarmos que a participação brasileira nos fluxos mundiais de comércio é de apenas 1% e o PIB do país representa somente 2,8% do mundial.

Uma característica importante dos fluxos de IDE direcionados para o Brasil nos anos 90 foi o fato de estes não terem sido acompanhados por um aumento equivalente na formação bruta de capital fixo. Isto reflete em parte a forma como foram realizados estes investimentos, com grande participação de fusões e

aquisições, principalmente as privatizações das empresas de serviços públicos, que chegaram a ser responsáveis por até 30% do total de IDE em determinados anos.

Tabela 5				
Brasil - Ingresso de Investimento Direto Externo nas Privatizações				
	1996	1997	1998	1999
US\$ Bilhões	2,6	5,2	6,1	8,8
% do IDE Líquido Total	26,5	30,7	23,4	29,3

Fonte: Banco Central

O principal fator de atração de IDE no Brasil foi o acesso ao mercado interno e ao mercado dos países do Mercosul (Chudnovsky e Lopez, 2001). No geral, as empresas transnacionais aqui instaladas adotaram uma estratégia de vendas de produtos manufaturados e intensivos em tecnologia para o mercado brasileiro e para países do Mercosul e da América Latina, importando dos países em desenvolvimento grande parte dos componentes utilizados na produção.

Assim, pode-se afirmar que, embora as filiais de empresas transnacionais instaladas no Brasil operem com uma propensão a exportar similar à média nacional, sua propensão a importar é bem maior. Esta tendência é bastante forte nos setores intensivos em tecnologia.

Tabela 6				
Brasil - Taxa Média de Crescimento das Exportações e Importações ¹ (%)				
	Período	Empresas Nacionais	Empresas Estrangeiras	Total
Exportações	1989-1997	5,6	8,8	7,2
	1997-2000	7,1	-2,8	2,0
Importações	1989-1997	6,0	23,2	17,0
	1997-2000	3,9	-12,3	-8,2

Fonte: IEDI (2002).

¹ Estudo realizado com 165 grandes firmas industriais, sendo 80 nacionais e 85 estrangeiras.

Neste contexto, aumentou a participação das ET's no comércio exterior brasileiro. Tomando-se uma amostra constituída das 500 maiores empresas no comércio exterior brasileiro (Laplane et alli, 2001), a participação das ET's nas exportações totais subiu de 17% para 26% entre 1989 e 1997, enquanto sua participação nas importações subiu de 15% para 22% do total no mesmo período.

Desta forma, percebe-se que a inserção do país no processo de globalização se deu via aumento de importações sem o correspondente aumento das exportações, sendo que o déficit em conta corrente foi financiado em parte pelo grande volume de investimento externo feito no país no período. Assim, aumentou o estoque de IDE em relação ao PIB e conseqüentemente a importância da atuação das empresas transnacionais na economia brasileira. É neste contexto, de desequilíbrio externo com o aumento da participação das ET's no fluxo de comércio exterior brasileiro, que a regulamentação dos preços de transferência por elas praticados ganha cada vez mais destaque.

2 – PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

2.1 – Introdução ao Conceito de Preços de Transferência

Nos anos recentes tem havido uma grande preocupação por parte dos governos de todo mundo com respeito à transferência de lucros interpaíses por parte das empresas transnacionais. Ao buscar uma estratégia de maximização dos lucros globais de suas operações, estas empresas optam por transferir os lucros de suas operações globais para uma filial localizada em um país com pequena carga tributária, levando a uma queda da receita tributária dos países onde a maior parte das atividades produtivas é realizada.

Esta tendência foi extensamente analisada, e estudos empíricos estimam que, entre os países da OCDE, cada 1% de aumento na carga tributária leva a uma queda de 3% nos lucros reportados das empresas transnacionais (Bartelsman e Beetsma, 2000).

A manipulação de preços de forma a remeter lucros e minimizar a carga tributária ocorre de duas formas distintas: através da taxa de juros cobrada pela matriz para financiar suas subsidiárias em outros países e através da manipulação dos preços de transferência, ou seja, dos preços de insumos, bens intangíveis e serviços transacionados intrafirma. Desta forma, nos países de baixa carga tributária as empresas contabilizam os preços de insumos comprados de suas filiais a preços inferiores aos de mercado, aumentando os lucros nos países de baixa carga tributária e diminuindo-os nos países de alta carga tributária.

De forma a preservar sua receita tributária e evitar este tipo de transferência de lucros, diversos países adotaram legislação regulamentando as transações intrafirma. As diferentes formas de regulamentação sobre o assunto são um dos fatores determinantes na maneira como as empresas optam por transferir recursos e minimizar a carga tributária a que estão sujeitos.

O método mais tradicional de regulamentação do assunto, o de equivalência de preços (conhecido na literatura especializada como *Arm's Length*), parte do princípio que os preços cobrados nas transações intrafirma devem ser equivalentes aos preços de mercado, ou seja, aos que seriam cobrados em transações entre diferentes empresas. Caso o preço cobrado seja diferente do preço de mercado, o governo teria o direito de corrigi-lo para efeito de tributação.

2.2 - Preços de Transferência em Perspectiva Histórica

Os Estados Unidos da América foram os primeiros a tentar controlar os preços praticados no comércio entre empresas de um mesmo grupo, através de dispositivos de lei em 1926. Em 1968, o *Internal Revenue Service* (IRS) editou normas interpretativas que têm força de lei e deixam muito pouco espaço para os contribuintes se defenderem nos tribunais.

Nesta mesma oportunidade foi introduzido pela primeira vez o conceito de equivalência de preços (*Arm's Length*), que atualmente é a base para tratados bilaterais entre diversos países e pode ser encontrado no artigo 9º da convenção de modelos de taxa de imposto da OCDE.

Assim, mesmo sendo um tema que tenha se colocado no começo do século, somente com o aumento do fluxo de comércio na década de 70 entre as empresas transnacionais é que o preço de transferência começou a ser discutido nos meios acadêmicos, no âmbito dos governos e pelos organismos multilaterais com mais intensidade.

Uma das primeiras referências ao tema preço de transferência data da década de 70 (Lall, 1979), quando é levantada a questão de que a lógica para a determinação de preços entre empresas de um mesmo grupo não é a mesma utilizada entre empresas não relacionadas. Como o comércio intrafirma não é uma proporção insignificante do comércio realizado pelas empresas multinacionais ou do comércio mundial, esta questão afeta tanto empresas como os países participantes do comércio internacional.

A principal diferença na determinação dos preços entre empresas não-relacionadas e relacionadas consiste no fato das primeiras buscarem o lucro individual, enquanto as segundas podem buscar o lucro conjunto da corporação. O preço desta maneira é apenas um dado contábil e não uma referência do preço de mercado do bem.

As razões pelas quais as empresas optam por utilizar um preço de transferência diferente do preço de mercado são as mais diversas, sendo que uma das classificações pode ser a seguinte:

Quadro 1	
Maximizar lucros presentes	Minimizar riscos e incerteza
- Perdas em um centro de operações - Taxas, tarifas e subsídios - Taxas de câmbio múltiplas - Existência de sócios locais - Restrições quantitativas - Especulação da taxa de câmbio	- Pressões no balanço de pagamentos e taxas de câmbio - Pressões políticas e sociais - Ameaças diretas ao lucro

Fonte: Lall, S. Oxford Bulletin of Economics and Statistics 35

Hoje, os motivos que levam as empresas transnacionais a praticarem preços de transferência não são diferentes daqueles da década de 70. Entretanto, os governos e as organizações multilaterais estão cada vez mais atentos a essas transações, legislando sobre o tema e incorporando novos argumentos às normas já existentes.

2.3 - Legislação Internacional

A regulamentação do preço de transferência tenta impedir que um bem seja importado ou exportado por partes vinculadas a um preço diferente do que seria praticado caso as partes não fossem economicamente relacionadas.

Este recurso tem duas finalidades distintas: é utilizado como uma medida de salvaguarda fiscal, para evitar a evasão de recursos, e também como instrumento de

defesa comercial, impedindo que empresas subsidiem a produção de um determinado produto através de utilização de preços de bens ou serviços abaixo do preço de mercado, o que caracterizaria uma transação privilegiada entre as partes vinculadas.

As diretrizes básicas que norteiam as legislações sobre preços de transferência foram introduzidas pela OCDE em 1979 e atualizadas em 1995. Os países membros desta organização² e aqueles que a ela pretendem se filiar tem neste documento um marco conceitual acerca do tema.

2.4 - Orientação da OCDE

A OCDE acredita que os governos têm o direito de tributar o lucro das empresas transnacionais que atuam em seu território, mas reconhece que a aplicação de diferentes legislações pode lesar as organizações com a ocorrência de bitributação. Para evitar que isto ocorra é necessário coordenar o direito dos países de tributar o lucro de empresas que operem em seu território com a prática da repartição de lucros das empresas entre o país sede e o país em que existe a filial.

Na tentativa de determinar diretrizes para evitar a bitributação, a OCDE e seus países membros acordaram em relação à tributação de empresas de um mesmo grupo como empresas separadas. Desta maneira, cada empresa é tomada com uma entidade separada e tributada de acordo com seus rendimentos.

A premissa primordial para que essa diretriz seja verdadeira é a suposição de que as empresas pertencentes ao mesmo grupo operem num regime de plena concorrência entre si, ou seja, que haja uma equivalência de preços entre as transações referentes a empresas relacionadas e independentes. Essa determinação é aceita pelos membros da OCDE para que não se verifique condição especial no tocante aos lucros.

Os princípios baseados na plena concorrência encontram-se no Modelo de Convenção Fiscal da OCDE (Artigo 9º). Esses princípios constituem uma compilação e revisão de todo o material publicado pelo comitê dos assuntos fiscais

² Alemanha; Austrália; Áustria; Bélgica; Canadá; Coreia; Eslováquia; Espanha; EUA; Finlândia; França; Grécia; Holanda; Hungria; Irlanda; Islândia; Itália; Japão; Luxemburgo; México; Noruega; Nova Zelândia; Polónia Portugal; Reino Unido; Republica Tcheca; Suécia; Suíça; Turquia

desde o relatório “Preços de Transferência e Empresas Multinacionais”, de 1979, e tem como objetivo assegurar aos países membros as mesmas práticas de tributação, o que evita contenciosos e estimula o comércio entre os diversos membros.

A OCDE recomenda que se utilize o princípio de equivalência de preços para a determinação dos preços de transferências. Segundo esse princípio, o preço de transferência praticado entre empresas da mesma corporação deve ser o mesmo praticado por empresas que não tenham vínculo.

Uma das questões adjacentes à plena concorrência diz respeito à comparabilidade das operações entre empresas relacionadas e empresas não relacionadas. A convenção aborda no seu artigo e subseções as dificuldades de comparações entre as operações intrafirmas e as operações realizadas no mercado.

Para que o método de comparação entre empresas relacionadas e não-relacionadas possa ser utilizado os governos devem ter em conta que eventualmente existem diferenças entre as operações e que, portanto, ajustes devem ser feitos. Alguns dos pontos levantados são os seguintes:

- a) Certos tipos de transações que são efetuadas entre empresas da mesma corporação não são efetuados por empresas sem vínculo. Como exemplo podemos citar a concessão de direito de exploração de um serviço futuro ou de uma marca. Empresas não relacionadas podem não conseguir mensurar o preço deste ativo ou devido à incerteza em relação ao mesmo podem não identificar o lucro que ele dará e, portanto, preferir não realizar este tipo de operação.
- b) O custo administrativo adicional a que as empresas serão submetidas para a preparação da documentação em relação as suas práticas de preços de transferência é bastante alto, carga que será pesada também para o governo, uma vez que este terá que montar e treinar uma equipe técnica capaz de avaliar um alto número de operações de diferentes empresas.

- c) Os bens transacionados podem ser bens que não apresentam similares no mercado livre. Além disso, pode ser difícil obter informações sobre operações no mercado livre, pois estas podem não ocorrer ou podem ser confidenciais por questões estratégicas.

Apesar das inconveniências apresentadas, os países membros da OCDE continuam a apoiar o princípio da equivalência de preços. A OCDE recomenda o uso de cinco métodos para o cálculo dos preços de transferência, todos respeitando o princípio de equivalência de preços, sendo que três se baseiam em custos e os outros dois em lucros. A metodologia aconselhada para a comercialização de bens tangíveis e serviços é a seguinte:

- a) *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*
- b) *Resale Price Method (RPM)*
- c) *Cost Plus Method (CPM)*

A OCDE considera o *Comparable Uncontrolled Price*, o *Resale Price Method* e o *Cost Plus Method* como os métodos mais indicados para o cálculo do preço de transferência. De acordo com o primeiro parágrafo do artigo 9º da convenção, lucros que não foram realizados pelo fato de empresas serem relacionadas e que seriam no caso de elas operarem de forma independente devem ser atribuídos à empresa e taxados apropriadamente.

A OCDE recomenda a utilização dos métodos baseados no lucro quando os métodos anteriores não constituírem por si só uma base confiável para o cálculo do preço de transferência, ou não puderem servir de base para o cálculo deste. Os únicos métodos baseados em lucros aceitos pela OCDE são os seguintes, ambos descritos na Convenção da OCDE:

- d) *Profit Split Method (PS)*
- e) *Transaction Net Margin Method (TNMM)*.

2.5 – Descrição dos Métodos Recomendados pela OCDE

2.5.1 - *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*

O método CUP compara os preços praticados nas transações entre empresas relacionadas e empresas não-relacionadas sob circunstâncias semelhantes. Se houver alguma diferença entre esses dois preços, há um indicativo de que as relações comerciais ou financeiras não foram baseadas no princípio da equivalência de preços. Desta maneira, o preço de transferência sofrerá ajustes para que se equipare ao preço de uma transação em que não há relação entre as firmas. Sempre que houver a possibilidade de aplicação direta ou com pequenos ajustes, a utilização do CUP é considerada pela OCDE como a melhor escolha de método por sua extensão e confiabilidade.

2.5.2 - *Resale Price Method (RPM)*

Este método consiste na dedução de uma margem bruta que inclui as despesas de operação e venda e seu respectivo lucro, levando em conta os ativos usados e os riscos assumidos por uma firma que comprou total ou parcialmente um ativo de uma empresa a ela relacionada. O valor restante desta dedução, após ajustamentos decorrentes da existência de taxas alfandegárias, pode ser considerado como o preço de transferência entre empresas relacionadas.

A OCDE considera este método especialmente útil quando aplicado a operações de marketing. A margem de revenda de uma empresa pode ser comparada com a margem de empresas não relacionadas que comercializam o mesmo tipo de produto ou serviço sob condições semelhantes.

O método apresenta algumas particularidades a serem observadas. Produtos não similares e não substitutos podem ser tomados em conta para a avaliação da margem de revenda que cada um vai ter. Um exemplo é a revenda de torradeiras e

liquidificadores, bens que não são substitutos entre si e que não se supõe que tenham preços semelhantes, entretanto espera-se que as expectativas de lucro e tomadas de risco não sejam diferentes entre esses negócios.

É necessário dar importância a circunstâncias econômicas, utilidades e finalidades do produto quando se utiliza o *Resale Price Method*, em especial se aplicado a bens intangíveis. O uso deste método pode ser particularmente difícil quando a empresa que compra de uma associada não somente revende o produto, mas agrega valor a ele. Além disso, há casos em que o bem vendido é um ativo intangível e a mensuração é por definição de difícil avaliação.

Ademais, é necessário considerar qual é o escopo da atividade exercida pela empresa que revende esse produto. Dependendo da sua atividade produtiva e comercial, a taxa de lucro que essa empresa irá aplicar sobre o preço de transferência será diferente. Se ela é apenas uma revendedora a taxa de lucro será provavelmente menor que a taxa de lucro imprimida por uma empresa que adiciona valor ao produto através de seu processamento ou da sua marca, por exemplo.

2.5.3 - *Cost Plus Method* (CPM)

Para o cálculo do preço de transferência através do CPM são levados em conta os custos incorridos pela empresa para realizar a criação ou manufatura do produto ou serviço, adicionando-se a este valor uma taxa de lucro de acordo com as características do ativo e as condições de mercado.

Este método é apropriado quando as partes relacionadas transacionam bens semimanufaturados, estabelecem acordos de cooperação ou têm contratos de longo prazo de compra e de ativos, ou ainda quando a transação diz respeito à oferta exclusiva de serviços.

Da mesma forma que os métodos citados anteriormente, o *Cost Plus Method* deve ter como referência à margem de lucro utilizada por empresas não relacionadas que operam em condições semelhantes.

Há dificuldades inerentes a cada método aplicado. No caso do *Cost Plus Method* pode ser especialmente delicado definir qual é o custo de produção de um bem. Normalmente aceita-se a idéia de que o preço de venda de um bem deve cobrir os seus custos, mas nem sempre isso ocorre, por razões circunstanciais ou mesmo por estratégia de penetração de mercado.

Uma outra situação possível é o desenvolvimento de um produto a que os consumidores estão dispostos a pagar um alto preço, mas cujos custos de produção são baixos.

Como no método anterior é importante que tanto a margem de lucro como a base de custos seja comparável. No caso de um investimento que é feito a partir do levantamento de recursos próprios ele só pode ser comparado a um investimento feito com recursos de terceiros se houver um ajuste específico que contemple esta questão.

Entretanto, se a diferença nas despesas das transações de empresas relacionadas e não relacionadas for referente à otimização de processos que normalmente decorrem de investimentos relativos à supervisão e administração, os ajustes devem ser evitados, bem como o uso deste método.

Uma questão importante que abrange todos os métodos baseados em custo diz respeito à estrutura contábil utilizada pelas empresas relacionadas e não relacionadas. Neste caso adequações podem ser necessárias.

2.5.4 - *Profit Split Method* (PS)

O método procura identificar como seria a divisão de lucros em uma transação entre empresas não-relacionadas e equiparar esta divisão com a realizada entre empresas vinculadas. Como divisão de lucros entende-se o lucro total da operação que deve ser dividido entre as empresas ou ainda o lucro que não pode ser atribuído de forma indubitável a uma das partes. Para a avaliação desta divisão de lucros são utilizadas informações disponíveis no mercado sobre este tipo de transação.

Uma vantagem do *Split Profit Method* é que este não é diretamente relacionado a transações comparáveis e pode ser utilizado em casos em que transações realizadas por empresas não-relacionadas não podem ser identificadas.

A alocação de lucros é baseada na divisão das funções distribuídas entre as firmas da mesma corporação envolvidas na transação comercial. Dados externos, referentes a empresas que operam independentemente, são relevantes na análise do valor da contribuição referente ao tipo de atividade exercida por diferentes tipos de firmas. A flexibilidade é, portanto, uma vantagem neste método, pois ele leva em conta circunstâncias específicas de operação realizadas por empresas relacionadas e ainda constitui um método que leva em conta o princípio de equivalência de preços, na medida em que identifica qual seria o comportamento da empresa relacionada se ela não o fosse.

Outro ponto importante é que, uma vez que os lucros são analisados como um todo, é improvável que uma firma da corporação consiga reportar um lucro improvável ou irreal. Este ponto pode ser importante quando consideramos transação de bens intangíveis ou ganhos provenientes da escala de uma operação.

Este método também apresenta as suas fragilidades. A primeira se refere à qualidade e comparabilidade das informações externas levantadas. Outra dificuldade reside na aplicação do método. Pode ser difícil mensurar a participação de cada firma no lucro total ou ainda obter as informações necessárias de uma afiliada estrangeira, lembrando que esta deverá utilizar as mesmas práticas contábeis e ajustamentos em decorrência da utilização de diferentes divisas.

2.5.5 - *Transactional Net Margin Method* (TNMM)

O TNMM examina a margem de lucro líquida relativa a uma determinada base (custos, vendas, recursos) que uma empresa realiza quando transaciona com uma empresa relacionada. De certa forma, este método se parece bastante com o *Cost Plus Method* e com o *Resale Price Method*. Isto significa que, para ser confiável, este

método deve ser aplicado de maneira consistente com os demais citados, o que significa manter a o princípio da comparabilidade.

A margem líquida é menos afetada por diferenças em transações do que no caso de comparação por preço, como no caso do método CUP. O TNMM também permite uma maior tolerância em relação às diferenças funcionais entre transações entre empresas relacionadas e não-relacionadas. Empresas podem ter grandes diferenças em relação à margem bruta de ganho e terem margens líquidas bem semelhantes. A vantagem desse método também diz respeito à simplificação na obtenção das informações. Não é necessário determinar as funções e as participações de cada parte relacionada no empreendimento.

Uma das principais fraquezas relacionadas ao uso deste método é que a taxa de lucro líquida de um contribuinte não tem efeito ou tem pouco efeito direto no preço e na margem bruta. Estes aspectos fazem a confiança na determinação do princípio de equivalência de preços difícil.

A aplicação do princípio de equivalência de preços requer informações de transações realizadas por parte não relacionadas que podem não estar sendo realizadas na mesma época que transações entre partes relacionadas estão sendo feitas. Além disso, pode ser difícil ter acesso a informações relacionadas ao lucro de transações realizadas entre partes não relacionadas, assim como pode ser difícil determinar os ajustamentos necessários a margem líquida de cada firma relacionada e, no caso de ajustamento, a que firma ele deve ser aplicado.

2.6 – Outros Métodos

Quanto aos métodos alternativos que não são recomendados pela OCDE, mas que fazem parte da discussão da determinação dos preços de transferência, os mais conhecidos são o *Formulary Apportionment Method*, o *Cost-Sharing Arrangement* e o *Advance Pricing Agreement*.

2.6.1 - *Formulary Apportionment Method*

Algumas autoridades fiscais tem sugerido a utilização de uma fórmula de “divisão global proporcional dos lucros” (*Formulary Apportionment Method*). Este método aborda a questão da alocação dos lucros globais de uma companhia transnacional entre suas associadas através de fórmula pré-determinada (OECD, 1995, p. G-4).

De certa forma é um método que está mais próximo da realidade de integração das ET's. Entretanto este método não tem muito suporte internacional pois não vai de encontro com o princípio de equivalência de preços. Além disso, a viabilidade do uso desta fórmula é discutível pois vários fatores teriam que ser considerados para o cálculo, desde as diferentes legislações tributárias até a situação econômica de países em desenvolvimento.

2.6.2 - *Cost-Sharing Arrangement*

Outro método alternativo é o de Acordo de Divisão de Custos (*Cost-Sharing Arrangements*). Neste método, duas ou mais partes concordam na divisão de custos e riscos de pesquisa e desenvolvimento de bens intangíveis que correspondam aos interesses das duas partes. Este tipo de acordo serve de veículo para a realocação de custos e riscos de uma maneira mais eficiente do ponto de vista fiscal. Conseqüentemente, a autoridade fiscal deve monitorar tais acordos para que estes não sirvam apenas de mecanismo para que as empresas transnacionais evitem o pagamento de impostos.

2.6.3 - *Advance Pricing Agreement*

Por fim, podemos citar os acordos de preços feitos antecipadamente. Estes acordos são realizados com a participação das empresas relacionadas e as autoridades fiscais, e podem ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais. A sua proposta é reduzir a incerteza e o conflito entre as autoridades fiscais. Este tipo de acordo determina previamente uma série de critérios pelos quais se dará a determinação do preço de

transferência por um determinado período. Estes acordos visam a redução dos riscos de desacordo entre as partes quanto à auditoria, bitributação e aplicação de penalidades pelas autoridades fiscais.

2.7 – Legislação sobre Preços de Transferência nos EUA

A legislação norte-americana sobre preços de transferência data de 1928 e os aspectos fiscais dos preços de transferência nela se encontram. A seção 482 do Código Tributário dos Estados Unidos da América define em que condições a autoridade fiscal pode interferir na determinação dos preços de transferência e na alocação da receita de empresas relacionadas direta ou indiretamente. Assim, a autoridade fiscal pode intervir se concluir que pode haver evasão de impostos em caso de não intervenção. O Código Tributário sofreu alterações desde então e hoje a legislação americana é a que mais se adapta às diretrizes da OCDE.

Um aspecto importante da legislação americana, diferentemente da brasileira, é a não determinação de um parâmetro fixo para a determinação da vinculação de partes. O artigo 482 é aplicado em caso de controle direto ou indireto de duas ou mais entidades, mas não há uma porcentagem fixa que defina se as partes são relacionadas ou não, cabendo aos tribunais julgar caso a caso se a operação em questão é passível de aplicação do artigo 482 (Bertolucci, 2000).

Outra particularidade é o conceito de melhor método de cálculo. Este método leva em conta parâmetros como a atividade realizada pela empresa (pesquisa, produção, marketing, montagem, transporte, etc.), os riscos assumidos, cláusulas contratuais, condições econômicas e tipo de propriedade ou serviço transferido. Baseado nesses critérios, e não em critérios contábeis como no Brasil, é escolhido o melhor método de cálculo dos preços de transferência.

Outras características que podem ser destacadas: a aplicação do princípio de equivalência de preços é realizada para a massa de resultados da empresa e não para transações específicas. Além disto, o ônus da prova cabe ao contribuinte.

Os métodos aceitos pela autoridade fiscal norte americana são os mesmos aceitos pela OCDE. Porém, o IRS autoriza a utilização de métodos alternativos que comprovem de boa prática de preços de transferência desde que justificados e documentados.

A partir de 1993 um novo método foi proposto pelo IRS, o da divisão de lucros entre as empresas transnacionais. Entretanto, é condição para a aplicação deste método a existência em ambas as partes de ativos intangíveis e não-rotineiros que provoquem a diferença no negócio.

Ademais, existe também a possibilidade de comparação de lucros entre empresas semelhantes: se uma empresa transnacional reporta lucros inferiores à média das empresas norte-americanas do mesmo setor, o governo pode, para efeitos tributários, equiparar os lucros da empresa à média nacional.

2.8 - Legislação Brasileira

As primeiras referências ao preço de transferência no Brasil são encontradas na legislação sobre remessa de lucros ao exterior através do superfaturamento de importações ou subfaturamento de exportações.

O Brasil estabeleceu algumas regras para o controle dos preços de transferência formalmente com a Lei 9.430/96. A partir de então vem aperfeiçoando e esclarecendo cada vez mais os métodos através das seguintes Instruções Normativas SRF nº38 de 30.04.1997, Instrução Normativa SRF nº32 de 30.03.2001 e mais recentemente pela IN SRF nº243 de 11.11.2002.

Embora haja diversas críticas a essas regras por parte das empresas em geral e das firmas especializadas em consultoria tributária (alega-se que regras são de difícil implementação e averiguação), não se pode negar que elas vão de encontro com as orientações gerais da OCDE e do princípio de equivalência de preços.

Há algumas diferenças entre os métodos adotados na legislação brasileira e na legislação adotada pelos Estados Unidos, país que também segue as diretrizes da OCDE e que se encontra na posição de nosso maior parceiro comercial, o que nos

permite concluir que embora as diretrizes gerais sejam as mesmas há espaço para a existência de especificidades de acordo com os objetivos das autoridades fiscais de cada país.

O governo brasileiro deixou claro que pretende harmonizar ainda mais as regras nacionais às internacionais sobre este tema e já foi proposto um projeto de lei (Projeto de lei nº4695, de 16 de maio de 2001) que pretende alterar a legislação sobre os preços de transferência.

A legislação brasileira apresenta particularidades expressivas. A regulamentação nacional é clara e abrangente ao classificar o que considera partes vinculadas, apresenta critérios distintos para a mensuração dos preços de transferência para importação e para exportação e permite que o contribuinte opte dentre diferentes métodos pelo que lhe seja mais conveniente, ou seja, aquele que acarreta menor tributação. Além disso, a legislação brasileira estipula porcentagens para as margens de lucro, o que não se verifica na legislação americana.

Os métodos utilizados para a apuração do que a Receita federal chama de preço parâmetro são os seguintes:

2.8.1 - Preços Independentes Comparados (PIC)

A determinação do custo de bens, serviços e direitos adquiridos no exterior, dedutível na determinação do lucro real poderá ser realizada pelo método dos preços independentes comparados (PIC), que é definido como a média aritmética ponderada do preço de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operação de compra e venda, em condições de pagamento semelhantes.

- a) vendidos pela mesma empresa exportadora, a pessoas jurídicas não-vinculadas, residentes ou não residentes.

- b) adquiridos pela mesma importadora, de pessoas jurídica não vinculadas, residentes ou não-residentes.
- c) em operações de compra e venda praticadas entre outras pessoas jurídicas não-vinculadas, residentes ou não-residentes.³

2.8.2 - Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

A determinação dos custos de bens, serviços ou direitos adquiridos no exterior, dedutível na determinação do lucro real, poderá também ser efetuada pelo método do preço de revenda menos lucro (PRL), que é definido como a média aritmética dos preços de revenda menos os descontos incondicionais concedidos, impostos e contribuições incidentes sobre a venda, comissões e corretagens pagas e da margem de lucro de 20% (na hipótese de revenda dos bens) e 60% na hipótese de bens importados aplicados na produção.

2.8.3 - Custo de Produção menos Lucro (CPL)

A determinação dos custos de bens, serviços ou direitos adquiridos no exterior, dedutível na determinação do lucro real, poderá também ser efetuado pelo método do custo de produção mais lucro (CPL), definido como o custo médio de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde foram originalmente produzidos, acrescido de impostos e taxas cobrados pelo referido país, na exportação, e de margem de lucro de 20%, calculada sobre o custo apurado.

³ Secretaria da Receita Federal: Instrução Normativa nº32, de 30.03.2001 - Subseção II, Art 8º.

2.8.4 - Preço de Vendas nas Exportações (PVEx)

A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no preço de vendas nas exportações (PVEx), definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes, ou por outra exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamentos semelhantes.

2.8.5 - Método de Preço de Venda por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro (PVA)

A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método de preço de venda por atacado no país de destino diminuído do lucro (PVA), definido como a média aritmética dos preços de vendas dos bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado.

2.8.6 - Método de preço de Venda a Varejo no país de Destino, diminuído de Lucro (PVV)

A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do preço de venda a varejo no país de destino (PVV), definido como a média aritmética dos preços de vendas dos bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% sobre o preço de venda no varejo.

A diferença neste caso refere-se provavelmente aos maiores custos que o varejista encontra na distribuição do seu produto.

2.8.7 - Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP)

A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP), definido como a média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.

3 – CONCLUSÃO

Cresce a cada ano a participação do comércio intrafirma no comércio internacional, crescendo também a importância dos métodos utilizados para determinação de preços em transações entre empresas de um mesmo grupo. Esta é uma questão que certamente terá grande destaque nas discussões sobre a política comercial, fiscal e tributária brasileira nos próximos anos, inclusive nas negociações multilaterais a que o país estará submetido, como a ALCA, o Mercosul e a OMC.

A principal consequência da determinação de preços diferentes dos de mercado em transações entre empresas de um mesmo grupo é a queda na capacidade de tributação dos governos nacionais. Dentre outros efeitos destas práticas, podemos citar o uso de preços subfaturados para realizar práticas de dumping e a distorção na mensuração de produtividade em diferentes países, com uma tendência de superestimá-la nos países de baixa carga tributária nos quais a maior parte dos lucros são reportados.

Quanto à regulamentação destas práticas, a OCDE recomenda a utilização do princípio de equivalência de preços para o cálculo de preços de transferências, e oferece uma série de diferentes metodologias para isto, algumas baseadas em custos e outras em lucros.

Alguns autores (Schjelderup e Weichenrieder, 1998) fizeram uma comparação entre os métodos baseados em custos e os baseados em lucros e chegaram a um interessante resultado: em países que usam o método de comparação de lucros, a resposta das empresas transnacionais foi de reduzir suas importações mas manter o nível das exportações, de forma que a alteração na regulamentação sobre os preços de transferência acabou por gerar um impacto positivo na balança comercial. Isto sugere que a metodologia utilizada para a regulamentação dos preços de transferência pode ser utilizada como instrumento de política comercial, fato de especial importância em um país com grande desequilíbrio externo como o Brasil.

A regulamentação através da comparação de lucros tem outra grande vantagem sobre a de equivalência de preços: enquanto na primeira as autoridades precisam de pouca informação além da rentabilidade da empresa, no segundo é necessário um conhecimento detalhado dos custos a que a empresa está sujeita, de forma que a estrutura burocrática necessária para implementar a regulamentação via comparação de lucros é bem menor.

No que se refere à legislação brasileira, pode-se dizer que ela é de difícil implementação devido ao excesso de detalhamento. Por esta razão, as empresas têm dificuldade de se adaptar aos procedimentos, bem como o Fisco tem dificuldade em cumprir a legislação. Além disso, pode-se criticar a atribuição do ônus da prova às empresas, mas deve se destacar que essa prática não é exclusiva do Brasil. Contudo, a legislação brasileira apresenta vários aspectos positivos, como o fato de estar de acordo com os preceitos da OCDE, incluindo o alinhamento ao princípio da equivalência de preços.

4 – BIBLIOGRAFIA

AVERBUG, A. (1999): “Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90”. Em “A Economia Brasileira nos Anos 90”, organizado por Fabio Giambiagi e Maurício Mesquita Moreira. Rio de Janeiro, BNDES, 1ª edição.

BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Disponível em versão digital em <http://www.receita.fazenda.gov.br>

BRASIL. Lei nº 9.959, de 27 de janeiro de 2000 Disponível em versão digital em <http://www.receita.fazenda.gov.br>

BARTELSMAN, ERIC J. E BEETSMA, ROEL M.W.J. (2000): “Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing In Oecd Countries”, CESifo Working Paper Series, Working Paper nº 324. Munich, Germany. Versão digital, <http://papers.ssrn.com>

CANUTO, OTAVIANO (2000): “Globalização e Eficiência Judiciária: Uma Perspectiva Econômica”. Texto para Discussão nº 95. Campinas, IE/UNICAMP. Versão digital, <http://www.eco.unicamp.br/publicacoes>

CHUDNOVSKY, DANIEL E LÓPEZ, ANDRÉS (2001): “La Inversión Extranjera Directa en el Mercosur: Un Análisis Comparativo”. Em “El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur”. Buenos Aires, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur, Siglo Veintiuno Editores.

ERNST & YOUNG (1999): “Transfer Pricing 1999 Global Survey”. Versão digital, www.ey.com

FRANCO, GUSTAVO (1999): “O Desafio Brasileiro: Ensaio sobre Desenvolvimento, Globalização e Moeda”. São Paulo, Editora 34, 1ª edição.

HIRST, PAUL E THOMPSON, GRAHAME (1998): “Globalização em Questão”. Petrópolis, Editora Vozes.

IEDI (2000): “Abertura, Política Cambial e Comércio Exterior_ Lições dos Anos 90 e Pontos de Uma Agenda para a Próxima Década”. Versão digital, <http://www.iedi.org.br/>

IEDI (2000): “Indústria e Desenvolvimento – Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Política de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década”. Versão digital, <http://www.iedi.org.br/>

IEDI (2002): “Grandes Empresas Industriais Nacionais e Estrangeiras: Participação no Comércio Exterior Brasileiro”. Versão digital, <http://www.iedi.org.br/>

LALL, SANJAYA (1979): “Transfer Pricing and Multinational Enterprises”. London, Oxford University Press.

LAPLANE; SARTI; HIRATUKA E SABBATINI (2001): “El Caso Brasileño”. Em “El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur”. Buenos Aires, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur, Siglo Veintiuno Editores.

SARTI (2001): “Internacionalização Comercial e Produtiva no Mercosul nos anos 90”. Tese de Doutorado. Campinas, UNICAMP.

SCHJELDERUP, GUTTORM E WEICHENRIEDER, ALFONS J. (1998): “Trade, Multinationals, and Transfer Pricing Regulations”. Norwegian School of Economics and Business Administration e University of Munich. Versão digital, <http://papers.ssrn.com/>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL: Instrução Normativa nº32, de 30.03.2001. Versão Digital, <http://www.receita.fazenda.gov.br/>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL: Instrução Normativa nº113, de 12.12.2000. Versão Digital, <http://www.receita.fazenda.gov.br/>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL: Instrução Normativa nº38, de 30.04.1997. Versão Digital, <http://www.receita.fazenda.gov.br/>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL: Instrução Normativa nº243, de 11.11.2002. Versão Digital, <http://www.receita.fazenda.gov.br/>

OCDE (1984): “Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues”. Versão digital, <http://www.oecd.org/>

OCDE (1995): “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrators”. Versão digital, <http://www.oecd.org/>

PINHEIRO, A.C.; GIAMBIAGI, F. E GOSTKORZEWICZ, J. (1999): “O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos anos 90”, em “A Economia Brasileira nos Anos 90”, organizado por Fabio Giambiagi e Maurício Mesquita Moreira. Rio de Janeiro, BNDES, 1ª edição.

UNCTAD (1999): “UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements: Transfer Pricing”. Versão digital, <http://www.unctad.org/en/docs//psiteiitd11v1.en.pdf>

UNCTAD (2002): “World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness”. Versão digital, <http://www.unctad.org/wir>