

# OS MÉTODOS USADOS NO APURAMENTO FISCAL DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: UMA COMPARAÇÃO ENTRE BRASIL E PORTUGAL

Carlos Felipe Souza\*

António Martins\*\*

**Resumo:** A maximização dos lucros globais das multinacionais por meio da realocação de rendimentos para países com tributação mais atrativa é um dos assuntos mais abordados e discutidos por acadêmicos, profissionais e órgãos regulamentadores. Os preços de transferência constituem um dos mecanismos para tal estratégia.

Neste sentido, o presente trabalho desenvolve uma análise jurídico-comparativa entre os normativos de preços de transferência vigentes no Brasil e em Portugal, este último sendo um país membro da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a fim de detetar suas principais semelhanças e pontos de divergência.

**Palavras-Chave:** Preços de transferência; transação intra grupo; OCDE; análise legislativa; grupos multinacionais.

**Abstract:** Maximizing the global profits of multinationals by reallocating income to countries with more attractive taxation has been one of the topics most discussed by academics, professionals and regulators. From intra-group transactions, we can deduce the subject matter studied in this paper: transfer

---

\* Mestre em Contabilidade e Finanças pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

\*\* Professor na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e CeBER.

prices.

The present work develops a legal-comparative analysis between the norms of transfer prices in Brazil and Portugal, the latter being a member country of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), in order to detect its main similarities and points of divergence.

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

## 1. INTRODUÇÃO



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

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

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

suas operações.

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

Sikka e Willmott (2010) sublinham que hoje, com o advento da globalização e das economias de escala, se tornou comum as empresas expandirem suas linhas de produção para além de suas fronteiras, desenvolvendo seus produtos e serviços por meio de uma “produção global”. Em outras palavras, isto significa que as diversas etapas de produção e desenvolvimento de um mesmo bem, direito ou serviço são operadas em diferentes países e regiões.

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

Por se tratar de empresas parceiras e que transacionam com intuito de beneficiar o grupo, estas são legalmente condicionadas a prestar esclarecimentos sobre os preços praticados às autoridades tributárias.

Os países exigem tal procedimento porque se preocupam com a possibilidade destas empresas desviarem, por meio de transações intra grupo, seus rendimentos para países que possuem uma tributação mais baixa. Caso isso ocorra, o

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

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

A Starbucks é uma empresa multinacional que iniciou suas atividades em Seattle, nos EUA, e hoje possui a maior cadeia de cafeterias no mundo com 25.085 lojas distribuídas em 75 países. (Starbucks, 2016) Desde o começo de suas atividades no Reino Unido, apresentou relatórios com crescimento lucrativo para os investidores. No entanto, durante os 15 anos - período compreendido entre 1998 e 2012 - de operações nesta região, a empresa pouco pagou de imposto sobre os lucros. De acordo com Campbell e Helleloid (2016), a divisão da Starbucks no Reino Unido usou uma combinação de práticas de evasão fiscal, como, por exemplo, preços de transferência e royalties, para transferir o lucro tributável para outras subsidiárias da empresa residentes em países onde as taxas seriam mais baixas.

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

Bergin (2012) descreve como as filiais da Starbucks transacionavam entre si de modo a fazer com que as lojas no Reino Unido apresentassem altos rendimentos operacionais, mas legalmente não reportassem lucro tributável no país. As contas da subsidiária no Reino Unido relatavam que, desde que

abriu suas portas em 1998, a empresa havia acumulado mais de 3 bilhões de libras em vendas de café. Em contrapartida desta receita, os relatórios também apontavam que a empresa havia pago apenas 8,6 milhões de libras em impostos sobre os rendimentos no mesmo período.

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

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

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

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

Portugal é um dos países fundadores da OCDE, tendo

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

Tendo isto em vista, o presente artigo – que assenta em Souza (2017) - visa uma análise comparativa da aplicação da legislação de Preços de Transferência entre Portugal e Brasil, salientando as diferenças encontradas devido ao fato de um seguir as recomendações da OCDE e a outro ter desenvolvido seu próprio modelo de legislação sobre a temática. Por meio de tal análise, o texto tenciona responder à seguinte questão: Quais diferenças essenciais se verificam entre a legislação fiscal de Portugal e Brasil a respeito de Preços de Transferência face aos princípios e recomendações da OCDE?

O texto encontra-se organizado em quatro capítulos, sendo estes, respetivamente: Síntese da Literatura, Metodologia, Preços de Transferência em Portugal e Brasil e, por último, as Considerações Finais.

## 2. OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: UMA SÍNTESE DA PROBLEMÁTICA

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

Hirshleifer (1956) afirmou no seu artigo que as grandes empresas criavam subdivisões que transacionam entre si,

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

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

O autor também evidenciou que calcular o valor correto dos preços de transferência é algo complexo, admitindo que encontrar esse preço depende de uma série de fundamentos econômicos, incluindo a natureza da concorrência nos mercados intermediários e finais, a estrutura dos custos e se existem dependências técnicas entre as diferentes divisões de uma mesma empresa.

Tila (2015) afirma que a análise desenvolvida por Hirshleifer, embora corretamente elaborada, não abordou os efeitos de tributação inerentes às transações intra grupo que ocorrem entre diferentes países ou Estados. Para o autor, os

preços de transferência dentro de uma multinacional não são impulsionados apenas por fatores econômicos, mas também por interesses fiscais. A partir do momento que as multinacionais se encontram em diferentes países, com diferentes taxas tributárias, é considerada uma vantagem fiscal a empresa realocar seus rendimentos para as jurisdições que possuem regimes mais favoráveis.

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

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

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

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

Segundo Sosnowski (2016), as autoridades fiscais estão cientes que a prática dos preços de transferência tende a aumentar e a tornar-se cada vez mais complexa. Isto implica consequências desfavoráveis não apenas ao orçamento do



Estado, que deixa de arrecadar o correto valor tributário, mas também pode prejudicar os acionistas minoritários destas empresas.

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

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

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

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

Sava e Tureatca (2017), seguindo a mesma linha de

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

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

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

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

Entende-se que quando duas empresas associadas praticam condições diferentes das que seriam praticadas entre empresas independentes, seja por imposição ou pela simples aceitação destas, deve ser acrescida ao lucro declarado da organização beneficiada por tais condições a diferença entre a

receita originada e a receita que seria obtida se não houvessem condições especiais na transação. Sendo assim, de acordo com as recomendações da OCDE, a empresa deve ser tributada em conformidade com o princípio de “*arm’s length*”. Dessa forma, acredita-se ser possível preservar a base tributável adequada a cada jurisdição e evitar a dupla tributação das empresas, sendo evidente a tentativa da OCDE de promover um bom ambiente de comércio e investimento internacional para o legislador e para o contribuinte.

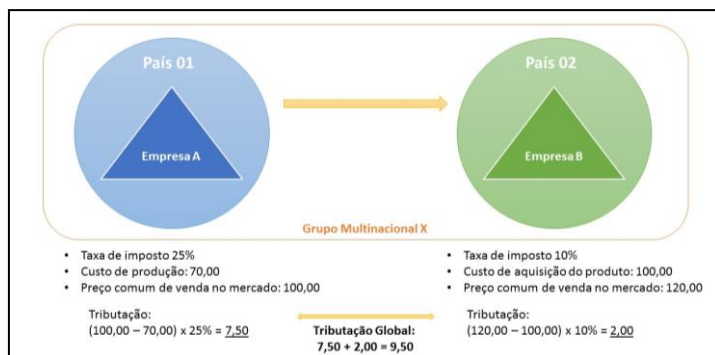
De acordo com a organização, “*In a global economy, coordination among countries is better placed to achieve these goals than tax competition*” (OECD, 2010).

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

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

Na figura 1 é possível observar como a operação funcionaria se ambas as empresas transacionassem de acordo com o princípio de “*arm’s length*”, ou seja, respeitando as condições de um mercado de livre concorrência.

Figura 1 - Situação que respeita o princípio de “*arm’s length*”



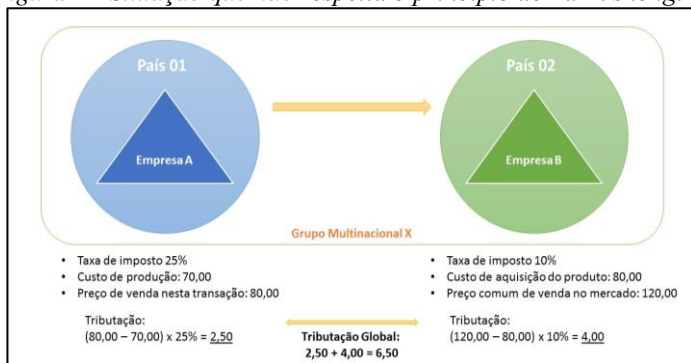
Como é possível verificar, o “País 01” possui uma carga tributária de 25%, portanto o imposto pago pela “Empresa A” na transação efetuada foi de 7,50 unidades monetárias (u.m.). Este valor foi encontrado após o cálculo do imposto sobre o lucro da empresa que fora de 30,00 u.m. - resultado da receita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

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

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

A figura 2 representa a mesma situação. Porém, neste caso, as empresas transacionam sem respeitar o princípio de “*arm's length*”.

Figura 2 - Situação que não respeita o princípio de “*arm's length*”



Nesta última figura há uma importante manipulação dos preços praticados relativamente à transação anterior (fig. 1). Neste novo caso, a transação não respeita os princípios de “*arm's length*”, sendo praticados valores com intuito de transferir o lucro para o país que possui a menor carga

tributária, sendo este o “País 02”.

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

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

Como é possível observar, nesta situação que não respeita o princípio de *“arm’s length”*, o “Grupo Multinacional X” pagou, de maneira global, o valor de 6,50 u.m. de imposto de renda, o que representa uma significativa redução de impostos a pagar de 31,5% face ao valor de 9,50 u.m. no contexto onde o princípio referido foi observado.

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

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

Segundo os autores referidos, as autoridades fiscais tendem a pressupor que toda a vez que as empresas

transacionam com altos preços ou negociam baixos valores de royalties, por exemplo, elas tencionam realocar os lucros para reduzir impostos. Porém, muitas vezes essas escolhas refletem decisões estratégicas que visam superar as imperfeições dos mercados.

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

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

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

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

O regulamento da Comissão Europeia, de 19 de julho de 2010, afirma que “os relacionamentos com partes relacionadas são uma característica normal do comércio e negócios”. Citando, como exemplo que “as entidades realizam

frequentemente partes das suas atividades através de subsidiárias, empreendimentos conjuntos e associadas”.<sup>1</sup>

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

Também é referido que “um relacionamento com partes relacionadas pode ter um efeito nos lucros ou prejuízos e na posição financeira de uma entidade” devido ao fato que empresas relacionadas podem realizar transações que empresas independentes simplesmente não o fariam devido as condições de mercado de plena concorrência. Ainda é citado que “as transações entre partes relacionadas podem não ser feitas pelas mesmas quantias que entre partes não relacionadas”.

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

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

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

---

<sup>1</sup> Vide Jornal Oficial da União Europeia, 2010: 4).

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

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

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

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

Sendo assim, os diversos autores que vimos



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

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

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

Este é um meio que exige muitos esforços à administração tributária, que deve estar atenta as diversas transações que cada empresa realiza, além de aplicar normas económico-legais para calcular qual seria o real valor para tal operação.

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

Ocorrem anualmente inúmeras transações intra grupo muito específicas em empresas multinacionais de grande dimensão. Com isso, existe um alto risco destas operações serem questionadas pela autoridade tributária competente

quanto aos preços praticados serem equivalentes aos de livre concorrência e disto decorrem muitas vezes em multas e custos suportados pelas empresas, no sentido de comprovar por meio dos métodos aceites em tal jurisdição que os preços são similares aos praticados no mercado livre.

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

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

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

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

Segundo Azevedo (2014), os paraísos fiscais nasceram praticamente junto com os impostos. Já na Antiga Grécia as pequenas ilhas vizinhas a Atenas funcionavam como refúgio onde os comerciantes armazenavam suas mercadorias sem necessidade de pagar impostos de importação aplicados pela cidade. Hoje, após alguns séculos, os paraísos fiscais possuem

a mesma finalidade, porém são criados de uma maneira mais elaborada e complexa.

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

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

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

É possível entender desta síntese da literatura que as diferentes forças do mercado, como a oferta e a demanda, a inflação, são capazes de orientar o comportamento dos preços de produtos e serviços tanto no que tange as negociações entre empresas, quanto no que toca as negociações entre empresas e seus consumidores finais. O problema surge quando se trata de negociações entre partes relacionadas, pois tais forças de mercado já não são capazes de influenciar de maneira natural seus preços. Portanto, segundo Cripe, Harmon e West (2016), a questão-chave nestas situações é a definição de um preço capaz de representar um preço de transferência "justo", o que não é simples de definir.

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

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

As empresas podem tanto elaborar seus preços de transferência de modo a evitar qualquer confronto com as autoridades fiscais, quanto podem posicionar seus preços de transferência de maneira agressiva ou abusiva, minimizando seus encargos fiscais, precisando pois de defender sua posição frente as correções que podem ser impostas. Independentemente da empresa ser questionada ou não pela autoridade tributária, que as empresas, os auditores e os

prestadores de serviços tributários não devem jogar uma “*audit lottery*” quando elaboram suas posições fiscais.

Analizadas as principais questões económicas e regulamentares relacionadas com os preços de transferência, veremos de seguida a metodologia usada neste estudo.

### 3. METODOLOGIA

De maneira geral, a metodologia da pesquisa pode ser baseada em duas diferentes vertentes, sendo estas: os métodos qualitativos e os métodos quantitativos (Vergara, 2004).

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

De acordo com Fontelles et al. (2009), o procedimento técnico adotado em pesquisa científica é o meio pelo qual os autores alcançam ora resultados previstos, ora resultados imprevistos. Segundo o autor, dentre as técnicas mais comumente utilizadas, pode-se destacar a pesquisa bibliográfica exploratória e a pesquisa documental. De acordo com tal raciocínio, na primeira os resultados são alcançados por meio da análise de materiais já publicados, como, por exemplo: artigos académicos publicados em revistas periódicas e livros conceituados. Já a segunda, embora se assemelhe a anterior, esta se limita a pesquisa de documentos que não foram objeto de tratamento analítico, ou seja, de documentos legais como: portarias, decretos de lei e instruções normativas.

No presente trabalho foram utilizadas ambos os métodos de pesquisa. Com relação à pesquisa bibliográfica exploratória foram analisados artigos académicos publicados em revistas periódicas brasileiras, portuguesas e internacionais,

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

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

Uma pesquisa qualitativa não faz uso de instrumentos estatísticos de análise de dados para atribuir capacidade preditiva a esta, mas sim de fundamentações baseadas em conhecimentos teóricos. Vieira (2006) e Fernandes e Gomes (2003) sublinham que o fato de não existirem instrumentos estatísticos em uma pesquisa não significa que esta representa uma mera especulação subjetiva.

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

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

de 1956.

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

Segundo Landry (2016) uma pesquisa científica empírica pode levar muito mais tempo para ser desenvolvida em comparação com pesquisas teóricas, devido ao fato da morosidade e dificuldade por parte dos autores de obter acesso aos dados. Notadamente no que se refere a temática dos preços de transferência, o qual muito dificilmente uma empresa concordaria em abrir suas informações financeiras e fiscais sem que a proteção de seu anonimato fosse garantida.

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

#### 4. PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: UMA COMPARAÇÃO ENTRE A SUA APLICAÇÃO NO BRASIL E EM PORTUGAL

Neste capítulo desenvolveremos uma análise dos normativos vigentes no Brasil e em Portugal a fim de detetar suas semelhanças e distinções, procurando assim responder à questão de investigação. Para isso serão abordados os seguintes aspetos: sujeição; métodos de cálculo aceites, documentações necessárias; conceitos de partes relacionadas; prazos para apresentação de documentação, entre outros.

##### 4.1. LEGISLAÇÃO APLICADA NO BRASIL

Pelo fato das grandes multinacionais instalarem suas

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

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

Foram estabelecidos três métodos para o cálculo dos preços de transferência na importação e quatro para exportações, sendo estes, respetivamente:

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

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



margens:

i. A PRL 20%, sendo imputado 20% de margem para a simples revenda de produtos importados. Tal aplica-se à revenda em território brasileiro de produtos importados que não são submetidos a qualquer processo de alteração de suas características.

ii. A PRL 60%, sendo imputado a margem de 60% para produtos importados que são necessários para a produção de diferentes produtos nacionais, ou seja, para os produtos que passarão por alguma etapa de industrialização.

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

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

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

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

Deste modo, originou-se uma vasta discussão entre os contribuintes e a Receita Federal, onde os primeiros alegavam

que uma IN não pode alterar uma norma superior, sendo esta a Lei; enquanto a RFB afirmava que, na verdade, a IN era baseada na própria lei, portanto uma não se sobrepunha a outra.

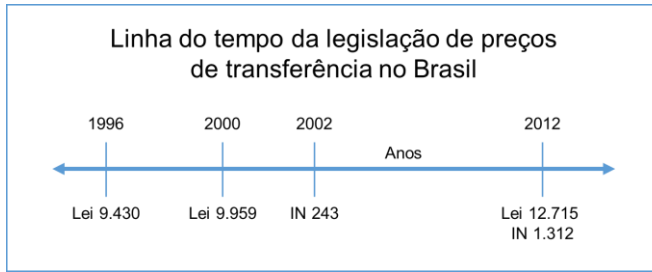
Tal discussão gerou instabilidade e insegurança jurídica para os contribuintes no cenário brasileiro. Isto porque outros dois pontos estritamente jurídicos foram questionados. O primeiro é o fato da Constituição Federal Brasileira não permitir que uma Instrução Normativa aumente um tributo, sendo isto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

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

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

A 3, apresenta um breve resumo do histórico da legislação de Preços de Transferência no Brasil.

Figura 3 - Linha do tempo da legislação de preços de transferência no Brasil



*Fonte: Baseado em Shiraishi et al. (2015)*

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

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

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

análogas.

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

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

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

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

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

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

#### 4.1.1. CONCEITOS NA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

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

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

*“Pessoa Vinculada - Conceito*

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

*I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;*

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

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

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

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

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

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

*VIII - a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista*

*controlador em participação direta ou indireta;*

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

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

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

*Art. 243*

*[...]*

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

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

*[...]*

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

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

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

*Art. 24-A [...]*

*Parágrafo único [...]*

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

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

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

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

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

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

#### 4.1.2. MÉTODOS ACEITES PELA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

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

*“Impostos sobre a Importação*

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

*Imposto sobre a Exportação*

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

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

nas situações de exportação.

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

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

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

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

No que tange aos métodos para cálculos da margem quando de situações de exportação, são previstos os seguintes métodos: Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA), Método do Preço de Venda a



Varejo, no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV), Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP) e Método do Preço sob Cotação na Exportação (PECEX).

Nos termos da lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996, pode-se verificar que há diferentes métodos propostos para encontrar o correto Preço de Transferência. Ou seja, o preço de livre concorrência tanto para bens, serviços e direitos adquiridos no exterior, quanto para receitas oriundas de exportações para o exterior.

O contribuinte pode escolher o método mais apropriado por tipo de produto, serviço e direito, com exceção das operações de compra e venda envolvendo *commodities* sujeitas a cotação em bolsas de mercadorias e futuros, pois estas estão sujeitas à métodos específicos. Ressaltando que o método adotado deve ser aplicado por todo o ano-calendário de maneira consistente. Caso mais de um método seja utilizado e, com isso, sejam encontrados diferentes valores, será dedutível o maior valor apurado até o valor máximo da aquisição do bem, serviço ou direito em questão.

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

#### 4.1.2.1. BENS, SERVIÇOS E DIREITOS ADQUIRIDOS NO EXTERIOR

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

exportações para o exterior”.

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

### *Método dos Preços Independentes Comparados – PIC*

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

Para estas operações serem consideradas, elas devem:

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

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

Caso também não seja verificado preço independente durante o mesmo ano-calendário da importação, abre-se a

exceção de poder ser utilizado o ano-calendário imediatamente anterior, sendo este ajustado à variação cambial do período.

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

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

Conforme é possível ver na figura 4, para encontrar o preço independente comparável foram analisadas as informações de outras três operações comparáveis entre empresas não vinculadas no mesmo ano de 2015. Dentre estas, duas foram transações nacionais e uma de exportação. Considerando que estas possuem suas especificidades, como, por exemplo, o oferecimento de garantia de cinco anos ou componentes adicionais, subtraímos os valores relativos a estes benefícios para que fosse possível equiparar a média aritmética destes valores transacionados com o valor da importação entre as partes vinculadas, foco da questão.

*Figura 4- Exemplo numérico do método PIC*

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

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

### *Método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL*

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

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

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

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

Neste caso não são considerados custos os valores de

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

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

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

*Art. 18º*

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

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

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

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

*c) equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e*

*cinematográficos; (Incluído pela Lei nº 12.715, de 2012)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Conforme é possível visualizar 5 abaixo, as 20 unidades importadas foram revendidas pelo valor de R\$110.000,00 para uma empresa independente no Brasil. Ao excluirmos os custos de ICMS, PIS e COFINS, além da margem de lucro de 40% - fixada para esta categoria de produto - o valor comparativo para preço de transferência foi de R\$48.015,00.

*Figura 5 - Exemplo numérico do método PRL*

Tipo de negociação	Importação de pessoa vinculada Beta -> Alfa	
Empresa	<b>ALFA</b>	
Unidades		20
Valor Total com tributos	\$	25.000,00
(-) Frete e seguro / não vinculado	\$	-700,00
(-) Imposto de Importação	\$	-5.500,00
(=) Custo para importação do produto em: US\$	\$	18.800,00
<b>(=) Custo para importação em: R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>47.000,00</b>
Preço de Revenda do Produto	R\$	110.000,00
(-) ICMS (18%)	-R\$	19.800,00
(-) PIS e COFINS (9,25%)	-R\$	10.175,00
<b>(=) Preço Líquido de Revenda</b>	<b>R\$</b>	<b>80.025,00</b>
(-) Margem de 40%	-R\$	32.010,00
<b>(=) Valor comparativo de Preço de Transf.</b>	<b>R\$</b>	<b>48.015,00</b>
<b>Valor a ser reajustado</b>	<b>R\$</b>	<b>-</b>
Câmbio: US\$ 1,00 = R\$2,50		

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

### *Método do Custo de Produção mais Lucro – CPL*

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

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

### *Método do Preço sob Cotação na Importação – PCI*

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

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

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

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

Para este cálculo ser eficaz, segue abaixo as exceções à



regra que são aceitas na legislação:

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

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

#### 4.1.2.2. RECEITAS ORIUNDAS DE EXPORTAÇÕES PARA O EXTERIOR

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

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

praticuem a venda de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no mercado brasileiro.

Para efeito de comparação, o preço de venda no mercado brasileiro deverá ser considerado líquido de descontos incondicionais concedidos, do imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços, do imposto sobre serviços e das contribuições para a seguridade social - COFINS e para o PIS/PASEP. Enquanto que, nas exportações, o preço de venda será tomado pelo valor depois de diminuído os encargos de frete e seguro, cujo ônus tenha sido da empresa exportadora. Abaixo é possível observar, a título ilustrativo, um exemplo de como este método poderia ser aplicado na prática.

Conforme podemos verificar na 6, a empresa Gama - situada no Brasil - exportou para a empresa Beta – sua subsidiária situada nos EUA – 15 mil xícaras de café, por R\$75.000,00, incluindo, neste valor, o custo de R\$5.000,00 com frete. No mesmo ano a empresa Gama vendeu, no mercado interno brasileiro, o mesmo número de xícaras para uma empresa não vinculada pelo valor total de R\$108.000,00, incluindo R\$5.000,00 em descontos na nota fiscal e R\$23.000,00 de ICMS, PIS, COFINS e ISS.

*Figura 6 - Exemplo numérico de exportações*

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

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

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

#### *Método do Preço de Venda nas Exportações – PVEx*

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

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

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

Este método é definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, que são praticados no mercado atacadista do país de destino entre

pessoas não vinculadas, respeitando condições de pagamento semelhantes, mas sendo diminuídos os tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado;

É possível observar, a título ilustrativo, um exemplo de como este método poderia ser aplicado na prática. A empresa Alfa - localizada no Brasil - vendeu mil unidades de poltronas ao valor unitário de US\$110,00, somando o valor de US\$110.000,00, para outra subsidiária Beta do mesmo grupo multinacional, sendo esta localizada nos EUA. Beta, por sua vez, revendeu estas mil poltronas no atacado para uma empresa independente Gama ao valor unitário de US\$150,00, somando o valor de US\$150.000,00.

Conforme é possível visualizar da 7 abaixo, ao descontar os impostos nos EUA e a margem de lucro fixada em 15% o valor comparável foi de US\$107.500,00. Enquanto o valor de exportação, descontado do valor do frete, foi de US\$102.000,00.

*Figura 7 - Exemplo numérico do método PVA*

Tipo de Negociação	Operação de exportação	
	Alfa -> Beta	Beta -> Gama
Empresa	ALFA	BETA
Unidades	1.000	1.000
Preço de Venda total	\$ 110.000,00	\$ 150.000,00
(-) Impostos no exterior	-	- \$ 20.000,00
(-) Margem de Lucro (15%)	-	- \$ 22.500,00
(-) Frete	- \$ 8.000,00	-
(=) Valor de comparação	\$ 102.000,00	\$ 107.500,00
Valor a ser reajustado:		\$ 5.500,00

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

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

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

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

Este método consiste na média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos que são exportados para pessoas não vinculadas durante o período de apuração da respetiva base de cálculo do imposto de renda da empresa brasileira, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de uma margem de lucro fixada em 15 % (quinze por cento) sobre a soma dos custos com impostos e contribuições.

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

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

#### *Método do Preço sob Cotação na Exportação - PECEX*

Este método é definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos, como, por exemplo

*commodities*, sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

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

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

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

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

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

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

A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda disciplinará este método, inclusive no que concerne a divulgação das bolsas de mercadorias e futuros e das

instituições de pesquisas setoriais internacionalmente reconhecidas para cotação de preços.

#### 4.1.2.3. ALTERAÇÃO NAS MARGENS OU NOS MÉTODOS

No caso Brasileiro, o Ministro de Estado da Fazenda poderá, em circunstâncias justificadas, alterar os percentuais dos métodos de importação e exportação; por ofício, ou mediante requerimento de contribuinte que fundamente os ditos percentuais com base em publicações, pesquisas ou relatórios elaborados conforme o artigo 21º da lei 9.430/96.

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

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

- i. não apresentar os documentos necessários que sirvam de suporte à determinação do preço por ele praticado, assim como às respectivas memórias de cálculo para apuração do preço parâmetro, com base no método escolhido;
- ii. apresentar documentos imprestáveis ou insuficientes para demonstrar a correção do cálculo do preço parâmetro pelo método escolhido; ou
- iii. deixar de oferecer quaisquer elementos úteis à verificação dos cálculos para apuração do preço parâmetro, de

acordo com o método escolhido, quando estes forem solicitados pela autoridade fiscal.

A utilização do método de cálculo para o preço parâmetro deverá ser consistente de acordo com o bem, serviço ou direito, durante todo o ano-calendário. Os custos e preços médios que são citados tanto nos métodos de importação quanto exportação deverão ser apurados com base em:

i. publicações ou relatórios oficiais do governo do país do comprador ou vendedor ou declaração da autoridade fiscal desse mesmo país, quando com ele o Brasil mantiver acordo para evitar a bitributação ou para intercâmbio de informações;

ii. pesquisas efetuadas por empresa ou instituição de notório conhecimento ou publicações técnicas, onde haja especificações quanto ao setor, período, empresas pesquisadas e margem encontrada, assim como identifiquem, por empresa, os dados utilizados.

Essas publicações, pesquisas e relatórios oficiais somente serão admitidos como prova se houverem sido realizados com observância de métodos de avaliação internacionalmente adotados e se referirem ao período contemporâneo com o de apuramento da base de cálculo do imposto de renda da empresa brasileira.

Apenas serão admitidas margens de lucro diferentes das pré-estabelecidas nos métodos, se o contribuinte fundamentar a nova margem com base nestas publicações, pesquisas ou relatórios.

#### 4.1.3. CONSIDERAÇÕES SOBRE A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

A legislação brasileira de preços de transferência visa identificar nas operações que ocorrem entre uma empresa residente e uma parte considerada vinculada localizada no



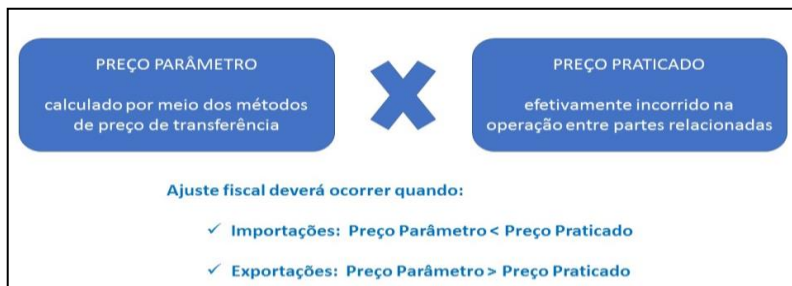
exterior, a margem (excedente económico efetivo) que deveria ser tributada no país.

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

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

O ajuste fiscal deverá ser feito de acordo com a comparação entre o Preço Parâmetro e o Preço Praticado na operação entre partes relacionadas, conforme podemos visualizar na 8 abaixo.

*Figura 8 - Preço Parâmetro x Preço Praticado*



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

O artifício encontrado pelo legislador brasileiro para controlar os preços de transferência não se encontra em total conformidade com o princípio de *arm's length* defendido pela OCDE. Isto pode ser afirmado porque as margens de lucro pré-

estabelecidas não refletem necessariamente a realidade de uma operação entre duas empresas independentes, pois tais margens podem variar durante o mesmo ano ou durante anos subsequentes, de acordo com diversos fatores econômicos já citados no capítulo de revisão de literatura do presente trabalho, como, por exemplo: oferta e demanda, inflação, tendências do mercado, tecnologia, aspetos contratuais, entre outros.

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

Analisado o caso brasileiro, entramos agora na apreciação da situação portuguesa. Para tal, iniciamos essa abordagem com uma breve referência às recomendações da OCDE, seguidas na legislação portuguesa.

#### 4.2. RECOMENDAÇÕES DA OCDE

O desafio dos preços de transferência, no plano conceitual, é o mesmo tanto para os países em desenvolvimento, quanto para os países membros da OCDE: proteger sua arrecadação fiscal sem criar dupla tributação ou incertezas que possam dificultar ou até mesmo inibir investimentos estrangeiros. Sendo assim, a adoção do princípio de "*arm's length*", ou princípio de plena concorrência, é fundamental para que ambos os objetivos sejam alcançados.

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

adotadas no contexto do projeto *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) são disso um bom exemplo.

#### 4.2.1. MODELOS PROPOSTOS PELA OCDE

Os métodos propostos pela OCDE são divididos em dois grupos. O primeiro grupo, designado por “*Traditional Transaction Methods*”, foca-se na maneira como são feitas as operações, comparando os termos e condições de uma transação controlada com outra de plena concorrência. Já o segundo grupo é intitulado de “*Transactional Profit Methods*”, tendo como base dos ajustamentos propostos as margens de lucro obtidas.

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

- A adequação do método a situação em concreto tendo em vista a natureza da operação controlada, sendo necessário realizar uma análise funcional;
- A disponibilidade de informações fiáveis, principalmente no que tange o estudo das operações comparáveis entre empresas independentes;
- O grau de comparabilidade existente entre a transação entre partes relacionadas e entre entidades independentes, assim como a fiabilidade dos ajustes necessários para eliminar as diferenças evidenciadas.

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

métodos.

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

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

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

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

#### 4.3. LEGISLAÇÃO APLICADA EM PORTUGAL

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

De acordo com o CIRC, em seu artigo 63º, configura-se a existência de relações especiais entre duas entidades, quando

uma possuir o poder de exercer de forma direta ou indireta influência significativa nas decisões de gestão da outra.

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

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

Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou ainda que se encontrem em relação de domínio, também se enquadram na situação de influência significativa. Assim como, se a entidade detiver uma participação maioritária em outra entidade, ou caso disponha de mais da metade dos votos ou ainda, se tiver a possibilidade de indicar mais da metade dos membros dos órgãos sociais (art. 486º, CSC).

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

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

domínio e em relação de grupo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Em princípio, os métodos de preços de transferência, de acordo com a teoria ou com a própria legislação, não parecem ser difíceis de serem calculados. Porém, encontrar o correto preço de transferência para uma operação - de modo a respeitar o princípio de *arm's length* - não deve ser visto como uma ciência exata. Ou seja, a aplicação prática do método pode revelar-se mais complexa do que a formulação concetual (Martins, 2015b).

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

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

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

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

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

Quando se trata de operações realizadas com entidades não residentes, sempre que as regras de preços de transferência não forem respeitadas, o sujeito passivo deverá efetuar as correções positivas correspondentes aos seus efeitos fiscais na



determinação do lucro tributável na declaração periódica de rendimentos, no que se refere ao artigo 120º do CIRC.

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

Se a Autoridade Tributária (AT) efetuar correções na determinação do lucro tributável de uma entidade residente em virtude de operações realizadas entre partes relacionadas com outro sujeito passivo de IRC ou de IRS, também deverão ser efetuados ajustamentos na determinação do lucro tributável deste último. De tal forma essa correção deverá ser um reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável daquela entidade.

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

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

#### 4.3.1 OS MÉTODOS ACEITES PELA LEGISLAÇÃO PORTUGUESA

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

#### 4.3.1.1. MÉTODOS COM BASE NAS OPERAÇÕES

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

##### *Método do Preço Comparável de Mercado*

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

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

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

A comparabilidade não deve existir apenas no que tange as características do bem, serviço ou direito transacionado, mas

também quanto a qualidade nas fases de processo de produção e distribuição dos mesmos e com relação a semelhança das entidades envolvidas na negociação, que devem ter um posicionamento no mercado equivalente. Em outras palavras, a utilização deste método exige que a comparabilidade das condições praticadas entre a transação vinculada objeto de análise e a transação não vinculada, usada como referencial, deve estar alinhada de maneira quase perfeita.

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

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

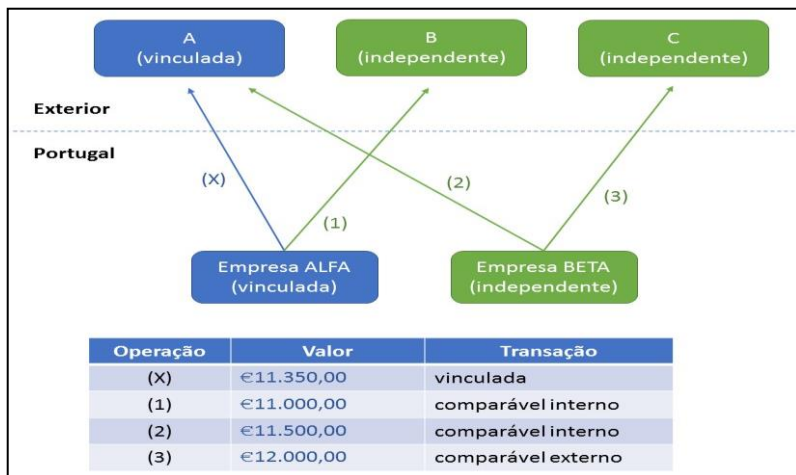
A título ilustrativo podemos citar um exemplo de utilização do método do preço comparável de mercado. Duas empresas hipotéticas - ALFA e “A” - pertencem ao mesmo grupo empresarial e possuem uma negociação controlada. Enquanto as empresas BETA, “B” e “C” são independentes.

As empresas ALFA e BETA são fabricantes de casacos de couro na mesma região de Portugal e vendem produtos considerados comparáveis. Conforme podemos visualizar na figura 9, ALFA vendeu dois lotes de cem casacos de couro no ano de 2016, um lote para a empresa vinculada “A” e outro lote

para a empresa independente “B”, ambas localizadas na Espanha. No mesmo ano a empresa BETA também vendeu dois lotes de cem casacos de couro, um para a empresa “A” e outro lote para a empresa “C”.

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

Figura 9 - Exemplo numérico do método do preço comparável de mercado



### *Método do Preço de Revenda Minorado*

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

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

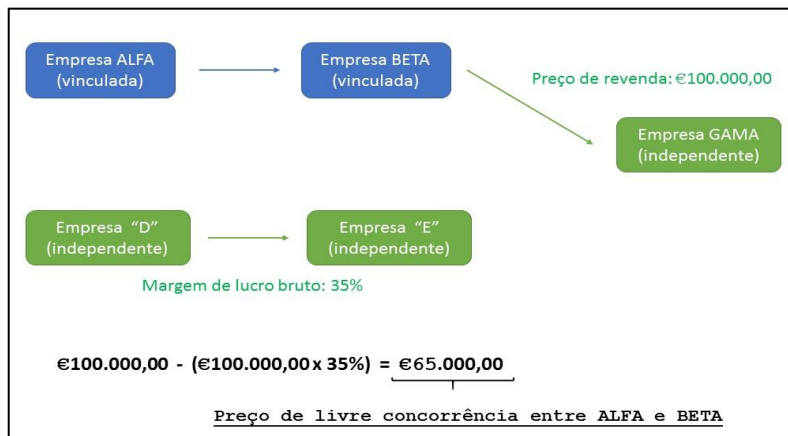
A referida margem deverá possibilitar que o sujeito passivo os custos advindos da operacionalização do negócio em questão. A operação ainda deverá gerar um lucro compatível as demais operações do mercado levando em consideração funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos.

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

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

Conforme é possível observar na figura 10, a margem de lucro bruta, calculada sobre o preço de venda, de uma transação comparável, entre as empresas “D” e “E”, foi de 35%. Sendo assim podemos calcular o correto preço de transferência da operação entre Alfa e Beta de modo a subtrair esta margem de lucro do valor da revenda de Beta para Gama.

*Figura 10 - Exemplo numérico do método de Preço de Revenda Minorado*



Sendo assim, por meio do cálculo efetuado é possível verificar que o preço de livre concorrência na transação entre Alfa e Beta deverá ser de €65.000,00. Isto, claro está, se a transação entre D e E for comparável em todos os seus aspetos relevantes

### *Método do Custo Majorado*

Este método aplica-se no cálculo do preço de venda entre partes relacionadas, no seguimento de aquisição de *inputs* a empresas independentes. A margem a acrescentar aos *inputs* pode ser baseada em operações realizadas pelo próprio sujeito passivo, por uma das entidades pertencentes ao mesmo grupo em uma operação não vinculada ou por uma entidade independente, desde de que cumpram os seguintes requisitos:

- i. exercer funções similares;
- ii. utilizar o mesmo tipo de ativos;
- iii. assumir idênticos riscos;
- iv. transacionar produtos ou serviços similares com entidades independentes; e
- v. adotar um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável.

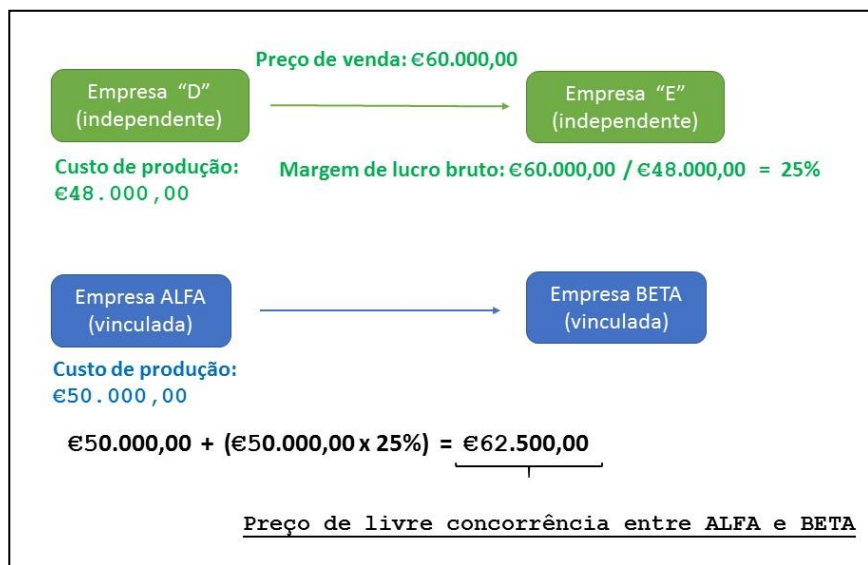
Se as operações não respeitarem todos os requisitos

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

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

Conforme é possível verificar na 11, a empresa “D” vendeu para uma empresa independente denominada de “E” os 5.000 tijolos por €60.000,00. Podemos entender, desta forma, que sua margem de lucro bruto sobre os custos foi de 25%.

*Figura 11 - Exemplo numérico do método do custo majorado*



Sabendo que o custo de produção dos mesmos 5.000

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

#### 4.3.1.2. MÉTODOS COM BASE NOS LUCROS

##### *Método do Fracionamento do Lucro*

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

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

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

a) Na primeira, cada entidade interveniente deve receber uma fração do lucro global de modo a refletir a remuneração condizente com sua contribuição na operação. Isto de maneira que reflita as remunerações que normalmente seriam obtidas por entidades independentes em operações similares tendo em consideração as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos.

b) Na segunda fase deve-se fracionar o lucro ou o prejuízo residual entre cada uma das entidades, levando em consideração sua contribuição quanto as funções relevantes exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos. Com o



uso de informações externas disponíveis sobre o modo como partes independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, determina-se o preço.

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

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

O elevado grau de subjetividade no momento de quantificar o real impacto do contributo de cada empresa envolvida no processo no valor dos bens, serviços ou direitos finais pode ser considerado a maior dificuldade na aplicação deste método.

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

Outro fator importante a considerar é que muitas

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

### *Método da Margem Líquida da Operação*

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

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

Uma questão cerne quanto ao uso deste método respeita ao indicador de margem de lucro de referência mais apropriado. Podem ser a rentabilidade dos ativos, a rentabilidade das vendas, a rentabilidade de exploração, a rentabilidade dos gastos, dentre outros indicadores.

Os rácios de rentabilidade das empresas poderão ser pois: a) rentabilidade das vendas, sendo esta o resultado do coeficiente do EBIT sobre as vendas; b) rentabilidade dos ativos, sendo este o resultado do coeficiente do EBIT sobre o

total dos ativos; c) rentabilidade dos gastos, sendo este o resultado do coeficiente do EBIT sobre os gastos operacionais, dentre outros indicadores de rentabilidades existentes (Martins, 2015). Porém, e como se sabe, o EBIT pode incorporar rendimentos e gastos de natureza não recorrente, o que dificulta a análise (Martins, 2017).

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

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

Caso as operações ou entidades nelas intervenientes não respeitem todos os requisitos considerados relevantes e, por conta disso, surjam diferenças significativas na margem de lucro líquido das operações, o sujeito passivo deverá fazer os ajustamentos para eliminar tal efeito. Desta maneira será possível determinar uma margem de lucro líquido ajustada que corresponda à de uma operação ou série de operações não vinculadas comparáveis.

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

Devido ao fato das transações e as empresas serem consideradas semelhantes em suas características, estas são consideradas comparáveis para verificar os preços de transferência das transações da empresa “A”. Vale ressaltar que, numa situação real, a comparabilidade não iria ser feita apenas com uma outra empresa, mas sim com uma amostra de empresas a fim de se obter um intervalo interquartil da margem amostral.

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

#### 4.3.2. CONSIDERAÇÕES RELEVANTES DA LEGISLAÇÃO PORTUGUESA

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

Os preços de transferência praticados em transações entre pessoas vinculadas devem ser testados, ora por meio dos

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

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

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

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

Portugal permite a concretização de acordos prévios de preços de transferência (APA). Este é um instrumento que facilita tanto o contribuinte, porque evita futuros ajustes dos preços por parte da autoridade fiscal, quanto a autoridade fiscal, no sentido da fiscalização destas empresas, pois não será necessário refazer cálculos e buscar novas informações, sendo necessário apenas verificar se estão sendo cumpridos os termos estabelecidos no APA.

#### 4.4. ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE A LEGISLAÇÃO DE PORTUGAL E BRASIL À LUZ DAS RECOMENDAÇÕES DA OCDE

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

Sendo assim, com intuito de destacar as principais semelhanças e diferenças existentes entre ambas as legislações no que concerne aos preços de transferência, serão de seguida analisados pontos divergentes no que tange às documentações, tempestividade, métodos de cálculo, penalidades, entre outras características.

##### 4.4.1. INFLUÊNCIAS EXTERNAS SOBRE A LEGISLAÇÃO DO PAÍS

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

referida temática da maneira que considerar mais conveniente.

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

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

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

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

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

#### 4.4.2. SUJEIÇÃO AOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Em Portugal, todo contribuinte que, nos termos da lei fiscal, realizar transações entre partes relacionadas, seja esta transação efetuada entre empresas dentro do território nacional

ou não, estará sujeito às regras de preços de transferência. Enquanto no Brasil apenas estarão sujeitas à referida temática as receitas auferidas em operações entre partes relacionadas, desde que sejam efetuadas em transações de exportação e importações do exterior.

No Brasil, e no caso das exportações, se a empresa praticar um preço médio em suas negociações com partes relacionadas, durante o período de apuração, superior a 90% do preço médio praticado no mercado interno, então este não estará sujeito ao ajustamento de preços de transferência. Ainda no caso brasileiro, também não estão sujeitas às regras de preços de transferência todas as operações que envolvam a transferência de tecnologias e o pagamento ou o recebimento de royalties, assim como assistências técnicas relacionadas, sendo estas sujeitas a regras específicas, conforme é possível verificar no artigo 18 da lei nº 9.430/1996.

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

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

Já os países e dependências que a RFB considera apresentar uma tributação favorecida estão expressos no artigo 1º da Instrução Normativa 1.037 de 04 de junho de 2010. Além



destes, o artigo 24-A também obriga que os contribuintes apliquem as regras de apuramento dos Preços de Transferência em operações realizadas com entidades domiciliadas em regimes fiscais privilegiados.

Com relação a legislação referente a definição de partes relacionadas a qual determina as pessoas que estão abrangidas pela normatização dos preços de transferência, podemos verificar no quadro 1 (abaixo) a comparação entre Brasil e Portugal.

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

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

#### *Quadro 1 - Comparação de partes relacionadas*

País:	Portugal	Brasil
<b>Partes relacionadas</b>	<p>É considerado que existem relações especiais entre duas entidades quando</p> <p>f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;</p> <p>e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo partitário ou outro de efeito equivalente;</p> <p>a) Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;</p> <p>b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;</p> <p>c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, e respectivos cônjuges, ascendentes e descendentes;</p> <p>g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;</p> <p>h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças;</p> <p>d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha recta;</p>	<p>Será considerada vinculada à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:</p> <p>I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;</p> <p>II - a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;</p> <p>V - a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos dez por cento do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;</p> <p>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;</p> <p>III - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;</p> <p>IV - a pessoa jurídica domiciliada no exterior que seja caracterizada como sua controlada ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;</p> <p>VI - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiver participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;</p> <p>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;</p> <p>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;</p> <p>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."</p>

Fonte: Baseado em PWC (2015)

#### 4.4.3. MÉTODOS DE CÁLCULO UTILIZADOS

Tanto no Brasil quanto em Portugal o contribuinte tem o direito de adotar o método de cálculo de preços de

transferência que considerar mais coerente e aplicável ao caso, mas é necessário que este seja utilizado consistentemente durante todo o ano-calendário.

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

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

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

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

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

Isto permite ao contribuinte ter a oportunidade de

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

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

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

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

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

*Quadro 2 - Comparação de métodos de cálculo*

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

Fonte: Baseado em PWC (2015)

Com relação aos métodos de cálculo apresentados pela legislação brasileira, deve apontar-se quais são os únicos métodos capazes de equiparar as transações entre as partes relacionadas com a condições reais do mercado internacional. Conforme se verifica no quadro 3, apenas os métodos PIC, PVEX, PCI e PECEX possuem margens flexíveis.

*Quadro 3 - Comparação de métodos com margens fixa*

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

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A fim de responder à questão orientadora deste trabalho, desenvolvemos no uma análise dos normativos vigentes no Brasil e em Portugal para que assim pudéssemos efetuar uma análise comparativa entre ambas legislações a fim de detetar suas semelhanças e pontos de distinções.

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

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

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

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

No Brasil o governo aprovou, em 1996, a Lei 9.430/96 que regulamenta especificamente os preços de transferência, enumerando os métodos de cálculo aceites pelo legislador,

assim como as disposições gerais sobre a temática. Também foram lidas e estudadas diferentes Instruções Normativas que fizeram parte do desenvolvimento da matéria no país devido a ao fato de possuírem influência na legislação em vigor atual.

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

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

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

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

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

Além disso, a legislação brasileira caracteriza-se por basear seus métodos de cálculo das margens em dois grupos,

sendo estes de importações e exportações. Em contraponto, as orientações da OCDE e a autoridade fiscal portuguesa que dividem seus métodos em outros dois grupos, sendo estes modelos baseados nas operações e modelos baseados no lucro.

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

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

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

Um ponto convergente entre ambas as legislações é



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

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

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

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

Por outro lado, a legislação brasileira possui modelos

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

A partir de tal análise comparativa entre a legislação do Brasil e Portugal, principalmente no que tange aos métodos adotados, é possível afirmar que estas se divergem substancialmente. Fato este que culmina na dificuldade das empresas internacionais transacionarem com o Brasil, pois ao contrário de Portugal, que segue as orientações da OCDE junto com outros 34 países membros, além de outros países não membros que adotam normatizações semelhantes às da OCDE, o Brasil possui leis específicas e únicas em contexto global, o que torna as transações mais burocráticas e dispendiosas já que os grupos multinacionais precisam necessariamente elaborar no mínimo dois diferentes dossiês de preços de transferência: um para o Brasil e outro para o país ao qual a operação é realizada.

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

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

Ainda, há que se frisar que o fato do Brasil não seguir

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

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



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AB InBev: Anheuser-Busch InBev “AB InBev Annual Report 2016” <http://www.ab-inbev.com/content/dam/universaltemplate/ab-inbev/investors/report-s-and-filings/annual-and-hy-reports/2017/03/AB%20InBev%20Annual%20Report%202016%20%20Financial%20report.pdf> [18 de março de 2017].
- Afik, Zvika; Lahav, Yaron. (2016) “Risk Transfer Valuation in Advance Pricing Agreements Between Multinational Enterprises and Tax Authorities” *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 31 (2), 203-211.
- Andrade, Maria M. (2007) *Introdução à metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Altas.
- Antunes, José E. (2011) “Tributação dos grupos de sociedades” *Revista de Direito e Gestão Fiscal*. 45, 05-26.

- Azevedo, Belmiro (2003) “A Fiscalidade como Estratégia de Desenvolvimento” *FISCO*. 109/110, 3-8.
- Azevedo, Maria E. (2014) “A Elisão Fiscal Internacional e os Paraísos Fiscais” *Ciência e Técnica Fiscal*. 432, 23-71.
- Bergin, Tom (2012) “Special Report: How Starbucks avoids UK taxes” Reuters, <http://uk.reuters.com/article/us-britain-starbucks-tax-idUKBRE89E0EX20121015> [08 de maio de 2017].
- Campbell, Katherine; Helleloid, Duane (2016) “Starbucks: Social responsibility and tax avoidance” *Journal of Accounting Education*. 37, 38-60.
- Cruz, José (2012) “Jurisdições de sigilo: a verdadeira identidade dos paraísos fiscais, o que mudou?” *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 08(II), 475-497.
- Cripe, Bradrick M.; Harmon, Anthony; West, Timothy D. (2016) “Lenzini Steel: The Impact of Transfer Pricing and Taxes on International Operations” *Issues In Accounting Education*. 31(4), 369-387.
- Enriques, Luca (2015) “Related Party Transactions: Policy Options and Real-World Challenges (with a Critique of the European Commission Proposal)” *European Business Organization Law Review*. 16(1), 1-37.
- EY (2016) *Worldwide Transfer Pricing Reference Guide*. Inglaterra: EYGM, DL1534
- Ferreira, Adilson (2016) *Planeamento e Gestão Fiscal*. Angola: Escolar Editora.
- Fernandes, Luciane A.; Gomes, José M. M. (2003) “Relatório de pesquisa nas Ciências Sociais: Características e modalidades de investigação” *ConTexto*. 3 (4), 1-23.
- Figueiredo, N. (2007). *Método e metodologia na pesquisa científica (2ª ed.)*. São Caetano do Sul: Yendis Editora.
- Fontelles, Mauro J.; Simões, Marilda G.; Farias, Samantha H.; Fontelles, Renata G. S. (2009) “*Metodologia da Pesquisa Científica: Diretrizes para a elaboração de*

- um Protocolo de Pesquisa” Revista Paraense de Medicina*, 23(3), 1-8.
- Gonçalves, Mónica A. V. (2014) “O que significa ter um produto com Qualidade e qual o seu custo?” *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 15(IV), 488-513.
- Hirshleifer, Jack (1956). “On the Economics of Transfer Pricing” *The Journal of Business*, 29 (3), 172-184.
- Huh, Woonghee T.; Park, Kun S. (2013) “Impact of Transfer Pricing Methods for Tax Purposes on Supply Chain Performance under Demand Uncertainty” *Naval Research Logistics*. 60 (4), 269-293.
- Jornal Oficial da União Europeia (2010) Regulamento da comissão de 19 de Julho de 2010. Bruxelas: Comissão Europeia, (UE) nº 632/2010. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:32010R0632> [22 de junho de 2016].
- Keuschnigg, Christian; Devereux, Michael P. (2013) “The arm’s length principle and distortions to multinational firm organization” *Journal of International Economics*. 89, 432-440.
- Kozłowska-Makós, Danuta (2014) “Transfer pricing optimization in complex capital structures” *Journal of economics & management*. 18, 73-89.
- Landry, Robert J. (2016). "Empirical Scientific Research and Legal Studies Research-A Missing Link" *Journal Of Legal Studies Education*. 33(1), 165-170.
- Marques, João A. (2015) “A Avaliação da Dimensão Ética como Fator Determinante na Avaliação de Planeamento Fiscal Abusivo” *Revista Portuguesa de Contabilidade*. V (18), 221-248.
- Martins, António (2015) “A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações”, *Boletim de Ciências*

*Económicas*, vol. LVIII, pp.1-62

- Martins, António (2015 b), “Transfer pricing and comparables: public finance pressures and corporate tax auditing” *Journal of Accounting and Finance*, 15 (3) pp-114-123.
- Martins, António (2017) “Accounting information and its impact in transfer pricing tax compliance: a Portuguese view”, *EuroMed Journal of Business*, 12, 2, 207-220
- Nestlé “Annual Review 2016” [http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual\\_reports/2016-annual-review-en.pdf](http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual_reports/2016-annual-review-en.pdf) [18 de março de 2017].
- OECD (2010) *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE (2016) “*Perspectives économiques de l’OCDE*”. Paris: OECD Publishing.
- OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development (2017) “About” <http://www.oecd.org/about/> [17 de junho de 2017].
- P&G: Procter & Gamble “P&G 2016 Annual Report” <http://www.pginvestor.com/Cache/1500090608.PDF?O=PDF&T=&Y=&D=&FID=1500090608&iid=4004124> [18 de março de 2017].
- Pereira, Manuel H. F. (2014) *Fiscalidade*. Coimbra: Almedina.
- Pereira, Márcio (2014) “O papel dos preços de transferência” *Revista Portuguesa de Contabilidade IV* (13), 81-100.
- Portal das Finanças “Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B” [https://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/9C6AD1C6-5AD0-479D-A820-10426B2E0C8A/0/portaria\\_1446-c-2001\\_de\\_21\\_de\\_dezembro\\_i\\_serie\\_b.pdf](https://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/9C6AD1C6-5AD0-479D-A820-10426B2E0C8A/0/portaria_1446-c-2001_de_21_de_dezembro_i_serie_b.pdf) [10 de julho de 2016].
- PWC: PricewaterhouseCoopers (2015) “International Transfer Price 2015/16”

- <http://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/international-transfer-pricing-guide-2015-2016.pdf> [12 de fevereiro de 2017]
- RFB: Receita Federal Brasileira (2009) “Preço de Transferência”  
<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-informacoes-economico-fiscais-da-pj/respostas-2010/capituloxix-irpjcsloperacoesinternacionais2009.pdf> [06 de junho de 2017].
- Santos, António C. (2004) “A Fiscalidade das “*Praças Internacionais de Negócios*” na Óptica da União Europeia” *FISCO*. 111/112, 31-59.
- Sarmiento, Joaquim M.; Diniz, Edmundo (2012) “A Zona Franca da Madeira é um “Off-Shore”” *Revista Portuguesa de Contabilidade*. 06(II), 255-268.
- Sava, Valentin; Tureatca, Manuela V. (2017) “Transfer Pricing - Between Optimization and International Tax Evasion” *Annals Of Dunarea De Jos University*. 23, 107-112.
- Shiraishi, Pâmela K.; Santos, Roberto F.; Gonzales, Alexandre (2015) “Preços de transferência - os impactos da nova metodologia de cálculo trazida pela Lei nº 12.715 de 2012”. *Enfoque: Reflexão Contábil*. 34(3), 57-76.
- Sikka, Prem; Willmott, Hugh (2010) “The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness” *Critical Perspectives on Accounting*. 21, 342-356.
- Sosnowski, Michał (2016) “Transfer pricing issues in taxation of related entities” *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. (451), 431-447.
- Souza, Carlos (2017), “Análise Comparativa, entre Portugal e Brasil, das normas fiscais sobre Preços de

- Transferência”, Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, polic.
- Starbucks “Starbucks Fiscal 2016 Annual Report” [https://s21.q4cdn.com/369030626/files/doc\\_financials/2016/Annual/FY16-Annual-Report-on-Form-10-K.pdf](https://s21.q4cdn.com/369030626/files/doc_financials/2016/Annual/FY16-Annual-Report-on-Form-10-K.pdf) [08 de maio de 2017].
- TILA, Dorina (2015) “Transfer Pricing: A Multistate Tax Issue” *Journal of State Taxation*. 34(1), 25-30.
- Unilever “Unilever Annual Report and Accounts 2016” [https://www.unilever.com/Images/unilever-annual-report-and-accounts-2016\\_tcm244-498744\\_en.pdf](https://www.unilever.com/Images/unilever-annual-report-and-accounts-2016_tcm244-498744_en.pdf) [18 de março de 2017].
- Vergara, S. C. (2004) *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas S.A..
- Vieira, M. M. F. (2006) *Pesquisa Qualitativa Em Administração*. Rio de Janeiro: FGV.
- Yao, Jen-Te (2013) “The arm’s length principle, transfer pricing, and location choices” *Journal of Economics and Business*, 65, 1-13.