



1290001484



TCC/UNICAMP M582p

Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia

Preço de Transferência e seu Impacto nas Empresas Transnacionais

Orientanda: Paola Michiuye 002271

Orientador: Prof. Dr. Fernando Sarti

F. Sarti

Campinas, janeiro de 2005.

TCC/UNICAMP
M582p
IE/1484

CEDOC/IE

Sumário

1	<i>Introdução</i>	4
2	<i>Internacionalização</i>	6
2.1	Empresas Transnacionais	6
2.2	Empresas Transnacionais, IDE e Comércio Internacional	7
3	<i>Preço de Transferência</i>	10
3.1	Preço de Transferência no Mundo	10
3.2	Preço de Transferência no Brasil	17
3.2.1	Importação	20
3.2.2	Exportação	22
3.2.3	Juros	24
3.2.4	Projeto de Lei 4.695 de 2001	24
4	<i>Impacto da Questão do Preço de Transferência sobre as ETs no Brasil</i>	27
5	<i>Conclusão</i>	30
6	<i>Referências Bibliográficas</i>	31

Resumo

Este trabalho tem como objetivo caracterizar as diversas formas pelas quais a questão do preço de transferência é abordada nas diferentes economias comparativamente ao Brasil e como essas diferenças têm afetado as estratégias e ações das empresas transnacionais no país.

Foram descritas as orientações e regulamentações internacionais mais relevantes (OCDE e EUA) e as regulamentações e projetos de lei relacionados a preço de transferência no Brasil. Tais dados foram obtidos tanto a partir de fontes oficiais como relatórios da OCDE, e Instruções Normativas disponíveis no *site* da Receita Federal quanto de pesquisas e relatórios de universidades e consultorias.

Duas empresas transnacionais atuantes no Brasil foram entrevistadas acerca desta questão e os resultados das entrevistas não se mostraram tão críticos às regulamentações brasileiras quanto se poderia esperar dadas tanto as peculiaridades dessas regulamentações quanto as opiniões expressas por algumas publicações e até mesmo as justificativas para o projeto de lei em trâmite na Câmara dos Deputados.

1 Introdução

Durante a década de 1990 foi possível observar um crescimento dos fluxos de IDE maior que o crescimento das exportações mundiais e ainda maior que o crescimento do PIB ao redor do mundo. Na primeira metade dos anos 2000 essa tendência não se seguiu, porém é possível observar que as vendas e exportações de afiliadas apresentaram, mesmo nos últimos cinco anos, elevadas taxas de crescimento, possivelmente relacionadas aos investimentos realizados no período anterior.

	Indicadores selecionados de IDE e produção internacional, 1991-2003					
	Taxa de crescimento anual (%)					
	1991-1995	1996-2000	2000	2001	2002	2003
Entrada de IDE	21,5	39,7	27,7	-41,1	-17	-17,6
Vendas de afiliadas estrangeiras	10,2	9,7	16,7	-3,8	23,7	10,7
Exportações de afiliadas estrangeiras	7,6	9,9	11,4	-3,3	4,7	16,6
PIB	5,1	1,3	2,7	-0,9	3,7	12,1
Exportações de bens e serviços (exceto de fatores)	8,7	3,6	11,4	-3,3	4,7	16,6

Fonte: Adaptado de *World Investment Report*, 2004.

Este trabalho busca retratar a questão do preço de transferência no Brasil e no mundo (segundo as orientações da OCDE) e analisar o impacto deste tema nas estratégias de atuação das empresas transnacionais.

No segundo capítulo há uma breve introdução à internacionalização, abordando temas relacionados às empresas transnacionais, ao IDE e ao comércio exterior, elaborada a partir de textos de diversos autores.

O terceiro capítulo aborda a questão do preço de transferência, as orientações da OCDE sobre essa matéria, alguns pontos relevantes da legislação americana, a legislação brasileira atual e o novo projeto de lei em trâmite na Câmara dos Deputados. Nesse capítulo são descritos os métodos de cálculo de preço de transferência indicados internacionalmente e os utilizados no Brasil.

No quarto capítulo encontram-se os resultados de pesquisas com consultorias e entrevistas realizadas com duas empresas transnacionais que atuam no Brasil. É neste capítulo que são apresentadas as opiniões acerca da legislação brasileira comparativamente à vigente no exterior, bem como comentários a respeito da questão do preço de transferência de forma geral e críticas à forma como as próprias empresas transnacionais tratam este assunto.

Já no quinto capítulo encontram-se as conclusões obtidas durante as pesquisas para este trabalho.

2 Internacionalização

A evolução e consolidação do capitalismo como forma dominante de desenvolvimento econômico trouxe consigo, nas últimas décadas, uma elevada “mundialização do capital” - utilizando as palavras de Chesnais (1996) para uma definição mais próxima e apropriada do termo inglês para “globalização”. De fato, tal acontecimento não foi fruto tão somente da natureza “avassaladora” do capitalismo, mas também resultado das políticas liberalizantes adotadas pelos Governos nacionais que proporcionaram ao capital grande mobilidade.

A chamada “mundialização” ou internacionalização do capital pode ser observada sob várias formas, incluindo o comércio exterior, o investimento direto externo, os fluxos internacionais do capital na forma monetária, bem como, mais recentemente, os fluxos de tecnologias - tangíveis e intangíveis -, os movimentos de mão-de-obra qualificada e os fluxos de informações e dados.

Na seqüência deste capítulo encontra-se uma breve introdução ao tema das empresas transnacionais, suas origens e desenvolvimento. Posteriormente é abordada a questão do investimento direto externo e do comércio internacional e suas inter-relações no âmbito das empresas transnacionais.

2.1 Empresas Transnacionais

Nesse contexto de intensa internacionalização, o agente econômico a se destacar é a empresa transnacional, a qual tem representado um papel importante na economia global, movimentando vultuosos volumes financeiros - sejam na forma de investimentos, lucros ou empréstimos -, sendo responsável por elevados fluxos de comércio internacional (segundo dados da UNCTAD, cerca de 1/3 de todo o comércio mundial ocorre na forma de transações intrafirma), além de liderar diversas pesquisas científicas, participando na criação e aplicação de avanços tecnológicos e de práticas gerenciais, e empregar uma fração considerável da mão-de-obra global.

O surgimento e a evolução das empresas transnacionais podem ser vistos como consequência natural do desenvolvimento capitalista, dos processos de internacionalização produtiva, centralização e concentração do capital e destruição criadora (Gonçalves, 2002). Marx (1970) já afirmava que o capitalismo é essencialmente um processo de acumulação de capital e as condições sob as quais essa forma de produção se desenvolve levam forçosamente à concentração e centralização do capital. As grandes empresas nacionais que sobreviveram ao processo denominado por Schumpeter (1943) de destruição criadora - no qual novas estruturas substituem antigas, devido ao progresso tecnológico- cresceram e acumularam ao longo do processo capitalista. A generalização deste acontecimento - pelo menos entre um seleto grupo de empresas - elevou a concorrência e impeliu-as a transbordarem suas ações e buscarem valorização além das fronteiras nacionais de seus países de origem. Tal fenômeno iniciou-se com as grandes companhias americanas e logo espalhou-se pelo restante dos países desenvolvidos.

2.2 Empresas Transnacionais, IDE e Comércio Internacional

As tentativas de definir modelos que relacionem a atuação das empresas transnacionais e os fluxos de comércio internacional são bastante recentes. Durante muito tempo os estudos econômicos nessa área concentraram-se na explicação das motivações para o investimento direto externo e para o surgimento das transnacionais. Tal orientação pode ser compreendida ao observar-se que inicialmente as operações das empresas filiais seguiam uma atuação *stand-alone*, ou seja atuavam de forma relativamente autônoma, voltadas para o mercado local.

O primeiro autor a tentar integrar as teorias de investimento e comércio a partir do movimento de expansão das multinacionais fora Vernon (1966), com seu trabalho sobre o ciclo de vida do produto. Segundo Vernon, a trajetória de uma empresa líder devido a inovações tecnológicas seguiria o seguinte ciclo de desenvolvimento: inicialmente o produto inovador seria ofertado exclusivamente no mercado doméstico; caso a demanda

apresentasse uma elevada elasticidade-renda, haveria incentivos à exportação e esse seria o caminho a ser seguido; por fim a possibilidade de custos de produção no exterior menores que os domésticos e o risco de perda do mercado externo levariam a empresa a internacionalizar a produção, através da instalação de uma filial. Nota-se que nesse caso haveria um *trade-off* entre comércio e investimento; a nova filial abasteceria o mercado local e não haveria mais exportações para este mercado por parte da matriz.

Outro modelo explicativo da atuação das transnacionais, defendido por Helpman (1984), segue a linha dos investimentos verticais. Segundo esta teoria, as empresas se internacionalizariam para aproveitar vantagens comparativas nos custos dos fatores de produção através do desmembramento do processo produtivo, gerando assim fluxos de comércio intrafirma de bens intermediários.

Os modelos horizontais, de Brainard (1993), Krugman (1983) e Markusen e Venables (1995), comparam as vantagens de proximidade do mercado em relação ao aproveitamento de economias de escala da planta produtiva. Na situação de países homogêneos, com graus de desenvolvimento e custos de fatores semelhantes, se os custos de transporte forem elevados, haverá internacionalização horizontal com a instalação de uma filial para abastecimento local, substituindo as antigas exportações.

Os modelos acima descritos podem levar à conclusão de que o investimento direto externo é motivado apenas pela redução nos custos dos fatores (modelo vertical de Helpman) e que investimento direto externo e comércio internacional são substitutos e não complementares (teoria do ciclo de produção e modelos horizontais), contrariando evidências empíricas (Fontagné, 1999, Clausing, 2000).

De fato, para uma melhor compreensão das inter-relações entre investimento e fluxos de comércio externo é necessário entender as mudanças ocorridas nas estratégias e na forma de organização das filiais e matrizes das empresas transnacionais. A partir desse entendimento será possível acompanhar a interdependência entre estas variáveis.

Nos anos 70, a crise e as alterações na ordem econômica mundial levaram as grandes corporações transnacionais a realizarem grandes reestruturações. Desde então tem-se observado a expansão e racionalização da estrutura das ETs através da fragmentação da cadeia de valor e da maior dispersão geográfica das unidades em substituição à reprodução em cada filial da cadeia de valor da corporação, ou seja, observa-se um processo de integração das unidades corporativas que antes operavam isoladamente. Esta integração busca a racionalização máxima na utilização dos recursos para o pleno aproveitamento de economias de escala e escopo e de externalidades positivas. O grande desenvolvimento das tecnologias de comunicação, transferência de informações e dados tornou o mundo virtualmente menor, ou seja, os mercados tornaram-se acessíveis à maior parte das grandes empresas, a concorrência passou a ser global. A intensa integração produtiva das transnacionais, com unidades operando segundo uma divisão internacional do trabalho corporativo (UNCTAD, 1993), tem como consequência a especialização de filiais em produtos específicos, intermediários ou não, e a intensificação dos fluxos de comércio intrafirma, os quais já representam elevada fração do comércio internacional. Segundo levantamento da UNCTAD (1995), cerca de 66% das exportações mundiais envolvem ETs, sendo metade dessas exportações transações de matrizes e filiais para empresas não coligadas e a outra metade, ou seja, 1/3 de todo comércio mundial, transações intrafirma.

Neste contexto de aprofundamento das transações comerciais internas às empresas transnacionais, a existência de fatores que possam ter impactos significativos nesses fluxos de comércio pode afetar o comportamento estratégico das empresas e conseqüentemente os fluxos de IDE. Um fator de crescente importância nas relações entre empresas transnacionais e os Governos nacionais refere-se à problemática do preço de transferência. Os capítulos seguintes abordarão a questão do preço de transferência no Brasil e no mundo e os possíveis impactos resultantes de assimetrias normativas relacionadas a esta questão sobre a atuação das transnacionais.

3 Preço de Transferência

Como mencionado anteriormente, um fator relevante surgido com a internacionalização e os crescentes fluxos de comércio exterior intrafirmas refere-se à questão de como estabelecer os preços de produtos e serviços transferidos de um país a outro quando parte ou toda a transação é realizada dentro da rede de uma mesma corporação (normalmente entre matrizes e filiais). Tais preços definem os lucros a serem auferidos em cada unidade e conseqüentemente a base a ser tributada pelas diferentes administrações fiscais. Teoricamente, preços de transferências calculados adequadamente deveriam alocar os lucros de forma razoável para todas as partes envolvidas, permitindo assim que as autoridades fiscais recebam uma fração justa na forma de rendas de impostos sobre esses lucros. Além disso, a regulação de preço de transferência deve evitar que as empresas transnacionais sejam duplamente tributadas e sintam-se desencorajadas a realizar novos investimentos ou mesmo a continuar investindo em determinados países.

Para uma melhor compreensão do tema, neste capítulo serão abordadas as regulamentações utilizadas no mundo – EUA e orientações da OCDE – e as vigentes no Brasil.

3.1 Preço de Transferência no Mundo

A maioria dos países deriva suas regulamentações acerca do preço de transferência das diretrizes da OCDE (1995; 1996). As regulamentações da Seção 482 do *Internal Revenue Code* dos Estados Unidos (Seção 482) são as que mais se aproximam das orientações da OCDE e por isso também servem de base às regulamentações de diversos países.

Os métodos mais aceitos pelas autoridades fiscais para o cálculo do preço de transferência baseiam-se no princípio do *"arm's length"*, ou preço sem interferência, segundo o qual as unidades envolvidas na transação devem ser tratadas como se fossem empresas independentes e o preço a ser considerado deve ser igual ao preço de mercado praticado nessa situação. Todavia, a utilização de regras baseadas no princípio de *arm's length* não é

simples, uma vez que nem sempre é possível encontrar no mercado uma transação comparável com a realizada intrafirma. De fato, alguns conhecimentos, propriedades intelectuais e tecnologias especializadas podem ser únicos à determinada empresa. Ainda assim, as autoridades fiscais nacionais e a OCDE continuam a preferir o princípio de *arm's length*.

As transferências entre fronteiras podem ser precificadas utilizando-se vários métodos transacionais e métodos de lucro transacional, todos os quais seguem o princípio de *arm's length*. As orientações da OCDE dão preferência aos métodos transacionais e consideram que os métodos de lucro transacional devem ser utilizados como último recurso, caso os primeiros não possam ser aplicados. Não há definição sobre qual método especificamente deve ser utilizado, mas admite-se que geralmente haverá um que seja apto a prover a melhor estimativa de um preço *arm's length*. Caso nenhum método seja conclusivo, é preferível a utilização do método com “maiores graus de comparabilidade e uma mais direta e próxima relação com a transação”. A OCDE enfatiza a comparabilidade e a análise funcional e identifica cinco fatores que determinam a comparabilidade com transações não controladas: a) características das propriedades ou serviços; b) funções realizadas e riscos assumidos; c) termos contratuais; d) circunstâncias econômicas; e e) estratégias de negócio. Já a Seção 482 do IRC norte-americano permite ao contribuinte a escolha entre métodos baseados em transações ou baseados em lucro, desde que o método utilizado seja o chamado “melhor método”. Entende-se como “melhor método” aquele que resulte na estimativa mais confiável de um preço *arm's length* de acordo com as circunstâncias de cada caso. Na prática, as empresas devem selecionar o método adequado considerando: a) as circunstâncias da transação controlada; b) a disponibilidade e qualidade de transações potencialmente comparáveis em cada método; e c) as medidas de performance comparável que podem ser utilizadas em cada circunstância. A Seção 482 afirma que os fatores primordiais na seleção do melhor método são o grau de comparabilidade entre a transação controlada e quaisquer não controladas comparáveis e a qualidade dos dados e premissas utilizados na análise. Entretanto, segundo a regra do “melhor método”, a autoridade fiscal americana pode contestar a escolha da ET e cabe à empresa o ônus da prova.

Métodos transacionais: *comparable uncontrolled price (CUP)*, *comparable uncontrolled transaction (CUT)*, *resale price* e *cost plus*.

Métodos de lucro transacional: *comparable profits method (CPM)*, *transactional net margin method (TNMM)* e *profit split*.

Métodos Transacionais:

Comparable uncontrolled price (CUP)

Consiste na utilização do preço de mercado estabelecido em uma transação independente quando esta é similar às transações controladas realizadas pelas ETs. Os preços determinados por este método podem requerer alguns ajustes para pequenas diferenças nos produtos ou características da venda. Para esse tipo de produto as ETs normalmente utilizarão o preço de mercado em suas transações internas, uma vez que este representa o valor econômico preciso do produto, o preço pelo qual ele pode ser encontrado no mercado. Nesse método, a dificuldade reside em identificar corretamente no mercado um produto que seja comparável ao transacionado intrafirma; muitas vezes isso não é possível e torna-se necessária a utilização de outro método para a obtenção do preço de transferência.

Comparable uncontrolled transaction (CUT)

Método bastante similar em princípio ao CUP, todavia é aplicado preferencialmente na avaliação de transações envolvendo bens intangíveis. Basicamente, o método CUT exige que a empresa compare artigos intangíveis em uma transação controlada (intrafirma) com artigos intangíveis em transações independentes para os mesmos tipos de produto ou processos dentro da mesma indústria ou mercado. A confiabilidade desse método, assim como a do CUP, depende da qualidade das comparações utilizadas. Para que a utilização do CUT seja bem sucedida é necessário que sejam avaliadas e validadas características como

período e termos da transferência, duração da licença, estágio de desenvolvimento do bem intangível, singularidade do bem, riscos e serviços tecnológicos associados a serem providos.

Resale price

Neste método o ponto de partida é o preço final do produto. A partir deste se estabelece um nível intermediário de preço de transferência, no qual a margem da afiliada seja igualada àquela ganha por distribuidores ou revendedores independentes que desempenhem funções similares. A premissa utilizada é a de que a competição entre distribuidores independentes no mercado leva a margens semelhantes nas vendas quando as funções desempenhadas são similares. Este método tem como ponto crítico as comparações entre revendedores independentes relacionadas a produtos, riscos, recursos, funções desempenhadas e circunstâncias da venda (volume, condições de pagamento, considerações contratuais, encargos alfandegários, seguro, garantia, custos de testes, publicidade, escala de operação entre outras). Após esta análise alguns ajustes podem ser necessários para tornar as margens comparáveis.

Cost plus

Inversamente ao método *resale price*, o método *cost plus* é aplicado ao lado manufatureiro da transação. Um mark-up percentual é acrescido ao custo de produção do item transferido de acordo com o mark-up ganho por produtores independentes desempenhando funções similares para produtos similares. A premissa implícita neste método é que a competição entre um grande número de firmas industriais levará a preços idênticos e retornos de lucros idênticos. Neste método um ponto importante da análise refere-se ao estabelecimento de uma definição apropriada dos custos de produção aos quais será acrescido o percentual de mark-up. Para que os custos econômicos sejam medidos adequadamente alguns ajustes adicionais podem ser necessários, para que sejam consideradas despesas administrativas, com P&D, e outros custos como os de manutenção de capacidade ociosa.

Métodos de lucro transacional:

Comparable profits method

Nos casos em que firmas independentes comparáveis não são encontradas, o método *comparable profits* (CPM) pode ser utilizado. Este é um método utilizado tipicamente para precificar funções rotineiras de distribuição e manufatura. Em sua forma geral é usado para comparar as taxas de retorno do capital empregado ou algum outro indicador de rentabilidade. O CPM depende mais da comparação em mercados de fator/capital que na equivalência em funcionalidade ou conteúdo de produto. Ao contrário dos métodos CUP, CUT, *resale price* ou *cost plus*, neste caso não há necessidade de mesmo grau de funcionalidade ou similaridade entre os produtos, ainda que alguma similitude seja desejável para a comparação. Este método é rejeitado pelas orientações da OCDE por considerar que ele não é utilizado para análises baseadas em transações, mas sim na empresa.

Transactional net margin method (TNMM)

Este é o método adotado nas diretrizes da OCDE, ainda que sua utilização seja considerada último recurso, e guarda alguma semelhança ao CPM. A análise compara a margem líquida de lucro em uma base apropriada ganha por partes externas em transações independentes comparáveis com o lucro líquido na mesma base ganho por partes afiliadas. A diferença básica entre TNMM e CPM é que aquela é aplicada em transações ao invés de firmas. As autoridades americanas consideram que quando utilizados corretamente, os dois métodos devem ser igualmente efetivos.

Profit split

Um método *profit split* é tipicamente utilizado em situações complexas nas quais outros métodos não são suficientes para precificar as funções desempenhadas. Quando aplicados corretamente, esses métodos podem prover um racional forte para a divisão do lucro entre as partes relacionadas além de considerarem os aspectos bilaterais singulares de certas transações ao mesmo tempo em que seguem o princípio de “*arm’s length*”. Há dois tipos de métodos *profit split*: o *comparable profit split method* (CPSM) e o *residual profit split method* (RPSM). No CPSM, as cotas do lucro (ou prejuízo) total são determinadas com base na evidência de uma terceira-parte de uma transação independente na qual o retorno combinado dos ativos é similar à situação controlada e há uma divisão similar dos ativos entre as partes independentes na situação não controlada e as afiliadas na situação controlada. A comparabilidade desse método depende dos mesmos fatores que o CPM bem como do grau de similaridade na relação contratual entre partes controladas e partes independentes. O CPSM é normalmente utilizado na divisão de lucros entre licenciador e licenciado em casos de royalty. No RPSM, apenas a parcela consolidada do lucro operacional – o resíduo – é atribuída às partes afiliadas baseada no princípio de *profit split*. Este método primeiro precifica todas as funções rotineiras desempenhadas pelas entidades afiliadas em cada estágio da cadeia de valor usando comparações de produto, funcionalidade e fatores de mercado. A diferença entre o total dos lucros obtidos e aqueles atribuídos às funções rotineiras é o lucro (prejuízo) residual a ser distribuído entre as afiliadas na proporção das contribuições de intangíveis que sejam relevantes para o negócio. Os bens intangíveis normalmente utilizados nesta divisão são patentes, processos, know-how e marcas-registradas. De acordo com as regulamentações da Seção 482, o valor de tais bens intangíveis de cada entidade afiliada é determinado através de benchmarks externos que reflitam o valor de mercado justo ou o custo capitalizado de desenvolvimento desses bens, menos um montante apropriado de amortização baseado no tempo de vida útil de cada bem.

Outras formas de definição de preços de transferência que têm sido desenvolvidas são os métodos do tipo *formulary apportionment*, os quais alocam os lucros globais de uma multinacional entre as associadas em diferentes países de acordo com uma fórmula pré-determinada. Este é, discutivelmente, um método mais próximo da realidade da integração internacional das ETs. Entretanto, este método não possui muito apoio pois não vai de encontro ao princípio de “*arm’s length*”. O próprio alcance de um consenso para a chamada “fórmula pré-determinada” que seria necessária para a alocação dos lucros é de difícil obtenção.

Cost-sharing arrangements são acordos nos quais duas ou mais partes concordam em dividir os custos e riscos de desenvolvimento de novos bens intangíveis uma vez que estariam interessadas no compartilhamento de bens desse gênero que venham a ser desenvolvidos. Tais acordos provêm uma alternativa ao licenciamento ou venda de bens intangíveis a partes relacionadas e podem ser utilizados como forma de realocação de custos e riscos para se atingir uma maior eficiência fiscal. Assim sendo, na existência desses acordos as autoridades fiscais têm realizado um monitoramento para garantir que os mesmos não sejam utilizados como simples forma de evasão fiscal. As diretrizes da OCDE enfatizam que qualquer alocação de divisão de custos deve seguir o princípio de “*arm’s length*” e que é necessário que haja benefícios prováveis definidos para que uma parte possa participar de um *cost-sharing arrangement*.

Advance pricing agreements (APAs) são acordados entre ETs e autoridades fiscais de países sede e/ou hospedeiros, podendo ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais a depender do número de jurisdições fiscais envolvidas nas transações cobertas pelo acordo e de quais autoridades fiscais estão interessadas em assiná-lo. O objetivo dos APAs é diminuir a incerteza e os conflitos entre contribuintes e autoridades fiscais. Um APA determina com antecedência um conjunto de critérios (métodos, comparações, ajustes, premissas, etc.) para determinação do preço de transferência para as transações por um período fixo de tempo. Esse procedimento fornece uma estrutura cooperativa e não antagonista, desenvolvida para reduzir a carga administrativa tanto dos contribuintes quanto das autoridades monetárias.

APAs multilaterais diminuem os riscos de auditorias, penalidades e dupla tributação nos casos em que políticas fiscais de dois países diferem com relação a ajustes e métodos de precificação aceitáveis. APAs unilaterais têm a desvantagem de serem ineficientes para resolver problemas de dupla tributação. Ainda que APAs apresentem vantagens com relação aos processos de auditoria de preços de transferência tradicionais, este procedimento requer um montante considerável de informações e análises econômicas relacionadas a todo o conjunto de transações realizadas pela ET que serão cobertas pelo acordo.

Matriz de preço de transferência de países selecionados

País	Métodos baseados em transação			Métodos baseados no lucro		
	CUP/CUT	Resale	Cost plus	Profit split	CPM	TNMM
Brasil	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não
Canadá	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Último recurso
China	Sim	Sim	Sim	Lucro presumido	Não	Sim
Alemanha	Sim	Sim	Sim	Último recurso	Não	Último recurso
Japão	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não
México	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
Coréia	Sim	Sim	Sim	Último recurso	Não	Último recurso
Reino Unido	Sim	Sim	Sim	Último recurso	Último recurso	Último recurso
Estados Unidos	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Diretrizes da OECD	Sim	Sim	Sim	Último recurso	Não	Último recurso

Fonte: Adaptado de *Transfer Pricing*, 1999.

3.2 Preço de Transferência no Brasil

A questão do preço de transferência foi introduzida ao sistema tributário brasileiro pela Lei 9.430/96, artigos 18 a 24 e 28, e regulamentada pelas Instruções Normativas de n.º 243/02,

321/03 e 382/03. Tal regulação fora criada para controlar custos de importações ou receitas de exportações nas operações com pessoas vinculadas, físicas ou jurídicas, com outras pessoas sediadas no exterior. A legislação se aplica ao imposto de renda e à contribuição social sobre o lucro líquido.

Essas normas visam basicamente estipular preços máximos de importação, mínimos de exportação e de encargos financeiros máximos dos empréstimos não registrados no Bacen entre pessoas vinculadas domiciliadas no exterior e pessoas mesmo que não vinculadas, domiciliadas em paraísos fiscais. O objetivo é controlar operações que possam ser caracterizadas como importações superfaturadas, ou exportações subfaturadas.

De acordo com a legislação brasileira, são obrigadas à observância das regras de preço de transferência: a) as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que pratiquem operações com pessoas físicas ou jurídicas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior, mesmo que através de interposta pessoa; b) as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que pratiquem operações com pessoas físicas ou jurídicas, mesmo que não vinculadas, residentes ou domiciliadas em países que não tributem a renda ou o façam à alíquota inferior a 20%, ou cuja legislação interna oponha sigilo com relação à composição societária de pessoas jurídicas ou a sua titularidade.

São consideradas vinculadas no exterior à pessoa física ou jurídica domiciliada no Brasil: a) a matriz desta; b) filiais ou sucursais; c) pessoa física ou jurídica caracterizada como controladora ou coligada; d) pessoa jurídica caracterizada como controlada ou coligada; e) pessoa jurídica que esteja sob controle societário comum à pessoa jurídica domiciliada no Brasil, ou quando pelo menos 10% do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica; f) pessoa física ou jurídica que em conjunto com a pessoa domiciliada no Brasil tenha participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterize como controladoras ou coligadas desta; g) pessoa física ou jurídica que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio em qualquer empreendimento; h) pessoa física que seja 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; i) pessoa física ou jurídica que goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para compra e venda de bens, serviços ou direitos; e j) pessoa física ou jurídica em relação à qual a pessoa domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para compra e venda de bens, serviços ou direitos.

A legislação brasileira permite que em alguns casos haja dispensa de comprovação dos preços praticados em transações intrafirma. Na exportação, é feita uma pré-análise chamada “Safe Harbour”. Empresas que comprovem terem apurado lucro líquido, antes da provisão da CSLL e do imposto de renda, decorrentes das receitas de vendas nas exportações a vinculadas, em valor equivalente a no mínimo 5% do total dessas receitas, considerando a média anual do período de apuração e dos dois anos precedentes, podem comprovar a adequação de preços exclusivamente com documentos relacionados à própria operação, ou seja, estão dispensadas da apresentação de documentos relativos a operações de outras empresas. O mesmo se aplica a empresas cuja receita líquida das exportações não exceda a 5% do total da receita líquida no ano-calendário. As dispensas citadas anteriormente não se aplicam em relação às vendas a vinculadas ou não, domiciliadas em paraísos fiscais.

O preço efetivamente praticado pela empresa em suas operações com vinculadas é comparado ao chamado preço-parâmetro, o qual é calculado por meio dos métodos de preço de transferência constantes da legislação brasileira (as empresas podem escolher o método que resulte na menor tributação). Na existência de divergências superiores a 5% será exigido da empresa o ajuste na apuração do imposto de renda e na base de cálculo da CSLL.

Para comprovação dos preços e custos, além dos documentos emitidos normalmente pelas próprias empresas em suas transações, também podem ser utilizadas publicações ou relatórios oficiais do governo do país vendedor/comprador ou declaração da autoridade fiscal quando houver acordo entre o Brasil e o referido país para evitar bitributação ou para

troca de informações, e pesquisas efetuadas por empresas ou instituições de notório conhecimento técnico ou publicações técnicas que especifiquem setor, período, empresas pesquisadas e margens encontradas, e identifiquem por empresa os dados coletados e trabalhados. São consideradas adequadas a surtir efeito comprobatório as publicações de preço decorrentes de cotações de bolsas de valores de âmbito nacional e de bolsas reconhecidas internacionalmente, e pesquisas realizadas sob responsabilidade de organismos internacionais como OCDE e OMC.

Para efeito da aplicação dos métodos explicitados nas próximas seções, são considerados bens similares aqueles que tenham a mesma natureza e função, que possam substituir-se mutuamente na função a que se destinam e que tenham especificações equivalentes.

3.2.1 Importação

Os custos de importações nas operações com pessoas vinculadas somente serão dedutíveis na determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL até o valor que não exceda o preço apurado por um dos métodos determinados pela legislação brasileira, sendo eles: a) método dos preços independentes comparados (PIC); b) método do preço de revenda menos lucro (PRL); e c) método do custo de produção mais lucro (CPL).

Método dos Preços Independentes Comparados (PIC)

Nesse método o preço-parâmetro é definido como a média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, similares ou idênticos, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda, em condições de pagamento semelhantes. Os preços dos produtos importados serão comparados com os preços de produtos: a) vendidos pela mesma exportadora a pessoas não vinculadas; b) adquiridos pela mesma importadora de pessoas não vinculadas; e c) em operações de compra e venda praticadas entre outras pessoas não vinculadas. Os valores podem ser ajustados de forma a minimizar efeitos provocados por diferenças nas condições de negócio, natureza física e conteúdo.

Para bens idênticos, há ajustes relacionados a prazo de pagamento, quantidades, obrigações de garantia, promoção, fiscalização de qualidade, custos de intermediação, acondicionamento e frete e seguro. Para bens similares, além dos ajustes citados anteriormente, também é possível o ajuste relativo a diferenças de natureza física e de conteúdo.

Método do Preço de Revenda Menos Lucro (PRL)

Nesse método o preço-parâmetro é determinado pela média aritmética ponderada dos preços de revenda dos bens, serviços ou direitos, descontados dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas, das comissões e corretagens pagas e da margem de lucro de : a) 20%, na hipótese de revenda de bens, serviços ou direitos; b) 60%, na hipótese de bens, serviços ou direitos importados aplicados na produção. A margem de lucro na revenda é aplicada sobre o preço de revenda constante da nota fiscal, excluídos exclusivamente os descontos incondicionais concedidos. No caso de utilização do bem importado para produção, a margem de 60% é aplicada sobre o valor da participação deste no preço de venda do bem produzido (calculada a partir da aplicação do percentual de participação do bem no custo do item produzido – de acordo com a planilha de custos da empresa – sobre o preço líquido de venda do item produzido).

Método do Custo de Produção Mais Lucro (CPL)

O preço parâmetro pode ainda ser determinado através do custo médio de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde foram originariamente produzidos, acrescidos dos impostos e taxas cobrados pelo referido país na exportação e da margem de lucro de 20% calculada sobre o custo apurado (aplicada antes da incidência dos impostos e taxas mencionados anteriormente). Podem ser computados como integrantes do custo: a) o custo de aquisição de matérias-primas, produtos intermediários, materiais de embalagem, e quaisquer outros bens, serviços ou direitos aplicados ou consumidos na produção; b) o custo de pessoal, aplicado na produção (incluindo supervisão direta), na

manutenção e guarda das instalações de produção e os respectivos encargos sociais incorridos no país de origem; c) os custos de locação, manutenção e reparo e encargos de depreciação, amortização ou exaustão dos bens aplicados na produção; e d) os valores de quebras e perdas razoáveis, ocorridas no processo produtivo, admitidas pela legislação fiscal do país de origem.

3.2.2 Exportação

As receitas auferidas nas exportações a pessoas vinculadas são sujeitas a arbitramento quando o preço médio praticado nessas operações for inferior a 90% do preço médio praticado na vendas de idênticos ou similares no mercado brasileiro no mesmo período e em condições de pagamentos semelhantes. Caso a empresa não efetue vendas no mercado brasileiro, são utilizados dados de outras empresas que pratiquem vendas de bens semelhantes ou idênticos no mercado interno. As operações no Brasil mencionadas anteriormente devem ser entre compradores e vendedores não vinculados. Na comparação de preços, o preço de venda no mercado interno é líquido dos descontos incondicionais concedidos, de encargos cobrados pelo Poder Público, do frete e seguro quando pagos pela empresa vendedora. O preço das exportações é líquido dos encargos de frete e seguro quando estes ficarem a cargo da empresa exportadora.

Nas exportações, a parcela das receitas, apurada segundo um dos métodos constantes da legislação brasileira, que exceder ao valor já apropriado na escrituração da empresa deverá ser adicionada ao lucro líquido para determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL. Os métodos aceitos no Brasil são: a) método do preço de venda nas exportações (PVE_x); b) método do preço de venda por atacado no país de destino, diminuído do lucro (PVA); c) método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro (PVV); e d) método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP).

Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx)

Nesse método, a receita de venda nas exportações é definida pela média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, ou por outra exportadora nacional de bens idênticos ou semelhantes, a pessoas não vinculadas, durante o mesmo período e em condições de pagamento semelhantes. Assim como no método PIC, os preços podem sofrer alguns ajustes. No caso de bens idênticos, os ajustes podem ser relacionados a prazo de pagamento, quantidades, obrigações de garantia, promoção, fiscalização de qualidade, custos de intermediação, acondicionamento, frete e seguro e riscos de crédito, estes últimos sendo admitidos somente para operações praticadas entre vendedores e compradores domiciliados no Brasil. Para bens similares, além dos ajustes anteriores, os preços também podem ser ajustados em função de diferenças físicas e de conteúdo.

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

A receita de exportações é calculada neste método a partir da média aritmética dos preços de venda de bens idênticos ou semelhantes praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições semelhantes, diminuídos dos tributos cobrados pelo referido país que estejam incluídos no preço, e da margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado. Os ajustes citados no método PVEx também se aplicam ao PVA.

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

Nesse método, a receita de venda nas exportações é calculada de forma semelhante ao PVA, sendo o mercado de comparação no país de destino o mercado varejista e a margem de lucro a ser diminuída igual a 30% do preço de venda.

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

Neste método a receita é determinada a partir da média aritmética dos custos de aquisição ou produção dos bens exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e da margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições. Os valores de frete e seguro integram o custo de aquisição quando pagos pela empresa adquirente.

3.2.3 Juros

Os juros pagos ou creditados a pessoas vinculadas, quando decorrentes de contratos não registrados no Bacen, são dedutíveis até o montante que não exceda ao valor calculado com base na taxa *Libor* para depósitos em dólares pelo prazo de 6 meses, mais *spread* de 3% anual, proporcionalizado pelo período a que se referirem os juros. O valor dos encargos que exceder ao limite referido deverá ser adicionado ao lucro real e à base de cálculo da CSLL.

3.2.4 Projeto de Lei 4.695 de 2001

Está em trâmite na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei 4.695/2001, de autoria do deputado Nelson Proença (PMDB/RS), o qual propõe alterações na legislação atualmente em vigor no país objetivando uma maior aproximação às regras adotadas internacionalmente. Segundo o texto do projeto, o Brasil precisa atualizar sua legislação, pois a adoção de práticas unilaterais pode resultar, em muitos casos, em situações de conflito, dupla tributação e desincentivo a novos investimentos ou ampliação dos já existentes. Ainda nas justificativas para o projeto de lei, afirma-se que com base na atual legislação é menos oneroso fiscalmente importar o produto acabado do que importar matéria-prima para produção local.

O texto proposto cuida de ser integralmente consistente com os preceitos adotados pela OCDE, aproveitando experiências acumuladas por países de economias bem sucedidas.

De acordo com este Projeto de Lei, as atuais margens fixas previstas nas normas brasileiras – arbitrárias e fora da realidade econômica - passariam a constituir uma faculdade do contribuinte, podendo o mesmo comprovar a adequação dos preços, quando praticar margens diferentes das pré-fixadas, através de estudo fundamentado preparado por empresa de notório conhecimento técnico. Aqueles contribuintes que não tenham condições ou não queiram apurar tais margens dada a complexidade da tarefa podem utilizar as margens presumidas na atual legislação.

O Projeto inclui também a introdução do conceito de “cesta de produtos”, o qual possibilita a análise de preços através do agrupamento de produtos que tenham proximidade comercial.

Os métodos para apuração dos preços de transferências seriam unificados, ao invés de divididos em métodos para a importação e para a exportação, uma vez que essencialmente têm o mesmo princípio. Deste modo, a compreensão seria facilitada, pois a denominação dos métodos ficaria semelhante à adotada pelos membros da OCDE.

Entretanto, segundo a empresa de consultoria KPMG, a modificação mais significativa refere-se à inclusão de mais um método de cálculo, o Método da Lucratividade Transacional Comparável (LTC), o qual consiste em comparar unidades de negócio funcionalmente comparáveis que desenvolvam atividades, empreguem ativos e assumam riscos similares.

Um recurso semelhante ao APA (*Advance Pricing Agreement*) presente nas legislações internacionais seria colocado à disposição do contribuinte, podendo ele enviar os estudos citados para análise do órgão fiscal através do processo de Consulta Prévia para assegurar-se que o procedimento utilizado será aceito pelas autoridades fiscais.

O Projeto já recebeu parecer favorável da Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) da Câmara dos Deputados e no momento aguarda parecer da Comissão de Finanças e Tributação (CFT) do mesmo órgão. Após aprovação na Câmara, o Projeto deverá ainda ser aprovado pelo Senado Federal e sancionado pelo Presidente da República.

4 Impacto da Questão do Preço de Transferência sobre as ETs no Brasil

Segundo alguns autores e consultorias, as regras de preço de transferência no Brasil iriam contra os princípios desenvolvidos pela OCDE¹. A atual legislação brasileira determina margens de lucro pré-fixadas a serem aplicadas na obtenção do valor máximo de custos dedutíveis na importação e do valor mínimo de receita a ser tributada na exportação. Essa utilização de margens fixas, que são as mesmas independentemente do ramo de atuação das empresas, não refletiria a realidade do mercado.

A existência de uma legislação específica colocaria o Brasil em uma posição de desvantagem em relação às demais afiliadas de um grupo transnacional, uma vez que haveria disputa entre elas pelos mercados mundiais com base em suas competitividades.

Um dos pontos criticados é a diferença entre as margens de lucro no método PRL, o qual determina 20% no caso de produto para revenda e 60% no caso de produto aplicado na produção. Tal diferenciação implicaria em penalização para a indústria, que ao invés de comprar um item pronto, importa o componente e produz localmente, gerando empregos, lucros e tributos no país.

Para este trabalho, algumas opiniões foram levantadas através de entrevistas com duas empresas multinacionais que atuam no Brasil: Empresa 1, revendedora ; e Empresa 2, manufatureira. Foram abordados pontos relacionados tanto à questão do preço de transferência de forma ampla quanto às especificidades da legislação brasileira sobre o tema.

Sobre a questão do preço de transferência de forma generalizada, as maiores críticas estão relacionadas à comparabilidade (principalmente por parte da Empresa 1), seja de produtos ou transações, e a obtenção de informações externas à empresa para a utilização de alguns

¹ O Brasil não é membro da OCDE, portanto não é obrigado a seguir suas diretrizes.

métodos (segundo ambas as empresas entrevistadas). Muitas ETs trabalham com produtos únicos ou praticam transações que não possuem equivalente entre empresas não relacionadas no mercado e o ajuste nestes casos não é de simples aplicação e comprovação. O ponto relacionado às informações externas à empresa no Brasil refere-se à dificuldade, e muitas vezes impossibilidade, de se obter informações da matriz ou filial domiciliadas no exterior as quais não abrem suas planilhas de custos à filial brasileira. Tais dificuldades não são exclusivas do Brasil e impactam as operações de ETs em todo o mundo, mas foram citadas como pontos críticos no cálculo do preço de transferência.

Com relação aos aspectos específicos da legislação brasileira, houve críticas aos percentuais fixos e comentários sobre alguns dos métodos constantes das regulamentações no Brasil. Na questão dos percentuais, estes foram considerados uma arbitragem do legislador e a maior crítica refere-se à generalização dos mesmos para todos os seguimentos da economia (os percentuais são diferentes na importação para produção ou revenda, e na exportação com preços de atacado ou varejo, mas não considera as diferenças de rentabilidade entre os vários ramos de atuação das empresas). Quanto aos métodos, alguns são considerados de difícil utilização devido às dificuldades de obtenção de informações do exterior para comprovação dos preços, destacando-se CPL na importação e PVA e PVV na exportação.

Os comentários a respeito do impacto da legislação brasileira nas decisões de investimento no Brasil não foram tão críticos, porém foi ressaltado que isso pode variar bastante de empresa para empresa. Um dos motivos citados para não haver impactos negativos nos investimentos no Brasil refere-se ao fato de que as empresas não deixariam de investir e produzir em um país com dimensões continentais.

De acordo com a Empresa 2, no caso de importação, a verificação da necessidade de ajuste do preço praticado gera duas possibilidades à empresa: a) elevar o preço de venda no mercado interno; e b) reduzir o preço do insumo ou mercadoria importada. Muitas vezes o mercado não aceita elevações de preço e a empresa pode reduzir o preço praticado na

importação com a associada. O desafio nesse caso é conseguir a redução do preço com a empresa no exterior. Neste ponto foram citadas questões relacionadas à estratégia das próprias ETs e à capacidade de negociação da unidade brasileira.

Quanto à questão da não aceitação dos acordos de *Cost Sharing* no Brasil (o que não é específico ao preço de transferência, mas sim relacionado à legislação de Imposto sobre a Renda), houve críticas da Empresa 2 à falta de um critério lógico, por parte das próprias empresas, para o rateio dos custos em alguns acordos. De fato, alguns dos pontos criticados nas entrevistas referem-se exclusivamente às empresas transnacionais, as quais ainda não estariam bem preparadas para o gerenciamento da questão do preço de transferência.

Na Empresa 1 não havia conhecimento de um Projeto de Lei propondo alterações na atual legislação, e na Empresa 2 havia apenas conhecimento de sua existência, porém não de seu conteúdo e não havia acompanhamento do andamento do mesmo.

5 Conclusão

As características tributárias de cada país parecem influenciar os investimentos da ETs em diferentes economias. Tal ponto é defendido tanto por entidades quanto consultorias e até mesmo pelos próprios governos, como pode ser observado no Projeto de Lei proposto pelo deputado Nelson Proença.

A legislação brasileira atual difere consideravelmente das vigentes no exterior, todavia a definição da mesma como sendo “pior” que as outras é discutível. A questão das margens fixas, por exemplo, se por um lado considera uma margem arbitrária a qual pode estar fora da realidade econômica de determinado segmento, por outro facilita sobremaneira o trabalho das empresas na comprovação do preço parâmetro, uma vez que o valor de margem a ser utilizado já é dado e não precisa ser comprovado. O Projeto de Lei em trâmite na Câmara, caso aprovado, representará uma melhoria neste sentido, uma vez que proporcionará ao contribuinte as duas opções (margens calculadas ou presumidas).

Quanto às empresas transnacionais, aquelas entrevistadas reforçaram a idéia de que a questão dos preços de transferência, principalmente sua aplicação, é de grande complexidade, independentemente do país considerado. Alguns pontos relacionados à especificidade da legislação brasileira foram criticados, porém não de forma muito veemente. As maiores críticas foram relacionadas ao tratamento dado pelas próprias empresas a essa questão.

A partir das duas entrevistas, e de contatos com algumas pessoas em outras entidades, foi possível perceber que de fato o conhecimento relacionado a esta matéria é pequeno e aparentemente há falta de envolvimento e preparo por parte das empresas para tratar deste assunto. A questão do novo Projeto de Lei, por exemplo, era praticamente ignorada por ambas as empresas.

6 Referências Bibliográficas

- Banco Central do Brasil.(2001) *Censo de Capitais Estrangeiros 2001 (data base 2000)*. Brasília, BACEN.
- BRAINARD, L. (1997) *An Empirical Assessment of the Proximity-concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade*". In *American Economic Review*. vol. 87, n. 4.
- BORKOWSKI, Susan C. (1997) *The Transfer Pricing Concerns of Developed and Developing Countries*. The International Journal of Accounting.
- CARNEIRO, Paulo Baltazar. *Preços de Transferência no Setor Financeiro*. Secretaria da Receita Federal, Brasil.
- CAVES, Richard E. (1983) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Nova York, Cambridge University Press.
- CHESNAIS, François. (1996) *A Mundialização do Capital*. São Paulo, Xama.
- CLAUSING, Kimberly A. (1998) *The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade*, NBER Working Paper n. 6688, Cambridge, MA.
- COHEN, Sheldon S. (1995) *Transfer Pricing and Taxation of International Income in Developing Countries*. United Nations Secretariat ST/SG/AC.8/1995/L.8.
- DE NEGRI, Fernanda. (2003). *Desempenho Comercial das Empresas Estrangeiras no Brasil na Década de 90*. Campinas, Unicamp. Instituto de Economia. (Dissertação de Mestrado).

- DUNNING, John H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, Addison-Wesley Publishing Company.
- GONÇALVES, Reinaldo. (1991) *Internacionalização da Produção e Empresas Transnacionais: Uma Abordagem Teórica*. Rio de Janeiro, UFRJ, Faculdade de Economia e Administração. (Tese de Livre-Docência)
- HIRATUKA, Célio. (2002) *Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Campinas, Unicamp, Instituto de Economia. (Tese de Doutorado).
- HYMER, Stephen. (1978) *Empresas Multinacionais: a Internacionalização do Capital*. Rio de Janeiro, Edições Graal.
- IEDI. www.iedi.org.br. Vários artigos.
- LAPLANE, M., SARTI, F. (2002) *O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos Anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas, n. 18.
- MARX, Karl. (1970) *Capital*. Londres, Lawrence & Wishart.
- NEIGHBOUR, John. (2003) *Transfer Pricing: Keeping it at Arm's Length*. OECD Observer, OECD.
- NERA Economic Consulting. (2002) *Practical Solutions for Intercompany Pricing*. Nova York.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (2001) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris.

Receita Federal. www.receita.fazenda.gov.br. Legislação.

Relatórios de Empresas e Empresas de Consultoria, como KPMG, PricewaterhouseCoopers e Ernst & Young.

SARTI, Fernando. (2001) *Internacionalização Comercial e Produtiva no Mercosul nos anos 90*. Campinas, Unicamp. Instituto de Economia. (Tese de Doutorado).

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1999) *Transfer Pricing*. UNCTAD/ITE/IIT/11 (vol.1), Genebra.

_____. (1999) *Transfer Pricing Regulations and Transnational Corporation Practices: Guidance for Developing Countries*. Documento das Nações Unidas, n. TD/B/ITNC/AC.1(XIV)/CRP.2, Genebra.

_____. *World Investment Report*. Vários anos. Genebra, UNCTAD.