

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Wilian Luciano da Silva

***TRANSFER PRICING* NAS OPERAÇÕES
ENTRE PARTES RELACIONADAS**

Juiz de Fora
Ano 2016

Wilian Luciano da Silva

**TRANSFER PRICING NAS OPERAÇÕES
ENTRE PARTES RELACIONADAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de graduação em Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Me. Luís Carlos Barbosa dos Santos

Juiz de Fora

Ano 2016

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus que permitiu que tudo isso acontecesse ao longo da minha vida e não somente nestes anos como universitário, mas que em todos os momentos é o maior mestre que alguém pode conhecer.

Aos meus pais, fonte de inspiração e energia, que sempre me ensinaram o dom da humildade e da simplicidade, por sempre apostarem no meu futuro e no crescimento humano e profissional; por serem a base que me sustentou nos momentos mais difíceis e desmotivadores dessa longa caminhada até aqui; por me ensinarem que não precisamos de muito para ser feliz, basta amar e saber perdoar.

Aos meus irmãos que de maneira indireta estavam comigo, incentivando e revigorando a energia motivadora para continuar e chegar ao final.

A esta universidade, seu corpo docente, direção e administração que oportunizaram a janela que hoje vislumbro um horizonte superior, eivado pela acendrada confiança no mérito e ética aqui presentes.

Aos meus amigos, principalmente aqueles que caminharam ao meu lado desde o início do curso, foi difícil e trabalhoso, mas conseguimos. Não termina por aqui, esse é apenas o começo, começo da vida adulta e profissional.

E por fim, e não menos importante, ao meu Orientador Luís Carlos, aquele sem o qual acredito não ter sido possível a realização desse trabalho. As várias horas dedicadas a ler meus rascunhos e orientando-me para o caminho de um verdadeiro pesquisador.

...muito obrigado a todos!

*“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu,
mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre aquilo que todo mundo vê.”*

(Arthur Schopenhauer)

RESUMO

O presente estudo teve por objetivo verificar se os preços de transferência praticados nas operações entre partes relacionadas estão pautados no valor justo ou se estão beneficiando umas das partes em detrimento dos tributos de uma determinada jurisdição tributária. Para isso foram tratadas questões teóricas pertinentes ao tema, uma revisão bibliográfica acerca dos conceitos de Preço de Transferência, Partes Relacionadas, Valor Justo e as técnicas de cálculo do preço parâmetro permitido pela legislação brasileira para operações de importação e exportação. Adotou-se como procedimento a pesquisa exploratória, a pesquisa bibliográfica e o estudo de caso. Infere-se, de acordo com o método para preços de transferência chamado PRL20, que há indícios de que as operações não foram praticadas com base no valor justo, uma vez que 59% dos produtos comercializados no ano de 2015 deveriam sofrer ajuste em suas bases de cálculo, e conseqüente majoração no pagamento dos impostos.

Palavras-chave: **Preço de Transferência, Partes relacionadas, Valor Justo, *Arm's length***

ABSTRACT

This study examined if transfer pricing applied in the Associated Enterprises transactions are based on Fair Value or if it are benefiting one of the parties in tax detriment of another Tax jurisdiction. For this, theoretical issues were treated about the topic, literature review of concepts about the Transfer Pricing, Associated Enterprises, Fair Value and the Calculation techniques for the “parameter price” allowed by Brazilian Legislation on the Import Operations and Export Operations. It was adopted an exploratory research as procedure, bibliographic research and the case study. According PRL20 transfer pricing method, there are indications that the transactions were not practiced based on fair value, because 59% of the marketed products in 2015 should be adjusted by the PRL20, should be adjusted its basis of tax calculation, and consequent increase in the payment of taxes.

Keywords: **Transfer Pricing, Associated Enterprises, Fair Value and *Arm's Length***

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Operação com Vínculo e sem Vínculo.....	16
Quadro 2: Resultado das Operações com Vínculo e sem Vínculo	17
Quadro 3: Definição de Vínculo.....	22
Quadro 17: Esquema de apuração do CAP	28
Quadro 6: Caso prático-Método PRL.....	32
Quadro 7: Apuração preço praticado - PRL20	33
Quadro 8: Apuração preço parâmetro - PRL20.....	33
Quadro 9: Apuração ajuste fiscal – PRL20	34
Quadro 21: Preço Parâmetro pelo Método PRL20	39
Quadro 22: Preço Praticado dos Itens no Ano de 2015	40
Quadro 24: Produtos ajustados pelo Preço de Transferência –PRL20	41
Quadro 27: Preço De Venda Ajustado	43
Quadro 28: Variação Percentual Preço de Venda	44

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- CAP:** Custo de Aquisição/Produção mais tributos e lucro
- CFOP:** Código Fiscal de Operações e Prestações
- CPC:** Comissão de Pronunciamentos Contábeis
- CPL:** Custo de Produção mais Lucro
- CPM:** *Cost-Plus Method*
- CSLL:** Contribuição Social sob Lucro Líquido
- CST:** Código de Situação Tributária
- CUP:** *Comparable Uncontrolled Price Method*
- CVM:** Comissão de Valores Mobiliários
- DIPJ:** Declaração de Informações Econômico-Fiscal da Pessoa Jurídica
- ECF:** Escrituração Contábil Fiscal
- EUA:** Estados Unidos da América
- IN:** Instrução Normativa
- ICMS:** Imposto sob Circulação de Mercadorias e Serviços
- IPI:** Imposto sob Produtos Industrializados
- IRPJ:** Imposto de Renda de Pessoa Jurídica
- ISS:** Imposto sob Serviços de qualquer natureza
- OCDE:** Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
- PIC:** Preço Independente Comparado
- PIS:** Programa de Integração Social
- PRL:** Preço de Revenda menos Lucro
- PVEx:** Preço de Venda nas Exportações
- PVA:** Preço de Venda por Atacado
- PVV:** Preço de Venda a Varejo
- RFB:** Receita Federal do Brasil
- RPM:** *Resale Price Method*
- SISCOSERV:** Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços
- SISCOMEX:** Sistema Integrado de Comércio Exterior
- SRF:** Secretaria da Receita Federal

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	11
2 JUSTIFICATIVA	13
3 PROBLEMÁTICA	14
4 OBJETIVOS.....	14
4.1 Objetivo Geral	14
4.2 Objetivos Específicos	14
5. REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
5.1 TRANSFER PRICING.....	15
5.2 ARM'S LENGTH E VALOR JUSTO	18
5.3 PREÇO PARÂMETRO.....	19
5.4 PARTES RELACIONADAS	20
5.5 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL	22
5.5.1 Empresas sujeitas ao <i>transfer pricing</i>	23
5.5.2 Ajuste Fiscal	24
5.6. TRANSFER PRICING NO CENÁRIO INTERNACIONAL	24
5.6.1 <i>Comparable Uncontrolled Price Method</i>	24
5.6.2 <i>Resale Price Method (RPM)</i>	25
5.6.3 <i>Cost-Plus Method (Cost Plus)</i>	26
5.7 TRANSFER PRICING NO CENÁRIO BRASILEIRO.....	26
5.7.1 Exportação	27
Método PVEx	27
Método PVA/PVV.....	27
Método CAP.....	28
5.7.2 Importação	28
Método PIC	28
Método CPL	29
Método PRL	30
6. METODOLOGIA.....	34
6.1 LIMITAÇÕES DA PESQUISA	36
7. ANÁLISE DOS RESULTADOS	37
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46
ANEXOS	48

1 INTRODUÇÃO

O rápido avanço tecnológico e a internacionalização das operações comerciais permitiram que grandes empresas pudessem alocar suas estruturas produtivas além das fronteiras nacionais em busca da eficiência e redução dos custos. Com isso, os preços praticados entre unidades do mesmo grupo passaram a estar diretamente relacionados ao resultado da organização, permitindo estratégias fiscais que gerassem o menor impacto tributário para o grupo.

Nesse cenário, o preço praticado entre empresas do mesmo grupo, ou partes relacionadas, pode não refletir o valor justo ou o preço praticado no livre mercado. Surge então o conceito de preço de transferência (*Transfer Pricing*), ou seja, operações comerciais realizadas entre partes relacionadas sediadas em diferentes jurisdições tributárias, onde o preço praticado pode ser artificialmente estipulado e divergir do preço de mercado negociado por empresas independentes em condições análogas (BRASIL, 2013).

Esse assunto passou a despertar um crescente interesse dos governos após a aceleração do processo de globalização, quando passaram a perceber arranjos organizacionais específicos com a finalidade de efetivar estratégias fiscais, gerando uma perda substancial nas suas receitas governamentais. Essas estratégias consistiam na transferência de resultados entre empresas do mesmo grupo de tal forma que gerasse a menor carga tributária sob o lucro possível para o grupo.

A necessidade de ter um instrumento controlador das operações entre empresas associadas ou coligadas levou a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) a criar, em 1995 uma lei modelo (*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*) que orienta quanto à determinação dos preços praticados *intra group*. O *Guidelines* da OCDE aborda o conceito de *arm's length* que caracteriza uma margem de distância justa entre as partes suficiente para que nenhuma seja prejudicada ou beneficiada, se traduz na existência das mesmas condições normais de mercado para operações realizadas entre partes relacionadas. No Brasil, o preço de transferência está previsto na Lei nº 9.430/96 e atualizado pela Instrução Normativa (IN) da Secretaria da Receita Federal (SRF) Nº 1.312/2012.

Cita-se o exemplo internacional do planejamento fiscal praticado pelo Chevron e pela Texaco junto ao governo da Indonésia. As duas empresas estruturavam transações com um grupo de companhias, das quais elas próprias participavam, de modo que o preço pago pela aquisição do petróleo bruto à Indonésia era superior ao preço de mercado. Estima-se que,

dentro do período de 1964 a 2002, quando a referida operação foi identificada, os arranjos negociais praticados pela Chevron e pela Texaco permitiram que as duas empresas evitassem uma tributação no montante de \$8,6 bilhões de dólares em tributos federais e \$433 milhões de dólares em tributos estaduais, excluindo juros e multa de mora (RATHKE, 2014).

Há indícios, portanto, de que o valor praticado nas operações entre partes relacionadas possa estar beneficiando o grupo econômico, uma vez que é subjetivo recriar as condições normais de um mercado e o reconhecimento de receitas ou despesas da importação ou exportação de bens e serviços não estão sendo praticadas a valor justo. Esse fato corrobora o objetivo do CPC 05 – Divulgação sobre Partes Relacionadas – que é assegurar que as demonstrações contábeis da entidade contenham as divulgações necessárias para chamar a atenção da possibilidade de o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado estarem afetados pela existência de transações entre partes relacionadas.

Sejam quais forem as razões preponderantes pelas quais as empresas multinacionais fixam os seus preços de transferência, o fato é que estes ficam subjugados ao balanceamento entre os interesses internos da companhia e as normas fiscais aplicáveis nos países onde se encontram as unidades de negócio envolvidas. No Brasil, constatada alguma irregularidade a partir do controle de preços de transferência, as bases de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sob o Lucro Líquido (CSLL) sofrerão ajustes, seja para reduzir o montante apontado como dedutível por conta do superfaturamento pago na importação de bens ou serviços, seja para adicionar às citadas bases de cálculo a diferença efetivamente não tributada (SILVA, 2010).

Uma vez que o preço de transferência vem justamente como uma medida para conter a saída de receita não tributada, surge a questão: o preço de transferência praticado entre partes relacionadas está pautado no valor justo ou busca beneficiar o grupo econômico em detrimento dos tributos de uma determinada jurisdição tributária?

Para atingir o objetivo a que se propõe este trabalho, o mesmo será dividido em quatro partes. Na primeira serão tratadas as questões teóricas pertinentes ao tema, uma revisão bibliográfica acerca dos conceitos “Preço de Transferência”, “Valor Justo”, Partes Relacionadas e as técnicas de cálculo do preço parâmetro no cenário internacional e nacional. Na segunda parte será apresentada a metodologia utilizada para a construção e análise dos resultados. Na terceira parte será apresentado o estudo de caso da empresa Alpha, tratada por esse pseudônimo por questão de sigilo e confidencialidade das informações e dados, e por último as considerações acerca dos resultados obtidos no estudo da empresa selecionada.

2 JUSTIFICATIVA

A relevância do tema está no fato de que os contribuintes enquadrados na obrigatoriedade do preço de transferência devem apurar o ajuste de acordo com os métodos previstos na legislação brasileira, podendo optar pelo método que resulte em menor ajuste apurado produto a produto e informar anualmente na Declaração de Informações Econômico-Fiscal da Pessoa Jurídica (DIPJ), substituída pela Escrituração Contábil Fiscal (ECF) a partir do ano calendário de 2014. O contribuinte que deixar de apresentar a DIPJ/ECF, nos prazos fixados, ou que a apresentar com incorreções ou omissões, estará sujeito às multas previstas na legislação.

Em matéria de tributação e renda, diante da possível distorção provocada nos resultados da empresa, seja porque lançou em conta de resultado um gasto maior do que o necessário para a atividade normal da empresa seja porque deixou de alocar ao país o resultado ali produzido, o controle de preços de transferência tem o intuito de promover o reconhecimento, para efeitos tributários, do lucro efetivamente auferido pela empresa e corrigindo por meio de ajustes. Esse controle evita que a riqueza produzida no país seja enviada para o exterior sem tributação, promovendo uma maior arrecadação para os cofres públicos e conseqüentemente um maior investimento no país.

O tema constitui um assunto de crescente destaque dentro do contexto tributário brasileiro, o que se verifica pelas mudanças significativas ocorridas recentemente nas normas nacionais de preços de transferência (Instrução Normativa Nº 1.312/2012), a criação de grupos de auditores federais especializados em analisar operações entre partes relacionadas e a intensificação da atividade fiscalizatória; criação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) e do Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços (SISCOSERV), desenvolvidos para o acompanhamento e a fiscalização das importações e exportações de produtos e serviços.

A contribuição da pesquisa consiste em levar às empresas que estão obrigadas ao preço de transferência a repensarem os custos atribuídos às operações entre partes relacionadas e conseqüentemente a margem mínima de lucro, sendo em alguns casos, uma ferramenta de gestão, planejamento tributário e formação de preços de venda. Na importação, se constatado que o preço praticado é superior ao de mercado resultará em ajustes que aumentam a base de cálculo do IRPJ/CSLL o que pode ocasionar dupla incidência, ou bitributação para o grupo econômico - no país de origem pela venda valorizada e no país de destino pelo controle do preço de transferência. Caso o preço de venda seja determinado com

o objetivo de evitar o ajuste fiscal, ele pode ficar tão alto em comparação com os concorrentes ao ponto de ser impraticável.

Diante disso, esse trabalho se faz importante para esclarecer para os empresários e profissionais da área contábil, fiscal e comercial como a legislação brasileira trata a matéria do preço de transferência, quais operações e empresas estão sujeitas a esse controle, como é feito o cálculo do preço parâmetro e quais são os métodos permitidos pela legislação.

Para área acadêmica, o tema é muito pouco abordado e discutido, o que se faz importante devido ao aumento expressivo nas últimas décadas das operações internacionais no Brasil e as recentes alterações na legislação, revelando a importância e necessidade da matéria em estudo.

3 PROBLEMÁTICA

O preço de transferência praticado entre partes relacionadas é pautado no valor justo ou busca beneficiar o grupo econômico em detrimento dos tributos de uma determinada jurisdição tributária?

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo Geral

Verificar se o preço de transferência praticado entre partes relacionadas é pautado no valor justo ou se o grupo econômico está sendo beneficiado com essas transações em detrimento dos tributos de uma determinada jurisdição tributária.

4.2 Objetivos Específicos

- a) Calcular, com base nos métodos do preço de transferência aplicados pela legislação brasileira, o valor justo das operações entre Matriz e Filial para o ano de 2015.
- b) Verificar o preço das mercadorias nas operações de importação entre Matriz e Filial situados em diferentes jurisdições tributárias.
- c) Apurar o ajuste do preço de transferência;
- d) Demonstrar qual deveria ser o preço mínimo de revenda no mercado brasileiro para que se evitasse o ajuste fiscal.

5. REFERENCIAL TEÓRICO

5.1 *TRANSFER PRICING*

O rápido avanço tecnológico nos meios de transportes e de comunicação tem proporcionado às grandes corporações – Empresas Multinacionais – condições ilimitadas de estender suas operações e atividades sem limitação de fronteiras. Quando essas operações e atividades compreendem transferências internacionais de bens (tangíveis e intangíveis), serviços e capital entre empresas de um mesmo grupo econômico são chamadas de transações entre partes relacionadas e o valor pelo qual são transferidos é denominado *Transfer Pricing* ou Preço de Transferência. Por consequência, a expansão do comércio internacional trouxe uma preocupação a mais para as autoridades tributárias, uma vez que os recursos disponíveis passaram a não ter pátria e ganharam uma incrível dinâmica com os avanços tecnológicos, fez-se necessário um melhor controle dessas transações pelos Estados Nações envolvidos (BARBOSA, 2015).

Segundo definição de Schoueri (2006), por preço de transferência entende-se:

[...] valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, a empresa a ela relacionada. Tratando-se de preços que não se negociariam em um mercado livre e aberto, podem eles se desviar daqueles que teriam sido acertados entre parceiros comerciais não relacionados, em transações comparáveis nas mesmas circunstâncias. Cabe esclarecer que o termo preço de transferência vem sendo empregado para caracterizar monitoramentos voltados às operações comerciais ou financeiras entre instituições de diferentes jurisdições tributárias.

Em princípio, de acordo com Silveira (2007), é possível definir o preço de transferência como sendo o valor da compra ou venda de bens e serviços comercializados entre unidades organizacionais situadas em diferentes países, ou a expressão monetária da movimentação de produtos e serviços entre unidades organizacionais de uma mesma empresa, localizadas em países distintos. Em outras palavras, ele acrescenta:

[...] entende-se por transferência de preços o acréscimo para mais ou para menos do preço normal de mercado, de mercadorias que a matriz exporte para a filial, ou que esta última envie para aquela.

O conceito de Bifano (2009), sobre o preço de transferência, esclarece que o tema:

[...] integra-se dentre as práticas adotadas pelos Estados, com o fito de coibir que entidades consideradas como relacionadas, consoante critérios previstos em lei, transfiram riqueza, sob a forma de renda tributável, de um país para outro, com a finalidade de reduzir ou eliminar o correspondente encargo tributário. As regras de preço de transferência objetivam regular, para fins tributários, os preços praticados nos negócios comerciais, voltados à importação e exportação de bens, serviços,

direitos, bem como aos juros adotados em contratos internacionais, entre partes relacionadas.

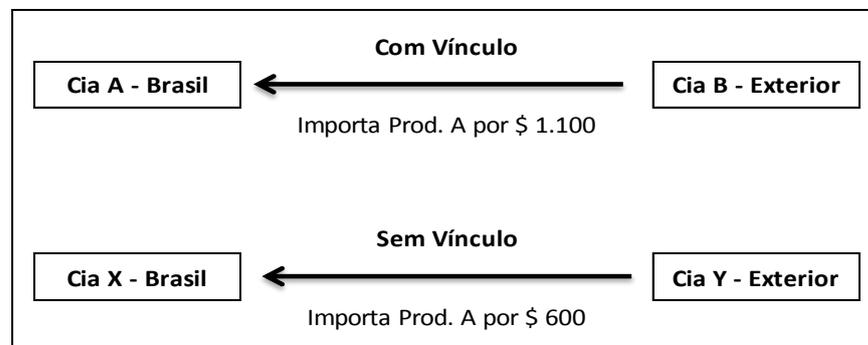
O termo preço de transferência, para Lopes (2011), tem sido utilizado para identificar os controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias, ou quando uma das partes está sediada em paraíso fiscal.

[...] em razão das circunstâncias peculiares existentes nas operações realizadas entre essas pessoas (partes relacionadas), o preço praticado nas operações entre elas pode ser artificialmente estipulado, e conseqüentemente, divergir do preço de mercado negociado por empresas independentes, em condições análogas – preço com base no princípio do *arm's length*, do não favoritismo.

Para a OCDE¹ (2010) preços de transferência correspondem aos preços pelos quais empresas multinacionais transferem bens tangíveis e intangíveis ou prestam serviços para organizações vinculadas.

Suponha duas operações, uma operação de importação entre partes vinculadas e outra operação entre partes não vinculadas de um mesmo produto, conforme quadro abaixo:

Quadro1: Operação com Vínculo e sem Vínculo



Fonte: adaptado de Lopes (2011)

Como as Cias. X e Y não são vinculadas, subte-se que o preço praticado entre as duas foi o de livre mercado, ao passo que o preço praticado entre a Cia. A e B, em se tratando do mesmo produto, indica vícios (superfaturamento). O preço praticado entre as Cias. X e Y de \$ 600 será adotado como parâmetro. Agora imaginemos que a Cia. A vende o produto importado da sua vinculada por \$ 800 (desconsidere a variação do câmbio), ela terá lucro ou

¹ A OCDE surgiu em 1961, tendo como signatários os países mais desenvolvidos à época, com o objetivo de unir esforços para a expansão do comércio e dos investimentos internacionais entre os seus membros. Atualmente, é uma das maiores e mais respeitadas fontes internacionais de pesquisas e comparações de dados estatísticos, econômicos e sociais. Tem como objetivos monitorar, analisar e prever o desenvolvimento econômico e social de seus países membros, levando em consideração o meio-ambiente, agricultura, tecnologia, tributos e outros, a fim de propiciar desenvolvimento econômico e social dos seus membros, para alcance da estabilidade econômica e redução da pobreza dos seus povos (<http://www.oecd.org>).

prejuízo? E o grupo Cia A e Cia B terá lucro ou prejuízo e se o grupo teve lucro onde ficou tal lucro?

Vejam os:

Quadro 2: Resultado das Operações com Vínculo e sem Vínculo

Descrição	Cia. A	Grupo (A+B)
Venda	800	800
Custo Produto Vendido	-1.100	-600
Resultado	-300	200
Ajuste para fins tributários	500	0
Lucro Tributável	200	200

Fonte: adaptado de Lopes (2011)

No exemplo acima, a Cia. A no Brasil, terá um prejuízo de \$ 300 (800-1.100). No caso do Grupo (A+B), haverá um lucro de \$ 200 (800-600) e o lucro ficou no exterior, uma vez que \$ 600 é o preço praticado com empresas não pertencentes ao grupo. Assim, a Cia. A no Brasil deverá efetuar um ajuste para fins tributários na ordem de \$ 500 que é a diferença entre o preço praticado na importação entre vinculados e não vinculados (\$1.100 - \$ 600).

Portanto, com o objetivo de delimitar o objeto do presente estudo, tem-se como conceito de preço de transferência, o preço determinado por regras tributárias aplicáveis nas operações e transações internacionais entre partes relacionadas, com bens, serviços, direitos, bem como juros adotados em contratos internacionais, para determinação do resultado tributável das partes em seus respectivos países. O conjunto de regras obrigatórias para as empresas e entidades multinacionais, que realizem operações com suas partes relacionadas no exterior, o que certamente impacta na tomada de decisões dos profissionais responsáveis pela gestão tributária. A figura do preço de transferência, para fins deste estudo, será utilizada quando se constatada a transferência:

- a) Para paraísos fiscais, como são denominadas as jurisdições que não tributam a renda ou tributam à alíquota inferior a 20% (vinte por cento);
- b) Da filial para matriz no exterior mediante o subfaturamento das exportações ou o superfaturamento das importações;
- c) De qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada em país cuja legislação interna oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade.

5.2 ARM'S LENGTH E VALOR JUSTO

O termo *arm's length* é um princípio norteador das operações entre partes relacionadas trazido no *Guidlines* da OCDE (2010) sobre a matéria de *transfer pricing*.

No passado, o *arm's length* se caracterizava pela distância entre a posição de um cavaleiro e o alcance da espada do seu oponente, ou seja, a “distância de um braço”, tradução literal do termo. Essa distância deve ser mantida entre as partes relacionadas com o fim de manter uma condição de independência em suas relações comerciais, da mesma maneira se a operação fosse realizada com um terceiro independente. Dessa forma, o *arm's length* tem por objetivo caracterizar uma margem de distância justa entre as duas partes que deve ser suficiente para que nenhuma das partes seja prejudicada/beneficiada, pois se a distância for aumentada não conseguirão estabelecer conexão e se a distância for diminuída, podem se tornar vulneráveis. Assim, este princípio se traduz na existência das mesmas condições de negócios para empresas vinculadas e não vinculadas, conforme as condições normais de mercado (GRUNOW; BEUREN, 2011).

A OCDE sugeriu diretrizes basilares tidas como norteadoras das regras de *transfer pricing* para os países membros, atualizadas periodicamente por meio de relatórios complementares e de acordo com ela, as empresas possuem liberdade para adoção de outros métodos que não os por ela indicados, desde que os preços obtidos satisfaçam ao princípio *arm's length*.

Ao contrário, para os princípios brasileiros de preço de transferência, os preços praticados entre empresas de um mesmo grupo econômico sempre estarão influenciados por fatores que não necessariamente se verificam no mercado e, portanto, deverão ser submetidos aos métodos previstos na legislação pertinente, não permitindo que a empresa adote outra forma de cálculo para atender ao *arm's length* (BARBOSA, 2015).

O conceito de *arm's length* posto pela OCDE converge com o de valor justo (*fair value*), posto pelo CPC 46 (2012). Este CPC define o valor justo como uma mensuração baseada em mercado e não uma mensuração específica da entidade, tendo como objetivo estimar o preço em uma transação não forçada para vender um ativo ou para transferir o passivo entre participantes de mercado sob condições correntes de mercado.

O objetivo da mensuração a valor justo é estimar o preço pelo qual uma transação não forçada para a venda do ativo ou transferência do passivo ocorreria entre participantes do mercado na data da mensuração sob condições atuais de mercado. Para alguns ativos e passivos, pode haver informações de mercado ou transações de mercado observáveis

disponíveis e para outros pode não haver, no entanto para mensuração a valor justo requer que a entidade determine todos os itens a seguir (CPC 05):

- a) O ativo ou passivo específico objeto da mensuração (de forma consistente com a sua unidade de contabilização);
- b) Para um ativo não financeiro, a premissa de avaliação apropriada para mensuração (de forma consistente com seu melhor uso possível);
- c) O mercado principal (ou mais vantajoso) para o ativo ou passivo;
- d) As técnicas de avaliação apropriadas para a mensuração, considerando-se a disponibilidade de dados com os quais se possam desenvolver informações que representem as premissas que seriam utilizadas por participantes do mercado ao precificar o ativo ou passivo e o nível da hierarquia do valor justo no qual se classificam os dados.

Verifica-se, portanto, uma convergência entre o CPC 46 (2012) e o princípio *arm's length*, ambos visam manter um valor entre as operações que seja o mais próximo possível de um mercado de livre concorrência, uma vez que coíbe vantagens anormais entre operações dentro do mesmo grupo econômico. Ambos estabelecem neutralidade pelo fato de situar as empresas associadas e independentes em um posição relativa de igualdade, evita a criação de vantagens e desvantagens que poderiam distorcer as posições competitivas relativas de cada empresa (GREGORIO, 2010).

5.3 PREÇO PARÂMETRO

Preço parâmetro é o preço apurado por meio dos métodos de preços de transferência constantes da legislação brasileira que servirá de referência na comparação com o preço que foi efetivamente praticado pela empresa na importação ou exportação. Na exportação, quando o preço parâmetro apurado for superior ao preço praticado, significa que o contribuinte reconheceu uma receita a menor, portanto, a diferença que exceder ao preço parâmetro deverá ser adicionada ao lucro líquido para devida tributação do IRPJ/CSLL. Já na importação, quando o preço parâmetro apurado for inferior ao preço praticado na importação, significa que o contribuinte reconheceu como custo ou despesa um valor a maior do que o devido, sendo assim, a diferença entre o preço parâmetro e o preço praticado também deverá ser adicionada para fins de tributação (LOPES, 2011).

De acordo com a IN 1.312/12, o preço parâmetro pode ser calculado como a média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes, permitindo que ajustes sejam efetuados para uma melhor acuracidade da comparação.

Por outrora, o CPC 46 (2012) define valor justo como o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração e nas condições atuais de mercado. Em alguns casos uma única técnica de avaliação do valor justo é apropriada, como por exemplo, a abordagem a mercado, onde utiliza-se preços cotados em mercado para passivos ou ativos idêntico ou similares.

Fica evidente uma convergência entre o conceito do valor justo e a forma com que o legislador brasileiro buscou para apurar o preço parâmetro para efeitos de comparação do preço de transferência na medida em que ambos visam manter um valor entre as operações que seja o mais próximo possível de um mercado de livre concorrência, um valor obtido a partir da comparação com transações entre partes não relacionadas.

No entanto, para alguns métodos perceberemos o distanciamento do valor justo. Gregório (2010) sinalizou a dificuldade e colisão entre os conceitos de valor justo e a praticabilidade ao ponto de a legislação brasileira adotar uma variedade de mecanismos que fomentam a praticabilidade em detrimento daquele.

Obrigatoriamente, o preço parâmetro e o preço praticado devem ser calculados por transação, ou seja, produto a produto e corresponde à média aritmética ponderada de preços conforme método escolhido pelo contribuinte. Na questão de Nº 695 direcionada a Secretaria da Receita Federal (SRF), esta entende como operação um conjunto de transações de um determinado bem, serviço ou direito executadas no decorrer do ano-calendário, logo os ajustes de preços deverão ser efetuados operação por operação do mesmo bem, serviço, ou seja, produto a produto (BRASIL, 2013).

5.4 PARTES RELACIONADAS

Partes relacionadas podem ser definidas, de um modo amplo, como aquelas entidades físicas ou jurídicas, com as quais uma companhia tenha possibilidade de contratar, em condições que não sejam as de comutatividade e independência que caracterizam as transações com terceiros alheios à companhia, ao seu controle gerencial ou a qualquer outra área de influência (RIBEIRO, 2014).

De acordo com o Pronunciamento Técnico CPC nº 5, emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aprovado pela Comissão de Valores Mobiliários por meio da Deliberação CVM nº 560, de 11 de dezembro de 2008, as transações com partes relacionadas são conceituadas como a “transferência de recursos, serviços ou obrigações entre partes

relacionadas, independentemente de haver ou não um valor alocado à transação”. Conforme o referido CPC, são consideradas partes relacionadas as pessoas ou entidades que estão relacionadas com a companhia:

- (a) direta ou indiretamente por meio de um ou mais intermediários, quando a parte:
 - (i) controlar, for controlada por, ou estiver sob o controle comum da Companhia (ii) tiver interesse na Companhia que lhe confira influência significativa sobre a Companhia; ou (iii) tiver controle conjunto sobre a Companhia;
- (b) se for coligada da Companhia;
- (c) se for joint venture[...]
- (d) se for membro do pessoal-chave da administração da Companhia [...]
- (e) se for membro próximo da família [...]
- (f) se for entidade controlada, controlada em conjunto ou significativamente influenciada por, ou em que o poder de voto significativo nessa entidade reside em, direta ou indiretamente [...]
- (g) se for plano de benefícios pós-emprego para benefício dos empregados da entidade, ou de qualquer entidade que seja parte relacionada dessa entidade.

Do conceito de pessoa vinculada, no Modelo de Convenção em Matéria Tributária sobre a Renda e o Capital (*Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital*), de 2014 da OCDE por seu Art. 9º e subparágrafos, quando uma sociedade de um Estado contratante participa, direta ou indiretamente na direção, no controle ou no capital de uma sociedade do outro Estado contratante, ou quando as mesmas participam direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma sociedade de um estado contratante e de uma sociedade de outro Estado contratante, estarão perfazendo o conceito de partes vinculadas.

Quando: **a)** uma Empresa de um Estado contratante participa direta ou indiretamente da direção, controle ou capital de uma Empresa do outro Estado contratante, ou **b)** as mesmas pessoas participam direta ou indiretamente da direção, controle ou capital de uma empresa de um Estado contratante e de uma empresa do outro Estado contratante e em ambos os casos, as duas empresas estiverem ligadas, nas suas relações comerciais ou financeiras, por condições aceitas ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, sem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados como tal² (tradução do autor).

A Instrução Normativa Nº 1.312/12 dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuados por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. Abaixo é apresentado um quadro

² 1. Where a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State, and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.

explicativo elaborado a partir do Art. 2º da referida Instrução Normativa do que a legislação brasileira determina como vínculo.

Quadro 3: Definição de Vínculo

Societária direta	Societária Indireta	Não Societária
<ul style="list-style-type: none"> • Matriz quando domiciliada no exterior; • Filial quando domiciliada no exterior; • Pessoa Física ou Jurídica, residente ou domiciliada no exterior, seja caracterizada como controladora, controlada ou coligada como definido na lei 6.404/76. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quando empresa domiciliada no exterior e no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum; • Pessoa residente ou domiciliado no exterior que junto com a pessoa brasileira tiver participação societária em terceira pessoa; 	<ul style="list-style-type: none"> • Pessoa no exterior ou no Brasil que detenha exclusividade, como agente distribuidor ou concessionário; • Associada, na forma de consórcio ou condomínio; • Operações com paraísos fiscais, • Interposta pessoa (por encomenda ou conta ordem); • Parentesco.

Fonte: o autor adaptado da IN 1.312/12 Art. 2º (2016).

5.5 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL

Em vigência há mais de vinte anos, o controle sobre preços de transferência revela-se um importante instrumento do Fisco Federal para evitar a alocação para fora do país de receitas que integram a base de cálculo do IRPJ/CSLL. Tal alocação de resultados pode ocorrer mediante a manipulação de preços praticados em importações (superfaturamentos) e exportações (subfaturamentos), ou ainda por meio da manipulação de taxas de juros aplicáveis em empréstimos, quando todas essas operações sejam praticadas entre pessoas vinculadas (não independentes) ou mesmo com pessoa domiciliada em país de tributação favorecida - paraíso fiscal (SILVEIRA, 2007).

As regras de preços de transferência brasileiras têm por função primordial evitar o aumento indevido de custo e conseqüentemente redução do lucro, bem como impedir a exportação de bens e serviços a preços inferiores aos de mercado, o que também ensejaria a transferência indireta de riqueza ao exterior. Após a comparação entre o preço de transferência e o preço parâmetro, a empresa brasileira procederá ao ajuste fiscal da eventual diferença para efeito da apuração das bases de cálculo do IRPJ/CSLL. Em síntese o preço praticado maior que o parâmetro na importação ajusta e na exportação não ajusta; já o preço praticado menor que o preço parâmetro, na importação não ajusta e na exportação ajusta (SILVA, 2008).

5.5.1 Empresas sujeitas ao *transfer pricing*

Estão obrigadas ao *transfer pricing* aquelas empresas que tenham como regime tributário o Lucro Real, que importem ou exportem bens, direitos ou serviços de pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior com vinculadas, de acordo com o Art. 2º da Instrução Normativa Nº 1.312 de 2012. Empresas tributadas pelo lucro presumido não estão sujeitas ao ajuste do excesso de custo na base de cálculo do IRPJ/CSLL nas importações, mas estão obrigadas às regras estabelecidas na legislação dos preços de transferência para as exportações (EURIDES; PEREIRA, 2008).

As normas sobre o preço de transferência de bens, serviços e direitos aplicam-se também às operações efetuadas, por pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no Brasil, com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada em país que não tribute a renda ou que a tribute à alíquota máxima inferior a 20% (paraísos fiscais), ou ainda, países cuja legislação interna oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas ou a sua titularidade (LOPES, 2011).

De acordo com o Art. 24-A da lei 11.727 de 23 de junho de 2008, aplicam-se às operações realizadas em regime fiscal privilegiado as transações entre pessoas físicas ou jurídicas residentes e domiciliadas no País com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada no exterior que:

- I – não tribute a renda ou a tribute à alíquota máxima inferior a 20% (vinte por cento);
- II – conceda vantagem de natureza fiscal à pessoa física ou jurídica não residente:
 - a) sem exigência de realização de atividade econômica substantiva no país ou dependência;
 - b) condicionada ao não exercício de atividade econômica substantiva no país ou dependência;
- III – não tribute, ou o faça em alíquota máxima inferior a 20% (vinte por cento), os rendimentos auferidos fora de seu território;
- IV – não permita o acesso a informações relativas à composição societária, titularidade de bens ou direitos ou às operações econômicas realizadas.

Ou seja, mesmo não se tratando de operações entre partes relacionadas, mas se a pessoa física ou jurídica realizar transações com jurisdições tributárias consideradas “paraísos fiscais”, estarão obrigadas às regras do *transfer pricing* no Brasil.

5.5.2 Ajuste Fiscal

O ajuste fiscal é determinado mediante a comparação entre os preços parâmetros, calculados por um dos métodos previstos na legislação e os preços praticados nas operações de importação e exportação. Para efeito do cálculo, no Art. 51 da IN 1.312 é admitida uma margem de divergência de 5% entre os preços, para mais ou para menos. Trata-se de uma margem de erro, onde nenhum ajuste fiscal será exigido da pessoa jurídica dentro dessa escala (BRASIL, 2012).

No entanto, caso haja ajuste fiscal, ele deve ser calculado em 31 de dezembro (ainda que a empresa apure o lucro real trimestralmente), produto a produto, não sendo permitida a compensação de margens entre produtos. Somente na hipótese de ocorrência de situações especiais (incorporação, fusão, cisão, encerramento de atividades), os cálculos serão exigidos na data do evento. É permitida a escolha do melhor método por produto (que resulte no menor ajuste fiscal), consistentemente por bem, serviço ou direito durante todo o ano-calendário (BARBOSA, 2015).

5.6. TRANSFER PRICING NO CENÁRIO INTERNACIONAL

5.6.1 *Comparable Uncontrolled Price Method*

O método *Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)* tem como premissa avaliar se os preços pactuados em transações controladas atendem ao princípio *arm's length* tendo como referência os preços pactuados em transações não controladas comparáveis.

A OCDE apresenta a definição para CUP como o método que compara o preço de transferência de uma transação controlada com o preço de uma transação não controlada em circunstâncias comparáveis. A constatação de que há alguma diferença entre os dois preços pode indicar que o relacionamento das empresas não é o *arm's length* e por isso, poderá ser necessário substituir o preço da transação controlada pelo preço da não controlada. Trata-se então, de uma comparação direta e a OCDE não tem dúvidas em afirmar que, quando for possível encontrar transações não controladas comparáveis, o CUP é o mais confiável e preferível dos métodos (OCDE, 2010).

O método “compara” preços de transações desde que as circunstâncias em que estas se realizam sejam “comparáveis”, ou seja, num primeiro momento há a comparação das circunstâncias da transação controlada com as circunstâncias da transação não controlada. É o teste comparabilidade, se nenhuma das diferenças existentes entre as circunstâncias for

suficiente para afetar materialmente o preço da transação, considera-se que há comparabilidade. O segundo momento é a comparação dos preços. O preço da operação controlada poderá, para efeitos tributários, ser substituído caso não seja compatível com o preço *arm's length* (GREGÓRIO, 2010).

Apesar de ser o método que mais diretamente atinge um resultado *arm's length*, é frequentemente difícil de utilizar o CUP em vista da inexistência de transações não controladas comparáveis. O desafio de mensurar ajustes requeridos de forma a tornar as transações comparáveis pode levar à sua desqualificação ou à impossibilidade da sua utilização. Isso porque, obrigatoriamente, o método selecionado deve observar a regra do melhor método, que implica em dizer que o método selecionado deve produzir o melhor parâmetro para atender o *arm's length*, que pode não ser necessariamente aquele que não gera ajuste fiscal (BARBOSA, 2015).

5.6.2 Resale Price Method (RPM)

O método *Resale Price Method (RPM)* tem como premissa avaliar se os valores cobrados em transações controladas atende ao princípio *arm's length* tendo como referência a margem bruta obtida em transações não controladas comparáveis, ou seja, o preço de revenda reduzido por uma margem bruta de lucro. Essa margem de lucro *arm's length* deverá cobrir os custos e despesas operacionais da operação de revenda, considerando as funções realizadas, os ativos empregados e os riscos assumidos, e ainda assim, conferir um lucro líquido apropriado ao revendedor (OCDE, 2010).

Trata-se de tomar como referência as margens praticadas quando bens e serviços adquiridos em transações não controladas são revendidos para empresas independentes, ou seja, os preços *arm's length* são calculados a partir de margens *arm's length*, que por sua vez, são constituídas sobre uma base de preços praticados em operações de revenda para empresas independentes. Não se recomenda a utilização do método RPM quando o produto transacionado sofre relevante processo de transformação ou uso de intangíveis, isso porque os ajustes requeridos para identificar transações comparáveis podem ser tantos e de difícil mensuração (GREGÓRIO, 2010).

5.6.3 *Cost-Plus Method (Cost Plus)*

O método *Cost-Plus Method (Cost Plus)* tem como premissa avaliar se os valores cobrados em transações controladas atendem ao princípio do *arm's length*, tendo como referência a margem de lucro sobre o custo praticado em transações não controladas comparáveis. Este método é preferencialmente utilizado para casos envolvendo produção, montagem ou qualquer processo produtivo (OCDE, 2010).

Esta margem de lucro deve ser determinada com base nas margens verificadas em transações realizadas em circunstâncias comparáveis. Trata-se de tomar como referência as margens praticadas por fornecedores de bens e serviços alienados em transações não controladas (BARBOSA, 2015).

Tal qual nos outros métodos (CUP e RPM), necessita-se também de um teste de comparabilidade envolvendo as circunstâncias das transações. As transações não controladas devem ser realizadas em circunstâncias comparáveis às da transação controlada.

A margem de lucro apropriada no *Cost-Plus* é determinada mediante análise funcional e econômica de uma transação não controlada similar à transação controlada, e para isso fatores como funções desempenhadas, riscos assumidos, termos contratuais, condições econômicas e intangíveis utilizados são determinantes (BRAGA, 2009).

5.7 *TRANSFER PRICING NO CENÁRIO BRASILEIRO*

Na determinação do preço, que servirá como parâmetro de comparação com o preço praticado entre partes relacionadas, a legislação prevê os métodos:

Exportação:

- Preço de Venda nas Exportações (PVEx.)
- Preço de Venda por Atacado/Varejo (PVA/PVV)
- Custo de Aquisição ou de Produção mais tributos e lucro (CAP)

Importação:

- Preços Independentes Comparados (PIC)
- Custo de Produção mais Lucro (CPL)
- Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

As principais características dos métodos aplicáveis na determinação do preço parâmetro, que será confrontado com o praticado entre partes relacionadas, serão detalhadas a seguir.

5.7.1 Exportação

As receitas decorrentes das operações de exportação para pessoas vinculadas estão sujeitas a arbitramento, quando o preço praticado for inferior a 90% do preço médio praticado, no mercado interno, com terceiros, durante o mesmo período em condições de pagamento semelhante (BRASIL, 1996).

Verificando que o preço praticado nas exportações para pessoas vinculadas é inferior a 90% do preço praticado no mercado interno ou que inexistem operações comparáveis, a receita mínima exigida nessas operações será determinada pelas metodologias de preço de transferência (BRASIL, 2012).

Método PVEx

Esse método é definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria pessoa jurídica, 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 pagamento semelhantes.

Esse método se assemelha ao PIC nas importações, a diferença é que o PVEx deverá ter como base apenas as vendas para outros clientes não vinculados à empresa no Brasil, ou as vendas praticadas por outro exportador brasileiro e já aquele permite a media ponderada apurada no exterior. Não sendo possível identificar operações no mesmo período, a comparação poderá ser feita com preços praticados em operações efetuadas em períodos anteriores ou posteriores, desde que ajustados por eventuais variações nas taxas de câmbio das moedas de referência (BRASIL, 2012).

Método PVA/PVV

Definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado 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 (BRASIL, 2012):

- 15% (quinze por cento) sobre o preço de venda no atacado (PVA)
- 30% (trinta por cento) sobre o preço de venda no varejo (PVV)

Os efeitos provocados nos preços comparados, causados por diferenças nas condições de negócio, de natureza física e de conteúdo, devem ser ajustados e evidenciados. Na hipótese dos preços apurados em moeda estrangeira, estes serão ajustados em virtude de eventuais variações nas taxas de câmbio da moeda de referência, ocorridas entre as datas das operações (BRASIL, 2012).

Método CAP

É definido como a média aritmética ponderada 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% (quinze por cento) sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições (BRASIL, 2012).

Esquema para efetuar o cálculo pelo método CAP:

Quadro 4: Esquema de apuração do CAP

ESQUEMA DE APURAÇÃO DO CAP
Média Aritmética dos Custos de Aquisição ou de Produção
(+) Fretes e Seguros pagos pelo adquirente
(-) Crédito Presumido do IPI
(+) Impostos e Contribuições Cobrados no Brasil (que integram o custo de produção)
(+) Margem de Lucro de 15% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições

Fonte: o autor 2016.

5.7.2 Importação

Método PIC

O método PIC consiste na média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes, ou seja, é a média ponderada dos preços praticados com partes não vinculadas, seja no mercado interno ou externo (BRASIL, 2012).

É relevante ressaltar também que esse método não prevê qualquer margem de lucro para remuneração de qualquer fornecedor. Contudo, utiliza-se a figura da margem de divergência, admite-se que o preço PIC possa ser maior em até 5% que o preço pago pela empresa brasileira. Qualquer divergência superior a 5% implicará em ajuste fiscal (LOPES, 2011).

Documentação

Os documentos para suportar a utilização do método PIC são as *comercial invoices* ou notas fiscais correspondentes às operações tomadas a afeito. Muito embora a legislação não estabeleça objetivamente os documentos comprobatórios, é recomendável a obtenção de arquivos eletrônicos indicando número, data, fornecedor, país, quantidade, valor, moeda e demais condições de negócios de forma a comprovar o preço médio pago nas operações tomadas a efeito para suportar o método PIC. Para produtos semelhantes, caberá ao contribuinte o ônus de provar que os produtos comparados são iguais ou ainda, que se trata de produtos similares, pois apesar de não serem idênticos, podem ser substituídos mutuamente e desempenham as mesmas funções. Poderá ser utilizado laudo técnico emitido por profissional qualificado (BARBOSA, 2015).

É relevante observar que, muitas vezes a documentação requerida para suportar o método pode se mostrar extensa e custosa, cabendo à entidade avaliar a viabilidade do método.

Método CPL

Esse método é definido como o custo médio ponderado de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde tiverem sido originariamente produzidos, acrescido dos impostos e taxas cobrados pelo referido país na exportação, e de margem de lucro de 20% (vinte por cento), calculada sobre o custo apurado. Os custos de produção deverão ser demonstrados discriminadamente por componente, valores e respectivos fornecedores (BRASIL, 2012).

Essa sistemática tem como objetivo determinar um custo de aquisição para o importador brasileiro que remunere o exportador no exterior com uma margem bruta máxima de 20% sobre custo médio de bens, direitos e serviços antes da incidência dos impostos e taxas do país de origem.

A utilização do método CPL tem causado muitas discussões, pois se trata de uma apuração de custo na sistemática “custo por absorção”, sendo derivado da aplicação dos Princípios Fundamentais da Contabilidade, e o de maior utilização e aceitação pelas autoridades fiscais brasileiras, no entanto no cenário internacional a prática é outra, boa parte dos países do mundo trabalha com o custo padrão. Resta, dessa forma, a alternativa de enviar um funcionário para o exterior para apuração do custo de produção em face às exigências fiscais brasileiras (BARBOSA, 2015).

Documentação

A legislação não estabeleceu os documentos hábeis para a comprovação dos custos de produção dos bens e serviços importados. A Receita Federal orientou no Perguntas e Respostas Nº 710, os contribuintes a comprovar os custos por meio de cópias dos documentos que embasaram os registros constantes nos livros contábeis, tais como faturas comerciais de aquisição das matérias primas e outros bens e serviços utilizados na produção, planilhas de rateio do custo de mão-de obra e cópias das folhas de pagamentos, comprovantes de custos com locação, manutenção e reparo dos equipamentos aplicados na produção, demonstrativos dos percentuais e dos encargos de depreciação, amortização ou exaustão utilizados e das quebras e perdas alocadas e ainda acrescenta que, por se tratar de documentos de origem estrangeira, para que possam ter validade perante as autoridades brasileiras, as cópias deverão ser notariadas, consularizadas, traduzidas e juramentadas para sustentar, de forma cabal, a aplicação do método (BRASIL, 2013).

Método PRL

Por se tratar do método que servirá como base para apuração do preço parâmetro e posterior comparação com o preço praticado do estudo de caso deste trabalho, será tratado com mais detalhes.

O PRL foi o método mais significativamente afetado pelas mudanças trazidas pela IN 1.312 de 2012. Até então essa metodologia contava com duas versões: uma para simples revenda de bens, serviços ou direitos importados - PRL20, e outra para bens importados e aplicação na produção - PRL60. Cada uma dessas versões apresentava metodologia de cálculo própria, uma margem de lucro mínima de 20% sobre o lucro para revenda de produtos acabados e 60% sobre o preço líquido de revenda de matérias-primas (IN SRF nº 243/2002).

Esse método foi sempre objeto de discussão pelos contribuintes brasileiros e um dos pontos controversos era a própria aplicação dos percentuais de 20% e 60%, já que essas margens não refletem o lucro bruto da maioria dos setores do país (BARBOSA, 2015).

Diante dessa situação, o novo PRL alterou as margens 20% e 60%, variando as margens mínimas de acordo com o setor da atividade econômica da empresa (BRASIL, 2012).

I - 40% (quarenta por cento), para os setores de:

- a) produtos farmoquímicos e farmacêuticos;
- b) produtos do fumo;
- c) equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos;

- d) máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odontomédico-hospitalar;
- e) extração de petróleo e gás natural; e
- f) produtos derivados do petróleo;

II - 30% (trinta por cento) para os setores de:

- a) produtos químicos;
- b) vidros e de produtos do vidro;
- c) celulose, papel e produtos de papel; e
- d) metalurgia; e

III - 20% (vinte por cento): para os demais setores.

O método do PRL consiste na média aritmética ponderada dos preços de venda no país, dos bens, direitos ou serviços importados, no período em que os produtos foram baixados do estoque para o resultado, em condições de pagamento semelhantes e calculados conforme a seguinte metodologia (BRASIL, 2012).

I - preço líquido de venda: - a média aritmética ponderada dos preços de venda do bem, direito ou serviço vendido, diminuídos:

- a) dos descontos incondicionais concedidos;
- b) dos impostos e contribuições sobre as vendas; e
- c) das comissões e corretagens pagas;

II - percentual de participação dos bens, direitos ou serviços importados no custo total do bem, direito ou serviço vendido: - a relação percentual entre o custo médio ponderado do bem, direito ou serviço importado e o custo total médio ponderado do bem, direito ou serviço vendido, calculado em conformidade com a planilha de custos da pessoa jurídica;

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

IV - margem de lucro: - a aplicação dos percentuais previstos no § 10, conforme setor econômico da pessoa jurídica sujeita ao controle de preços de transferência, sobre a participação do bem, direito ou serviço importado no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido, calculado de acordo com o inciso III; e

V - preço parâmetro: - a diferença entre o valor da participação do bem, direito ou serviço importado no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido, calculado conforme o inciso III, e a “margem de lucro” calculada de acordo com o inciso IV;

Cabe destacar que o preço líquido de venda é a média aritmética ponderada dos preços de venda diminuídos descontos incondicionais, impostos e contribuições, comissões e corretagens, entendidos como (BRASIL, 2012).

- **Descontos incondicionais** são os descontos que não dependam de eventos futuros, ou seja, os que forem concedidos no ato de cada revenda e constarem da respectiva nota fiscal;

- **Impostos, contribuições** e outros encargos cobrados pelo poder público, incidentes sobre vendas, integrantes do preço, tais como ICMS, PIS/COFINS e ISS. Não se inclui na definição apresentada o IPI porquanto este não integra o preço de venda, sendo apurado mediante lançamento na respectiva nota fiscal.
- **Comissões e corretagens** e os valores pagos que constituírem obrigação a pagar, a esse título, relativamente às vendas dos bens, serviços ou direitos objetos de análise.

Todavia, as margens de lucro de 20%, 30% e 40% serão aplicadas sobre o preço de venda, constante da nota fiscal, excluídos apenas, os descontos incondicionais concedidos. Se as operações consideradas para determinação do preço médio praticado contiverem vendas à vista e a prazo, os preços relativos a estas últimas deverão ser livres dos juros neles incluídos, calculados à taxa praticada pela própria pessoa jurídica, quando comprovada a sua aplicação em todas as vendas a prazo, durante o prazo concedido para o pagamento, não sendo comprovada a aplicação consistente de uma taxa, o ajuste será efetuado com base nas taxas previstas na legislação (BRASIL, 2012).

Destaca-se que o preço praticado é a média aritmética ponderada dos preços pelos quais a empresa efetivamente comprou ou vendeu um determinado produto, durante o ano-calendário, determinado com base no consumo do período sob avaliação, tomando os saldos iniciais, acrescido das compras do ano e diminuído dos saldos finais, o qual deve ser calculado, obrigatoriamente, produto a produto. Caso não haja aquisição do produto no período de apuração, considera-se o custo do produto na posição de estoque em 01 de janeiro do ano de apuração.

Exemplo:

Admita os seguintes dados:

Quadro 5: Caso prático-Método PRL

IMPORTAÇÃO DE VINCULADA	
Produto Importado	<i>Máquinas</i>
Quantidade Importada no ano	300 máquinas
Custo Aquisição	R\$ 2.025.000
Frete/seguro e outros custos aduaneiros	R\$ 100.000
Impostos Não Recuperáveis	R\$ 125.000
Custo Aquisição/Ficha Estoque	R\$ 2.250.000
Custo Unitário (2.250.000/300)	R\$ 7.500
Maquinas Imobilizadas	50 und.
Maquinas Vendidas	180 und.
Estoque Final	70 und.

Fonte: adaptado de Lopes 2011.

Considerar também as seguintes informações:

- Prazo médio de venda 40 dias;
- Não há política de juros definida na empresa;
- Selic acumulada 12 meses do ano de apuração = $9,37\% / 360 \times 40 \text{ dias} = 1,04\%$;
- Comissões de 5% sobre as vendas.
- Setor econômico PRL20
- Desconto Incondicional 2,53%
- Tributos sobre a venda: ICMS 18%, PIS 1,65% e COFINS 7,6%.

Abaixo os dados do preço médio das vendas dos itens importados.

Quadro 6: Apuração preço praticado - PRL20

Venda a prazo no período		
Cliente A.....	30 x 15.000 =	450.000
Cliente B.....	70 x 14.000 =	980.000
Cliente C.....	20 x 16.000 =	320.000
Cliente D.....	60 x 13.000 =	780.000
Total	180	2.530.000
Preço Médio (2.530.000/180).....		14.056

Fonte: adaptado de Lopes 2011.

Com base no preço médio ponderado de venda, calcula-se o preço parâmetro com base no PRL20.

Quadro 7: Apuração preço parâmetro - PRL20

Cálculo do Preço Parâmetro	
Preço de Revenda Médio.....	14.056
(-) Descontos Incondicionais - 2,53%.....	(356)
(-) ICMS sobre vendas - 18%.....	(2.466)
(-) Cofins sobre vendas - 7,6%.....	(1.041)
(-) Pis sobre vendas - 1,65%.....	(226)
(-) Juros Selic - mercado nacional - 1,04%.....	(142)
(-) Comissoes - 5%	(703)
(-) Margem Lucro - (14.056-356).20%.....	(2.740)
PREÇO PARÂMETRO.....	6.382

Fonte: o autor 2016.

Obtido o preço parâmetro, verifica-se a margem de divergência e se há a necessidade de ajuste. No exemplo, o preço praticado de 7.500 (2.250/300) ficou maior que o preço

parâmetro de 6.382 e o preço parâmetro com a margem de divergência de 6.701 (quadro 9), gerando um ajuste de 1.118 por unidade vendida, vejamos:

Quadro 8: Apuração ajuste fiscal – PRL20

Apuração PRL20	
Preço parâmetro.....	6.382
Margem de divergência -5%.....	319
Preço parâmetro C/margem 5%.....	6.701
Preço praticado.....	7.500
Valor ajuste unitário (7.500-6.382).....	1.118
Unidades Vendias	180
Ajuste Total (1.118 x 180).....	201.240

Fonte: o autor 2016.

Logo, o ajuste total de *transfer pricing* para o método do PRL20 para o exemplo é de 201.240, considerando que apenas 180 foram revendidas. A despesa com depreciação das 50 máquinas que foram imobilizadas inicialmente por 7.500 poderá sofrer ajuste via *transfer pricing*, no entanto fica limitada ao montante calculado com base nos critério PIC e CPL, havendo revenda poderá também ser utilizado o PRL.

6. METODOLOGIA

Adotou-se como procedimento a pesquisa exploratória, pois proporciona maior familiaridade com o tema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses; a pesquisa bibliográfica, caracterizada por ser baseada em material já elaborado constituído principalmente a partir de livros e artigos científicos; e o estudo de caso, o qual consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento (GIL, 2010).

O estudo bibliográfico, neste trabalho, compreendeu a leitura e interpretação da legislação e publicações que forneceram subsídios para explicar e discutir conceitos e circunstâncias relacionadas à determinação do preço de transferência.

O trabalho se caracteriza como estudo de caso na medida em que é uma inquirição empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de um contexto da vida real, onde múltiplas fontes de evidência foram utilizadas. Por se tratar de uma análise crítica de uma situação já caracterizada, sendo que não há a participação ou influência do pesquisador nos fatos estudados e a utilização de um meio para organizar os dados preservando o caráter unitário do objeto estudado juntamente com uma análise intensiva de uma situação particular,

pelo ponto de vista dos procedimentos técnicos, o trabalho assume a forma de estudo de caso (YIN, 2001).

A escolha do objeto da pesquisa foi intencional e motivada principalmente pela acessibilidade às informações necessárias e se qualifica pelo método qualitativo, que tem como característica a não utilização de instrumentos estatísticos como base para a análise de um problema ou seleção da amostra, ou seja, não se prende a numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas, utiliza o ambiente natural para a coleta e análise de dados, descrevendo legislações e metodologias de cálculo, não necessitando utilizar técnicas estatísticas para se chegar às conclusões (GIL, 2010).

O procedimento de coleta de dados incluiu planilhas disponibilizadas pela empresa, contendo os custos de importação e o valor de venda no mercado nacional das mercadorias transacionadas com a matriz referentes ao ano base de 2015, a partir das quais foram efetuados o recálculo dos preços parâmetros e eventuais ajustes resultantes, com a aplicação da legislação vigente para o preço de transferência.

Por motivos de confidencialidade, as descrições dos produtos considerados não são apresentadas. Em todos os cálculos efetuados, considera-se a margem de divergência estabelecida pela legislação, para fins de obtenção do valor do ajuste devido. Quando houver divergência de, no máximo, 5% entre o preço parâmetro calculado e aquele verificado nas importações, não há exigência de ajustes dos custos ou das bases de cálculo de tributos (BRASIL, 2012).

Gregório (2010) sinalizou a dificuldade e colisão entre os conceitos de valor justo e a praticabilidade ao ponto de a legislação brasileira adotar uma variedade de mecanismos que fomentam a praticabilidade em detrimento do *arm's length*. Diante da flexibilização na disciplina internacional para se garantir a realização do *arm's length*, o legislador criou limites máximos de dedutibilidade de custos, no caso da importação, e limites mínimos de receitas, no caso das exportações. Justificado pelas especificidades do sistema constitucional-tributário brasileiro, o legislador preferiu atribuir uma variedade de mecanismos para reduzir a mencionada flexibilização a atribuir aos auditores fiscais as complexas rotinas procedimentais desenvolvidas para o controle dos preços de transferências pela OCDE.

Por esta razão, adotou-se para fins de verificação do objetivo geral do trabalho os métodos previstos pela legislação brasileira para cálculo de preço de transferência como uma ferramenta prática para se chegar ao valor justo. No entanto, não foi possível aplicar todos os métodos previstos na legislação devido à restrição das informações disponibilizadas pela empresa, limitando o trabalho ao cálculo do método Preço de Revenda menos Lucro - PRL.

6.1 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Em relação às operações internacionais, o foco do trabalho é nas operações de importações de peças e componentes para revenda. Não são abordadas as operações de importações de matérias-primas aplicadas a processos produtivos locais, serviços, tampouco operações de exportação.

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

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

A regra do melhor método está prevista nas diretrizes do OCDE, sendo uma importante diferença em relação aos métodos no Brasil. Enquanto no cenário internacional as transações controladas e não controladas somente serão comparáveis após analisadas as funções desempenhadas, os termos contratuais, os riscos assumidos, as condições econômicas e os intangíveis utilizados, no Brasil, a simples existência de produtos idênticos ou similares comercializados entre terceiros permite a utilização do método. Esse fato se torna uma limitação à pesquisa na medida em que o método selecionado no cenário brasileiro não observa a regra do melhor método, o que implica em dizer que o método selecionado nem sempre produz o melhor parâmetro para atender o valor justo, que pode ser simplesmente aquele que não gera ajuste fiscal.

Por uma questão de confidencialidade a acesso às informações, o cálculo do preço de transferência se limitou ao método PRL, o que trouxe uma limitação à pesquisa no sentido de não haver comparação com o ajuste que os demais métodos poderiam provocar. Seria oportuno, em outro momento, aplicar o método CUP posto pela OECD, uma vez que ela não tem dúvidas em afirmar que é o mais confiável e preferível dos métodos, talvez o que mais se aproxime do valor justo.

Salienta-se que as conclusões deste estudo aplicam-se tão somente ao objeto da pesquisa. Uma vez que se trata de um estudo de caso, as conclusões aqui encontradas não se aplicam às outras empresas ou organizações.

7. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para o estudo em questão, a empresa do estudo de caso, aqui denominada como empresa Alpha, se enquadra no inciso I da IN 1.312, é uma filial situada no Brasil, com matriz domiciliada no exterior, nos Estados Unidos da América (EUA), por essa razão ela está sujeita ao controle dos preços de transferência.

Art. 2º [...] será considerada vinculada a pessoa jurídica:
I a matriz desta, quando domiciliada no exterior;

Quanto aos métodos possíveis de aplicação para as mercadorias que são adquiridas e posteriormente revendidas no mercado local, não se tem informações que possam balizar o método CPL, pois a empresa situada no exterior não abre os seus custos para a empresa brasileira por questões de políticas internas de confidencialidade. No entanto, mesmo tendo acesso a essas informações seria complexo aplicar esse método pelo fato de a legislação brasileira tratar a apuração do custo na sistemática do “custo por absorção” e a controladora utiliza como método de custeio o custo padrão, assim como boa parte dos outros países.

Já o método PIC se faz ineficiente devido ao fato dos itens importados não possuírem similar no mercado nacional, o que dificultaria a obtenção do preço praticado por parte não relacionadas e também por questões de confidencialidade a matriz no exterior não disponibilizou o preço de venda praticado com partes não relacionadas. Restando-se apenas o método PRL para demonstração do cálculo do preço de transferência.

Com base nas informações fornecidas pela empresa Alpha, a seleção dos dados para cálculo do preço de transferência se deu da seguinte forma: (1) verificou-se os itens vendidos no ano de 2015 que foram adquiridos da matriz no exterior, (2) levantou-se o custo de aquisição dos mesmos e (3) apurou-se o preço de transferência pelo método no PRL. Como a empresa é do setor logístico, segundo a IN SRF 1.312/12 ela se enquadra no grupo “demais setores”, ou seja, aplica-se o método PRL20.

Para se verificar os itens vendidos no ano de 2015 e que foram adquiridos da matriz no exterior levantou-se as saídas de todos os produtos para o ano base 2015 no mercado interno brasileiro, desconsiderando-se a exportações, caso houvesse. Para isso buscou-se o Código Fiscal de Operações e Prestações (CFOP) de saída de produto com início 5 (saída ou

prestação ou de serviço para o estado) e 6 (saída ou prestação de serviço para outros estados). Com isso, a amostra inicial de 519 itens foi reduzida para 514 itens.

O Código de Situação Tributária (CST) foi instituído com a finalidade de identificar a situação tributária pelo ICMS das mercadorias nas operações praticadas. É composto por três dígitos onde o primeiro indica a origem da mercadoria; “0” para mercadorias adquiridas no mercado nacional e “1” para mercadorias importadas (RICMS/2002).

Sabendo-se que a empresa Alpha importa exclusivamente da matriz e não havendo a possibilidade de importação de outras empresas, para o estudo em questão foram selecionadas apenas mercadorias com origem estrangeira, que corresponde ao CST com início 01 (um): origem estrangeira. Com isso, a amostra foi reduzida de 514 para 156 itens.

Do total de 156 itens, considerou-se apenas o CFOP que estava relacionado com venda, resultando apenas em três: **5102** (venda de mercadorias adquiridas ou recebidas de terceiros); **5403** (Venda de mercadoria adquirida ou recebida de terceiros em operação com mercadoria sujeita ao regime de substituição tributária, na condição de contribuinte substituto) e **6102** (venda de mercadorias adquiridas ou recebidas de terceiros para fora do estado). Dessa forma a amostra ficou com 44 itens.

Para atender ao primeiro objetivo específico de apurar o valor justo das operações de importação da filial com a matriz para o ano de 2015, os 44 itens resultantes da seleção dos dados foram testados pela metodologia do PRL20 conforme roteiro abaixo:

Cálculo do Preço Parâmetro

- (=) Preço de Revenda Médio Bruto
- (-) Descontos Incondicionais/Comissões
- (-) ICMS sobre vendas
- (-) PIS/COFINS Sobre vendas
- (=) **Preço líquido de venda**
- (-) **Margem de Lucro – PRL20**
- (=) **PREÇO PARÂMETRO**

O preço de venda líquido foi obtido a partir do preço de revenda médio ponderado deduzido dos tributos incidentes sobre vendas (IPI, ICMS, PIS e COFINS), bem como os descontos incondicionais, comissões, frete e o valor dos juros nas vendas a prazo, quando houvesse. Por questões de confidencialidade os códigos utilizados pela empresa para os produtos foram renomeados.

Quadro 9: Preço Parâmetro pelo Método PRL20

Produto	Preço Unitário	Icms unt 4%	Icms unt 18%	Vlr. Pis Unt.	Vlr. Cofins Unt.	Preço Unitário Líquido	PRL20	Preço Parâmetro
A01	6.266	251	-	103	476	5.436	1.253	4.183
A02	7.593	359	1.574	125	577	4.958	1.519	3.439
A03	46.401	1.993	9.808	766	3.526	30.308	9.280	21.028
A04	15.486	702	3.159	256	1.177	10.193	3.097	7.095
A05	11.167	467	2.100	184	849	7.567	2.233	5.334
A06	13.465	619	2.787	222	1.023	8.813	2.693	6.120
A07	435.534	-	78.396	7.186	33.101	316.851	87.107	229.744
A08	683.917	-	123.105	11.285	51.978	497.549	136.783	360.766
A09	685.036	-	123.306	11.303	52.063	498.363	137.007	361.356
A10	209.062	-	37.631	3.450	15.889	152.093	41.812	110.280
A11	154.538	-	27.817	2.550	11.745	112.427	30.908	81.519
A12	154.538	-	27.817	2.550	11.745	112.427	30.908	81.519
A13	114.621	-	20.632	1.891	8.711	83.386	22.924	60.462
A14	254.197	-	45.755	4.194	19.319	184.928	50.839	134.089
A15	254.197	-	45.755	4.194	19.319	184.928	50.839	134.089
A16	1.516.349	-	272.943	25.020	115.243	1.103.144	303.270	799.874
A17	1.490.576	-	268.304	24.595	113.284	1.084.394	298.115	786.279
A18	129.315	-	23.277	2.134	9.828	94.076	25.863	68.213
A19	421.223	-	75.820	6.950	32.013	306.440	84.245	222.195
A20	326.683	15.522	47.756	5.390	24.828	233.187	65.337	167.850
A21	112	-	20	2	9	82	22	59
A22	3.130	-	-	52	238	2.840	626	2.214
A23	8.648	-	1.712	143	657	6.135	1.730	4.406
A24	2.727	120	-	45	207	2.355	545	1.810
A25	1.817	-	360	30	138	1.289	363	926
A26	12.213	-	2.418	202	928	8.665	2.443	6.223
A27	2.077	-	411	34	158	1.473	415	1.058
A28	2.343	-	464	39	178	1.662	469	1.194
A29	9.353	-	1.852	154	711	6.636	1.871	4.765
A30	499.938	19.998	-	8.249	37.995	433.696	99.988	333.709
A31	3.020	-	571	50	229	2.170	604	1.566
A32	3.536	-	-	58	269	3.209	707	2.502
A33	4.110	-	814	68	312	2.916	822	2.094
A34	3.930	-	-	65	299	3.566	786	2.780
A35	33.263	-	6.586	549	2.528	23.600	6.653	16.947
A36	1.300	62	-	21	99	1.117	260	857
A37	10.981	-	-	181	835	9.965	2.196	7.769
A38	9.334	-	1.848	154	709	6.622	1.867	4.756
A39	2.546	-	-	42	193	2.310	509	1.801
A40	1.990	-	394	33	151	1.412	398	1.014
A41	6.276	-	1.243	104	477	4.453	1.255	3.197
A42	13.485	-	2.791	223	1.025	9.446	2.697	6.749
A43	10.981	-	2.135	181	835	7.831	2.196	5.634
A44	17.175	-	-	283	1.305	15.586	3.435	12.151

Fonte: dados da pesquisa 2016.

Em atendimento ao segundo objetivo específico, a partir dos 44 produtos listados no quadro acima, buscou-se o preço praticado nas operações de importação tomando-se como base o consumo do período sob avaliação, determinado pelos saldos iniciais, acrescido das compras do ano e diminuído dos saldos finais, podendo ser apurado através da equação:

$$CMV = E_i + C - E_f$$

Onde:

CMV = Custo das Mercadorias Vendidas

E_i = Estoque Inicial

C = Compras

E_f = Estoque Final (inventário final)

O custo de importação (compras) para fins do cálculo do preço de transferência compreende o valor da mercadoria importada mais frete, seguro e o imposto de importação. Os demais tributos incidentes na importação (IPI, ICMS, PIS, COFINS) não integram o custo da mercadoria importada, uma vez que a empresa em questão enquadra-se no regime de não cumulatividade. Assim, esses tributos serão recuperados quando da venda do produto final. A maior parte dos produtos vendidos no ano calendário não houve saldo inicial, para apenas 12 itens foi aplicada a equação acima, para os demais utilizou-se do preço praticado no ano corrente, conforme quadro abaixo:

Quadro 10: Preço Praticado dos Itens no Ano de 2015

PROD.	Ei 2015		Custo Total (A)	C 2015	Custo		Custo Total (B)	Ef 2015		Custo Total (C')	Consumo (A+B-C')	Qtd. Vendida	Preço Praticado
	Und	Unt.			Entradas	Entradas		Und	Unt.				
A01	29	4.048	117.390	2	4.048	8.096	8.096	29	4.048	117.390	8.096	2	4.048
A02	-	-	-	117	3.440	402.463	402.463	-	-	-	402.463	117	3.440
A03	-	-	-	116	26.309	3.051.890	3.051.890	-	-	-	3.051.890	116	26.309
A04	-	-	-	73	6.745	492.356	492.356	12	6.745	80.935	411.421	61	6.745
A05	-	-	-	73	1.788	130.541	130.541	12	1.788	21.459	109.082	61	1.788
A06	22	21.876	481.265	104	13.465	1.400.364	1.400.364	10	21.876	218.757	1.662.872	116	14.335
A07	-	-	-	2	260.062	520.124	520.124	-	-	-	520.124	2	260.062
A08	-	-	-	1	331.564	331.564	331.564	-	-	-	331.564	1	331.564
A09	-	-	-	1	327.128	327.128	327.128	-	-	-	327.128	1	327.128
A10	-	-	-	9	139.798	1.258.180	1.258.180	-	-	-	1.258.180	9	139.798
A11	-	-	-	3	64.508	193.525	193.525	-	-	-	193.525	3	64.508
A12	-	-	-	3	64.475	193.425	193.425	-	-	-	193.425	3	64.475
A13	-	-	-	4	64.508	258.033	258.033	-	-	-	258.033	4	64.508
A14	-	-	-	2	83.145	166.290	166.290	1	83.145	83.145	83.145	1	83.145
A15	-	-	-	4	83.145	332.579	332.579	2	83.145	166.290	166.290	2	83.145
A16	-	-	-	2	660.802	1.321.605	1.321.605	1	660.802	660.802	660.802	1	660.802
A17	-	-	-	2	660.802	1.321.605	1.321.605	1	660.802	660.802	660.802	1	660.802
A18	-	-	-	3	87.025	261.074	261.074	-	-	-	261.074	3	87.025
A19	-	-	-	2	107.077	214.155	214.155	-	-	-	214.155	2	107.077
A20	-	-	-	6	237.088	1.422.526	1.422.526	2	237.088	474.175	948.351	4	237.088
A21	90	92	8.268	20	103	2.066	2.066	100	94	9.410	923	10	92
A22	6	2.076	12.456	9	3.749	33.737	33.737	11	3.079	33.874	12.318	4	3.079
A23	1	5.295	5.295	18	6.574	118.334	118.334	14	6.621	92.687	30.942	5	6.188
A24	-	-	-	60	1.140	68.383	68.383	57	1.049	59.791	8.592	3	2.864
A25	-	-	-	7	1.606	11.239	11.239	5	1.873	9.365	1.873	2	937
A26	-	-	-	12	9.361	112.328	112.328	9	10.443	93.989	18.339	3	6.113
A27	3	2.799	8.398	8	2.434	19.474	19.474	9	2.555	22.993	4.879	2	2.440
A28	2	2.323	4.646	5	2.210	11.048	11.048	5	2.242	11.210	4.484	2	2.242
A29	-	-	-	11	7.737	85.109	85.109	7	7.737	54.160	30.949	4	7.737
A30	-	-	-	11	284.561	3.130.172	3.130.172	6	284.561	1.707.367	1.422.806	5	284.561
A31	4	1.773	7.091	10	2.518	25.177	25.177	10	2.371	23.713	8.554	4	2.139
A32	3	1.974	5.923	11	3.536	38.893	38.893	8	3.536	28.286	16.531	6	2.755
A33	2	3.286	6.572	12	2.568	30.812	30.812	12	2.670	32.044	5.341	2	2.670
A34	-	-	-	7	4.765	33.357	33.357	4	4.765	19.061	14.296	3	4.765
A35	2	18.419	36.838	3	18.419	55.257	55.257	3	18.419	55.257	36.838	2	18.419
A36	29	236	6.850	308	375	115.599	115.599	334	306	102.124	20.325	3	6.775
A37	-	-	-	4	22.940	91.761	91.761	2	22.940	45.881	45.881	2	22.940
A38	-	-	-	7	6.504	45.528	45.528	4	6.504	26.016	19.512	3	6.504
A39	-	-	-	7	360	2.522	2.522	4	360	1.441	1.081	3	360
A40	-	-	-	6	1.679	10.075	10.075	4	1.679	6.717	3.358	2	1.679
A41	-	-	-	9	5.239	47.150	47.150	5	5.239	26.195	20.956	4	5.239
A42	-	-	-	54	11.806	637.542	637.542	35	11.806	413.222	224.320	19	11.806
A43	-	-	-	5	8.353	41.764	41.764	-	-	-	41.764	5	8.353
A44	-	-	-	1	5.334	5.334	5.334	-	-	-	5.334	1	5.334

Fonte: dados da pesquisa 2016.

Para apurar o ajuste do preço de transferência a partir do preço parâmetro verificou-se a margem de divergência de 5% admitidos pela legislação e em seguida comparou-se o preço praticado com o preço parâmetro mais a margem de divergência. Quando o preço parâmetro apurado pelos métodos de importação for inferior ao preço praticado na importação, ou seja, se o preço praticado é maior que o preço parâmetro, significa que o contribuinte reconheceu como custo ou despesa um valor a maior do que o devido, sendo assim a diferença entre o preço parâmetro e o preço praticado deverá se adicionada para fins de tributação (SILVA, 2011).

Da amostra de 44 produtos, 18 itens não foram necessário ajuste, pois o preço praticado ficou abaixo do preço parâmetro, no entanto 26 sofreram ajuste, ou seja, 59% dos produtos comercializados com a matriz foram praticados com excesso de custo. No quadro abaixo esses produtos levariam à empresa Alpha a um ajuste de 2,4 milhões na base de cálculo do IRPJ/CSLL.

Quadro 11: Produtos ajustados pelo Preço de Transferência –PRL20

APURAÇÃO PREÇO TRANSFERENCIA								
PROD.	Preço Parâmetr	Margem Divergen	Preço Parâmetr	Preço Praticado	Ajusta?	Ajuste Unitário	Qtd. Vendida	Ajuste Total
A03	21.028	1.051	22.080	26.309	Sim	5.281	116	612.618
A06	6.120	306	6.426	14.335	Sim	8.215	116	952.968
A07	229.744	11.487	241.231	260.062	Sim	30.318	2	60.635
A10	110.280	5.514	115.794	139.798	Sim	29.517	9	265.656
A13	60.462	3.023	63.485	64.508	Sim	4.046	4	16.184
A18	68.213	3.411	71.624	87.025	Sim	18.811	3	56.433
A20	167.850	8.393	176.243	237.088	Sim	69.237	4	276.949
A21	59	3	62	92	Sim	33	10	331
A22	2.214	111	2.325	3.079	Sim	865	4	3.461
A23	4.406	220	4.626	6.188	Sim	1.783	5	8.913
A24	1.810	90	1.900	2.864	Sim	1.054	3	3.163
A27	1.058	53	1.111	2.440	Sim	1.381	2	2.763
A28	1.194	60	1.253	2.242	Sim	1.048	2	2.097
A29	4.765	238	5.003	7.737	Sim	2.972	4	11.888
A31	1.566	78	1.644	2.139	Sim	573	4	2.292
A32	2.502	125	2.627	2.755	Sim	253	6	1.521
A33	2.094	105	2.199	2.670	Sim	576	2	1.152
A34	2.780	139	2.919	4.765	Sim	1.985	3	5.955
A35	16.947	847	17.795	18.419	Sim	1.472	2	2.943
A36	857	43	900	6.775	Sim	5.918	3	17.753
A37	7.769	388	8.158	22.940	Sim	15.171	2	30.342
A38	4.756	238	4.993	6.504	Sim	1.748	3	5.245
A40	1.014	51	1.065	1.679	Sim	665	2	1.330
A41	3.197	160	3.357	5.239	Sim	2.041	4	8.166
A42	6.749	337	7.087	11.806	Sim	5.057	19	96.085
A43	5.634	282	5.916	8.353	Sim	2.718	5	13.592
TOTAL								2.460.438

Fonte: dados da Pesquisa 2016

Para demonstrar qual deveria ser o preço mínimo de revenda no mercado brasileiro para que se evitasse o ajuste fiscal, a partir do preço praticado na importação aplicou-se um *mark-up* de 20%, que é a margem mínima exigida pela legislação para o PRL20 juntamente com os impostos incidentes s/vendas. Pra isso, utilizou-se a equação abaixo:

PV=	Preço Praticado	=	Preço Praticado
	(1-(0,18+0,0165+0,076+0,20))		0,5275

Onde,

PV: Preço de Venda

Preço Praticado: custo de importação líquido dos impostos recuperáveis.

(0,18): Alíquota ICMS

(0165): Alíquota PIS

(0,076): Alíquota COFINS

(0,20): Alíquota *mark-up* de 20% (PRL)

Duas formas de se evitar um ajuste fiscal pelo *transfer pricing* seriam: primeiro a variável custo. A redução no custo de importação é um ponto estratégico, mas sabemos que a organização acaba ficando refém do custo tributário, uma vez que não tem domínio e controle sobre este. Toda redução será possível somente na parcela variável, que inclui o custo do item e por vezes o frete internacional.

A segunda forma seria a variável preço de venda, mecanismo que a organização tem total liberdade para alterar, no entanto o movimento nessa variável deve ser analisado cuidadosamente, é fundamental entender a “Elasticidade Demanda/Preço”. Em outras palavras, para cada percentual de aumento do preço é preciso mensurar o reflexo da demanda, que tenderá a cair. Por exemplo, o cliente do produto A03 comprava o item por 23.309, se o esse mesmo item for vendido por 49.879, ele pode identificar esse valor como muito alto e comprar do concorrente ou então encontrar um similar nacional mais barato.

Percebe-se no quadro abaixo, que o novo preço de venda ajustado foi suficiente para não gerar ajuste de transfer pricing. Com o novo preço, conseqüentemente o preço parâmetro mudou, no entanto, comparando ele com o preço praticado na importação, não haverá ajuste.

Quadro 12: Preço De Venda Ajustado

APURAÇÃO PREÇO VENDA									
PROD.	Preço Praticado	Preço Venda Ajustado	ICMS S/VENDA	PIS S/VENDA	COFINS S/VENDAS	Preço Venda Ajustado Líquido	PRL 20	Preço Parâmetro Ajustado	Ajusta?
A03	26.309	49.876	8.978	823	3.791	36.285	9.975	26.309	Não
A06	14.335	27.176	4.892	448	2.065	19.770	5.435	14.335	Não
A07	260.062	493.008	88.741	8.135	37.469	358.663	98.602	260.062	Não
A10	139.798	265.020	47.704	4.373	20.141	192.802	53.004	139.798	Não
A13	64.508	122.291	22.012	2.018	9.294	88.966	24.458	64.508	Não
A18	87.025	164.975	29.696	2.722	12.538	120.020	32.995	87.025	Não
A20	237.088	449.455	80.902	7.416	34.159	326.979	89.891	237.088	Não
A21	92	175	31	3	13	127	35	92	Não
A22	3.079	5.838	1.051	96	444	4.247	1.168	3.079	Não
A23	6.188	11.732	2.112	194	892	8.535	2.346	6.188	Não
A24	2.864	5.429	977	90	413	3.950	1.086	2.864	Não
A27	2.440	4.625	832	76	351	3.365	925	2.440	Não
A28	2.242	4.250	765	70	323	3.092	850	2.242	Não
A29	7.737	14.668	2.640	242	1.115	10.671	2.934	7.737	Não
A31	2.139	4.054	730	67	308	2.949	811	2.139	Não
A32	2.755	5.223	940	86	397	3.800	1.045	2.755	Não
A33	2.670	5.062	911	84	385	3.683	1.012	2.670	Não
A34	4.765	9.034	1.626	149	687	6.572	1.807	4.765	Não
A35	18.419	34.918	6.285	576	2.654	25.403	6.984	18.419	Não
A36	6.775	12.844	2.312	212	976	9.344	2.569	6.775	Não
A37	22.940	43.489	7.828	718	3.305	31.638	8.698	22.940	Não
A38	6.504	12.330	2.219	203	937	8.970	2.466	6.504	Não
A40	1.679	3.183	573	53	242	2.316	637	1.679	Não
A41	5.239	9.932	1.788	164	755	7.225	1.986	5.239	Não
A42	11.806	22.382	4.029	369	1.701	16.283	4.476	11.806	Não
A43	8.353	15.835	2.850	261	1.203	11.520	3.167	8.353	Não

Fonte: dados da Pesquisa 2016.

No quadro abaixo, temos uma comparação entre o preço de venda bruto praticado no ano de 2015 e o preço de venda bruto ajustado para que a empresa não precisasse de ajuste fiscal para fins do preço de transferência. Nota-se que deveria haver um aumento médio de 94% nos preços de venda. Para alguns itens o preço chega a ser completamente impraticável, como os produtos A36 e A37. Esse resultado corrobora para o fato de que a melhor opção para evitar o ajuste fiscal é a variável custo, ou seja, o preço praticado entre as companhias.

Quadro 13: Variação Percentual Preço de Venda

PROD.	Preço Venda Praticado	Preço Venda Ajustado	Variação % Preço Venda
A03	46.401	49.876	7,49%
A06	13.465	27.176	101,8%
A07	435.534	493.008	13,2%
A10	209.062	265.020	26,8%
A13	114.621	122.291	6,7%
A18	129.315	164.975	27,6%
A20	326.683	449.455	37,6%
A21	112	175	55,9%
A22	3.130	5.838	86,5%
A23	8.648	11.732	35,7%
A24	2.727	5.429	99,1%
A27	2.077	4.625	122,7%
A28	2.343	4.250	81,4%
A29	9.353	14.668	56,8%
A31	3.020	4.054	34,3%
A32	3.536	5.223	47,7%
A33	4.110	5.062	23,2%
A34	3.930	9.034	129,9%
A35	33.263	34.918	5,0%
A36	1.300	12.844	888,1%
A37	10.981	43.489	296,0%
A38	9.334	12.330	32,1%
A40	1.990	3.183	59,9%
A41	6.276	9.932	58,3%
A42	13.485	22.382	66,0%
A43	10.981	15.835	44,2%
Média de aumento nos preços			94,00%

Fonte: dados da Pesquisa 2016.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse trabalho foi verificar se o preço de transferência praticado entre partes relacionadas é pautado no valor justo ou se o grupo econômico está sendo beneficiado com essas transações em detrimento dos tributos de uma determinada jurisdição tributária. Pode-se inferir que, para a realidade analisada, de acordo com o método para preços de transferência PRL20, que há indícios de que as operações não foram praticadas com base no valor justo, uma vez que 59% dos produtos comercializados no ano de 2015 sofreriam ajuste pelo preço de transferência e consequente majoração no pagamento dos impostos.

A aplicação dessa metodologia colaborou para atingir ao objetivo proposto, pois propiciou uma análise comparável para apuração do valor justo. Dos resultados expostos anteriormente, infere-se que o cálculo do preço de transferência, se limitado à metodologia PRL20, pode interferir significativamente no resultado da empresa e comprometer o fluxo de caixa ou possíveis investimentos em melhoria ou expansão.

No entanto, quando o legislador adotou fórmulas matemáticas com margens fixas de lucro para calcular o valor justo, eliminou por completo a necessidade de qualquer análise econômica, funcional de risco ou análise de base de dados que possam trazer transações comparáveis. Na maioria das vezes as empresas optam, ou são obrigadas a utilizar o método PRL, seja pela fácil aplicação ou pela falta de informação.

Embora a legislação brasileira sobre preços de transferência permita que o contribuinte escolha o método que lhe traga o menor ajuste, isso tem causado um distanciamento do valor justo, na medida em que nem sempre o método que traz o menor ajuste é o método que mais se aproxima do valor justo.

Na prática, existem fatores limitantes uma vez que o método adotado deverá ser utilizado consistentemente para todas as operações realizadas durante o exercício social, isto inviabiliza, por exemplo, a utilização do método PIC caso não haja similares para a análise do preço parâmetro de um dos produtos importados, ou então, no caso CPL pela necessidade de comprovação dos custos médios do fornecedor do bem, pela extensa documentação exigida e pelo dispendioso processo de validação da mesma.

É notório que as margens estabelecidas pelo legislador não guarda relação com a prática de mercado, uma vez que os métodos introduzidos devem ser aplicados igualmente para as operações de serviços, direitos e operações financeiras, sendo desconsideradas particularidades inerentes às transações.

Sabe-se, pela Teoria da Oferta/Demanda que o preço de mercado é determinado pelas forças oferta e demanda e, portanto, as empresas não tem poder de aumentar os preços nas vendas de forma a atingirem as margens de lucro estabelecidas pelas regras do *transfer pricing*, se assim o fizerem, seus preços acabam se tornando em alguns casos impraticáveis e muito acima do preço de mercado, como vimos no estudo de caso. Por outrora, a margem mínima de lucro, imposta pelo legislador brasileiro, poderia ser atingida com a redução do custo de produto importado e demais custos de produção.

Em virtude dos resultados obtidos a partir das simulações verificadas, sugere-se que sejam efetuadas simulações mais amplas do que aquelas apresentadas neste trabalho. Nesta oportunidade, analisam-se somente as operações de importação de bens para revenda, sugere-se a simulação dos mesmos cálculos para os métodos PIC e CPL.

Neste trabalho não foram avaliados os impactos resultantes das possíveis diferenças de cálculo nos métodos disponibilizados pela legislação brasileira, uma vez que é permitido ao contribuinte escolher o método que resulte em menor ajuste, seja pela restrição nas informações fornecidas pela empresa ou pela falta de informação no mercado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBOSA, Demétrio Gomes. **Preço de Transferência no Brasil: Compliance e Perspectiva Econômica**. Aduaneiras 3º ed., São Paulo 2015.

BIFANO, Elídie Palma. “**Apuração de Preços de Transferência em Intangíveis, Contratos de Prestação de Serviços, Intragrupo e Cost Sharing Agreements**”. Tributos e Preços de Transferência – Vol. 3. São Paulo: Dialética, 2009.

BRAGA, Rodrigo Bernades. **Regras de preços de transferência estão fora da realidade econômica**. Revista Consultor Jurídico 01 de julho de 2009. Disponível em <<http://www.conjur.com.br/2009-jul-01/regras-precos-transferencia-fora-realidade-economica>> Acesso em 25 de setembro de 2016.

BRASIL, Receita Federal do Brasil. **IRPJ e CSLL - Operações Internacionais 2013**. Disponível em https://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-informacoes-economico-fiscais-da-pj/respostas-2013/capitulo_xix_irpj_e_csll_operacoesinternacionais_2013.pdf. Acesso em 22 de Junho de 2016.

_____**Lei Nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996 – Imposto de Renda e Pessoa Jurídica**. Disponível em> <http://www.planalto.gov.br>> Acesso em 25 de setembro de 2016.

_____**Lei Nº 11.727, de 23 de junho de 2008**. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br>> Acesso em 18 de setembro de 2016.

_____**Instrução Normativa RFB nº 1.312**, de 28.12.2012. Disponível em <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=39257> Acesso em 14/07/2016.

_____**Lei Nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996 – Imposto de Renda e Pessoa Jurídica**. Disponível em> <http://www.planalto.gov.br/> > Acesso em 25 de setembro de 2016.

_____**INSTRUÇÃO NORMATIVA SRF Nº 243, DE 11 DE NOVEMBRO DE 2002**. Disponível em> <http://normas.receita.fazenda.gov.br/> > Acesso em 25 de setembro de 2016

CPC 46, “**Mensuração do Valor Justo**”. Data Aprovação: 07/12/2012 Data Divulgação: 20/12/2012 IASB: IFRS 13. Disponível em <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=78>> Acesso em 17 de maio de 2016.

CPC 05, “**Divulgação sobre Partes Relacionadas**”. Data Aprovação: 03/09/2010 Data Divulgação: 07/10/2010 IASB: IAS 24. Disponível em <<http://www.cpc.org.br>> Acesso em 02 de junho de 2016.

EURIDES, José – PEREIRA, Clenir, **Falta de atenção no cálculo do transfer pricing pode trazer problemas a contabilistas e Empresas, 2008**. Disponível em <<http://contadores.cnt.br/noticias/artigos/2008/11/21/falta-de-atencao-no-calculo-do-transfer-pricing-pode-trazer-problemas-a-contabilistas-e-empresas.html> > Acesso em 15 de Junho de 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010

GRUNOW, Aloisio; BEUREN, Ilse M. **Finalidade da utilização do processo de transferência nas maiores indústrias do Brasil**. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (On-line), v. 16, n. 2 p. 79-958. Maio/agos. 2011.

GREGORIO, Ricardo Marozzi, **ARM'S LENGTH E PRATICABILIDADE NOS PREÇOS DE TRANSFERENCIA**. Faculdade de Direito da USP, São Paulo 2010.

LOPES, Lourivaldo . **Manual do Preço de Transferência: Preço de Transferência, Transfer Pricing no Brasil**. IOB, São Paulo 2011.

OECD, **TRANSFER PRICING GUIDELINES FOR MULTINATIONAL ENTERPRISES AND TAX ADMINISTRATIONS**. 2010. Disponível em: <<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/>>. Acesso em 03 de maio 2016.

OECD, **MODEL CONVENTION WITH RESPECT TO TAXES ON INCOME AND ON CAPITAL: model tax convention (condensed version)**. 2014. Disponível em: <<https://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf>>. Acesso em 03 julho de 2016.

RATHKE, Alex Augusto Tim. **“Transfer Pricing e income shifting: evidências de empresas abertas brasileiras”**. USP, São Paulo 2014.

RICMS/2002 - ANEXO V - 7/10. **CÓDIGO FISCAL DE OPERAÇÕES E PRESTAÇÕES E CÓDIGO DE SITUAÇÃO TRIBUTÁRIA**. Disponível em: <<http://www.fazenda.mg.gov.br/>>. Acesso em 30 de outubro de 2016.

RIBEIRO, Aline Pardi. **Transações com partes relacionadas nas companhias abertas**. **Revista Jus Navigandi**, Teresina, ano19, n.3868, 2 fev. 2014. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/26536>>. Acesso em: 16 set. 2016.

SCHOUERI, Luís Eduardo. **Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro**. São Paulo: Dialética, 2006.

SILVA, Consoni. **O impacto tributário na determinação do preço de transferência na importação: estudo de caso**. XVII Congresso Brasileiro de Custos – Belo Horizonte – MG, Brasil, 3 a 5 de novembro de 2010.

SILVEIRA, Rodrigo Maitto. *In: Manual dos preços de transferência no Brasil: Celebração dos 10 anos da vigência da Lei*. BORGES, Alexandre Siciliano; FERNANDES, Edison Carlos; PEIXOTO, Marcelo Magalhães (coord.). São Paulo: MP Editora 2007.

SILVA, Rodrigues, Rubem Mauro. **Preços de Transferência: globalização e livre concorrência**. In: *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, XI, n. 55, jul 2008. Disponível em: <http://www.ambitojuridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=4654>. Acesso em 03 jul 2016.

YIN, Robert K., **ESTUDO DE CASO: Planejamentos e Métodos**. Trad. Daniel Grassi. 2º Ed. Bookman. Porto Alegre 2001.

ANEXOS**ANEXO I**
INSTRUÇÃO NORMATIVA RFB Nº 1312, DE 28 DE DEZEMBRO DE 2012
Seção I**Das Pessoas Vinculadas**

Art. 2º Para fins do disposto nesta Instrução Normativa, consideram-se vinculadas à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:

I a matriz desta, quando domiciliada no exterior;

II a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;

III a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada.

IV a pessoa jurídica domiciliada no exterior que seja caracterizada como sua controlada ou coligada,

V a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a pessoa jurídica domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos 10% (dez por cento) do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;

VI a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiverem participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterize como controladoras ou coligadas desta.

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

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

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

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

§ 1º Para efeito do disposto no inciso V, considerasse que a pessoa jurídica domiciliada no Brasil e a domiciliada no exterior estão sob controle:

I societário comum, quando uma mesma pessoa física ou jurídica, independentemente da localidade de sua residência ou domicílio, seja titular de direitos de sócio em cada uma das referidas pessoas jurídicas, que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais daquelas e o poder de eleger a maioria dos seus administradores;

II administrativo comum, quando:

a) o cargo de presidente do conselho de administração ou de diretor presidente de ambas tenha por titular a mesma pessoa;

b) o cargo de presidente do conselho de administração de uma e o de diretor presidente de outra sejam exercidos pela mesma pessoa;

c) uma mesma pessoa exercer cargo de direção, com poder de decisão, em ambas as pessoas jurídicas.

§ 2º Na hipótese prevista no inciso VII, as pessoas jurídicas serão consideradas vinculadas somente durante o período de duração do consórcio ou condomínio no qual ocorrer a associação.

§ 3º Para efeito do disposto no inciso VIII, considera-se companheiro de diretor, sócio ou acionista controlador da pessoa jurídica domiciliada no Brasil, a pessoa que com ele conviva em caráter conjugal,

§ 4º Nas hipóteses previstas nos incisos IX e X :

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

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

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

§ 5º Aplicam-se as normas sobre preço de transferência, também, às operações efetuadas pela pessoa jurídica domiciliada no Brasil, por meio de interposta pessoa não caracterizada como vinculada, que opere com outra, no exterior, caracterizada como vinculada à pessoa jurídica brasileira.

§ 6º A existência de vinculação, na forma deste artigo, com pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, relativamente às operações de compra e venda efetuadas durante o ano calendário, será comunicada à Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), por meio da Declaração de Informações Econômico Fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ).