

# PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NAS EXPORTAÇÕES E PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

**Dráusio Vioti Ferreira**

**Sílvio Hiroshi Nakao**

**TATIANA ALBANEZ**

**FLÁVIO VALLADÃO FLORES HEHL GLETTE**

## **Resumo:**

*A competitividade decorrente da globalização exige que empresas se preparem da melhor forma possível, buscando diferenciais que permitam sua sobrevivência no mercado. Um desses diferenciais se referem aos tributos, o que leva as empresas a realizarem um bom planejamento tributário, a fim de obter economia fiscal e se tornarem mais competitivas. Uma das ferramentas do planejamento tributário é o preço de transferência que é definido como a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades de uma mesma empresa e sua utilização nas exportações está intimamente vinculado à atuação de empresas multinacionais. Neste trabalho, procurou-se examinar a questão dos preços de transferência do ponto de vista tributário. Verificou-se, por meio de estudo de caso, que a determinação do preço de transferência pode trazer economia de tributos dentro dos limites e exigências da lei. Porém, a determinação do preço de transferência ideal não pode ser realizada por apenas uma das partes envolvidas na negociação, porque poderia deixar de ser efetivo em função das diferenças de carga tributária dos países.*

**Área temática:** *Controladoria*

## **Preços de transferência nas exportações e Planejamento tributário**

### **Resumo**

A competitividade decorrente da globalização exige que empresas se preparem da melhor forma possível, buscando diferenciais que permitam sua sobrevivência no mercado. Um desses diferenciais se referem aos tributos, o que leva as empresas a realizarem um bom planejamento tributário, a fim de obter economia fiscal e se tornarem mais competitivas. Uma das ferramentas do planejamento tributário é o preço de transferência que é definido como a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades de uma mesma empresa e sua utilização nas exportações está intimamente vinculado à atuação de empresas multinacionais. Neste trabalho, procurou-se examinar a questão dos preços de transferência do ponto de vista tributário. Verificou-se, por meio de estudo de caso, que a determinação do preço de transferência pode trazer economia de tributos dentro dos limites e exigências da lei. Porém, a determinação do preço de transferência ideal não pode ser realizada por apenas uma das partes envolvidas na negociação, porque poderia deixar de ser efetivo em função das diferenças de carga tributária dos países.

**Palavras-chave:** Preço de transferência. Planejamento tributário. Transações intercompanhias.

**Área Temática:** Controladoria

### **1 Introdução**

Atualmente, o cenário do comércio internacional demonstra que o processo de globalização da economia permanece cada vez mais forte, em razão da alta necessidade de se ampliar as relações de investimento e de negócios entre as diversas entidades de vários países. Para tanto, algumas empresas e companhias instalam-se em diferentes países, permanecendo como subsidiárias, facilitando a captação de recursos e a relação de comércio entre nações.

As autoridades fiscais possuem o interesse de tributar adequadamente as transações internacionais intercompanhias, monitorando-as e coibindo possíveis evasões de divisas.

Uma das possibilidades de evasão é a transferência de lucro por meio da manipulação dos preços de transferência entre unidades de um mesmo grupo, pois preços menores pagos à unidade de origem possibilitam margens maiores na revenda da unidade de destino.

Por conta disso, a legislação brasileira possui dispositivos que determinam maneiras de se estabelecer o preço de transferência a ser praticado.

Pelo lado da empresa, a economia mundial, exige que todos se preparem da melhor forma possível, buscando diferenciais que permitam sua sobrevivência no mercado. Um desses diferenciais se refere aos tributos, o que leva as empresas a realizar o chamado planejamento tributário, a fim de obter economia fiscal e se tornarem mais competitivas.

O objetivo do planejamento tributário, em última análise, é a economia tributária, em que, cotejando as várias opções legais, o contribuinte obviamente procura orientar os seus passos de forma a evitar, sempre que possível, o procedimento mais oneroso do ponto de vista fiscal. De acordo com Fabretti (2001, p.30), planejamento tributário é “o estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando-se seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas”.

Com tudo isso, temos o seguinte cenário: empresas necessitando maior competitividade e o governo impondo regras tributárias para preços de transferência para evitar abusos na tentativa de redução da carga tributária por parte das empresas.

Assim, o problema a ser tratado neste artigo é: como os preços de transferência podem trazer aumento de lucro por meio de planejamento tributário?

## 2 Metodologia

Este estudo será realizado de acordo com os seguintes métodos:

- Método de revisão bibliográfica. A finalidade deste método de pesquisa é conhecer as diferentes formas de contribuição científica que já foram realizadas sobre determinado assunto ou fenômeno a ser estudado (OLIVEIRO,1997);
- Método de estudo de caso. Segundo Andrade (1999), o estudo de caso tem como principal função explicar sistematicamente os fatos que acontecem no contexto social e geralmente se relacionam com uma multiplicidade de variáveis. Com um problema de pesquisa (objetivo) delimitado, o estudo de caso possibilita a penetração na realidade social (MARTINS; LINZ, 2000), que não é possível em outras análises.

O estudo de caso será realizado em uma empresa atuante na indústria de café solúvel, com empresas vinculadas no exterior.

## 3 Preço de transferência

O termo “preço de transferência” tem sido utilizado para identificar os controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias, ou quando uma das partes está sediada em paraíso fiscal. Em razão das circunstâncias peculiares existentes nas operações realizadas entre estas partes, o preço praticado nessas operações pode ser artificialmente estipulado e, conseqüentemente, divergir do preço de mercado negociado por empresas independentes, em condições análogas.

De acordo com Emmanuel e Mehadfi (apud Rosseto, 2003, p.2), preço de transferência “é a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades organizacionais de uma mesma empresa”.

O preço de transferência está intimamente vinculado à atuação de empresas multinacionais. Assim, sua importância pode ser avaliada pela crescente magnitude das operações dessas empresas no comércio internacional, acompanhadas de perto pela preocupação das autoridades fiscais mundiais, em assegurar a justa tributação das riquezas geradas por suas transações em seus respectivos países, o que conflita com o objetivo empresarial de minimização da carga tributária global e tem gerado um clima de permanente disputa entre os fiscos e os empresários.

O que norteia o preço de transferência é o princípio denominado *Arm's length*. Em toda a literatura sobre o tema, a expressão está associada à equiparação das condições em que são realizadas as transações entre partes vinculadas, como se estas fossem efetivadas entre partes independentes, em mercados de livre concorrência e, portanto, sem a interferência de vínculos econômicos, societários e de qualquer outra natureza existentes entre partes relacionadas. Neste sentido, a melhor tradução para *arm's length* seria a conotação de que estas transações estivessem sendo conduzidas de forma neutra, imparcial e isenta de outras interferências que não as forças de mercado.

Historicamente, o Princípio de Neutralidade possui duas origens distintas, ambas baseadas no conceito de igualdade de tratamento:

- Na Europa Continental ele fundamenta os ajustes na renda de acionistas majoritários que, em função de sua posição privilegiada, receberam benefícios extraordinários e que não foram oferecidos à tributação;
- Durante a I Guerra Mundial, o Reino Unido e os Estados Unidos introduziram leis específicas sobre preço de transferência com um enfoque internacional visando coibir a evasão fiscal por parte de companhias controladoras que alteravam o lucro de companhias associadas no exterior (ROSSETO, 2003).

Atualmente, este princípio consta dos modelos de tratados de não bitributação da Organização das Nações Unidas (ONU) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Quase todos os países possuem leis domésticas (genéricas ou específicas), permitindo que as autoridades tributárias ajustem os preços de transferência que se desviem desse princípio, o que evidencia a importância de um consenso genérico sobre o preço de transferência, baseado em métodos neutros, possibilitando acordos mútuos sobre procedimentos relacionados a preço de transferência, consenso esse que surgiu basicamente como uma resposta ao problema da bitributação.

O motivo primordial para a adoção do princípio da neutralidade para se determinar um preço de transferência neutro nas transações entre partes relacionadas é proporcionar um tratamento tributário equânime entre as empresas vinculadas e as independentes, a fim de eliminar as considerações tributárias das decisões econômicas.

O princípio da neutralidade possui características baseadas em amplos princípios tributários (comparabilidade e transação) reconhecidos em quase todos os países industrializados, razão pela qual este, inicialmente, foi utilizado em questões tributárias internas com seu posterior desenvolvimento e aplicação nas questões tributárias internacionais, com a generalização da aplicação bem sucedida desse princípio, repousando na extensão e grau de flexibilidade nas comparações permitidas pelas autoridades fiscais de cada país.

Dessa forma, o intuito do princípio da neutralidade é a equiparação dos negócios entre partes relacionadas com aqueles realizados por empresas independentes, ou seja, os preços praticados nas transações entre companhias relacionadas devem ser determinados com base nos preços que seriam praticados por empresas independentes em operações semelhantes, em condições similares e de livre concorrência, para fins de tributação.

O dispositivo regulador de preço de transferência é encontrado em outros ordenamentos jurídicos espalhados pelo mundo, possuindo a mesma finalidade da legislação brasileira no que se refere a coibir a distribuição disfarçada de lucro para suas respectivas filiais ou matrizes localizadas fora de sua jurisdição.

A preocupação com relação à sistemática de preços de transferência é antiga. No entanto, os parâmetros da OCDE só começaram a ser definidos nos anos 60, com a expansão das operações das multinacionais nos mercados externos, acompanhada do crescimento das transações entre partes relacionadas. Tais discussões geraram, em 1979, um relatório de diretrizes com a finalidade de combater a bitributação (ROSSETO, 1999).

Essas diretrizes foram seguidas durante a década seguinte, culminando com várias alterações introduzidas na legislação fiscal americana, como forma de combater a penetração, principalmente, de produtos alemães e japoneses. Devido a essas mudanças, a OCDE efetuou uma revisão do relatório de 1979, gerando novas diretrizes, visando a estabelecer parâmetros para que fiscos e contribuintes encontrem soluções mutuamente satisfatórias sobre aspectos tributários do preço de transferência.

#### **4 A legislação sobre preço de transferência no Brasil**

O preço de transferência foi introduzido na ordem tributária brasileira pela Lei nº 9.430/96 e regulamentada pelas Instruções Normativas nºs 243, de 11 de novembro de 2002; 321, de 14 de abril de 2003 e 328, de 30 de dezembro de 2003.

O controle fiscal dos preços de transferência foi imposto em função da necessidade de se evitar a perda de receitas fiscais. Essa redução se verifica em face da alocação artificial de receitas e despesas nas operações com venda de bens, direitos ou serviços, entre pessoas situadas em diferentes jurisdições tributárias, quando existe vinculação entre elas, ou ainda que não sejam vinculadas, mas desde que uma delas esteja situada em paraíso fiscal (país ou dependência com tributação favorecida ou cuja legislação interna oponha sigilo à divulgação de informações referentes à constituição societária das pessoas jurídicas ou a sua titularidade).

As operações que estão sujeitas ao controle de preço de transferência, quando realizadas com pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior, consideradas como vinculadas, inclusive realizadas através de interposta pessoa, ou ainda que não vinculadas, mas residentes ou domiciliadas em país ou dependências consideradas como paraíso fiscal são as importações de bens, serviços e direitos; as exportações de bens, serviços e direitos; os juros pagos ou creditados em operações financeiras, quando decorrentes de contrato não registrado no Banco Central do Brasil e os juros auferidos em operações financeiras, quando decorrentes de contrato não registrado no Banco Central do Brasil.

Estão obrigados à observância das regras de preços de transferência, conforme arts. 1º e 39 da Instrução Normativa 243/02:

- a) as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que praticarem operações com pessoas físicas ou jurídicas, residentes ou domiciliadas no exterior, consideradas vinculadas, mesmo que por intermédio de interposta pessoa;
- b) as pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no Brasil que realizem operações com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residentes ou domiciliadas em países que não tribute a renda ou que a tribute à alíquota inferior a vinte por cento, ou cuja legislação interna oponha sigilo relativo à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade.

A legislação brasileira adota o conceito de empresa vinculada. São elencados, tanto no art. 23 da Lei nº 9.430/96, como no art. 2º da IN 243, vários critérios para que sejam as partes consideradas empresas vinculadas, a saber:

- 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 parágrafos 1º e 2º, 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 parágrafos 1º e 2º, 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 parágrafos 1º e 2º, 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.

O conceito de país de tributação favorecida deve ser aplicado ao contribuinte individualmente considerado, conforme descrito em: §1º, art. 24 da Lei nº 9.430/1996; §1º, art.39 da IN nº 243, de 2002.

O *preço parâmetro* é o preço apurado por meio dos métodos de preços de transferência constantes da legislação brasileira que servirá de referência na comparação com o preço que foi efetivamente praticado pela empresa.

*Custo ou preço praticado pela empresa* é a média aritmética ponderada dos preços pelos quais a empresa efetivamente comprou ou vendeu um determinado produto, durante o ano-calendário. Deve ser calculado, obrigatoriamente, produto a produto. *Custo ou preço médio calculado*, ou *preço parâmetro*, é a média aritmética ponderada de preços praticados em operações entre empresas independentes coletados e ajustados, conforme método definido em lei, escolhido pelo contribuinte. Também deve ser calculado, produto a produto.

## 5 Determinação de preços de transferência

A legislação brasileira prevê tratamento para as importações e para as exportações.

Para determinar o preço que servirá como parâmetro de comparação com o preço praticado nas importações entre partes relacionadas, a legislação prevê os seguintes métodos:

- **PIC - Preços independentemente comparados:** será utilizada a média aritmética ponderada dos preços praticados para bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, em transações de compra e venda entre empresas independentes, no mercado brasileiro ou de outro país. O preço de transferência é o obtido pela média ponderada dos preços praticados para os bens importados da parte relacionada durante o período de apuração. Se o preço praticado pela empresa for superior ao de comparação, determinado pelo método PIC, a diferença será adicionada à base de cálculo do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição Social (CS);
- **PRL - Preço de revenda menos lucro:** o PRL pode ser interpretado como o preço médio ponderado de revenda do produto final para o ano, deduzido dos descontos incondicionais concedidos, os tributos sobre vendas e comissões e corretagens pagas e pela aplicação de uma margem de lucro de:
  - a) 20%, na hipótese de revenda de bens, serviços ou direitos, ou
  - b) 60%, na hipótese de bens, serviços ou direitos importados aplicados na

produção.

Dessa forma, o preço de comparação é determinado pela média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, margem de lucro de 20% calculada sobre o preço de revenda (excluídos os descontos, tributos sobre vendas e comissões e corretagens pagas). No método PRL são admitidos ajustes apenas para as condições de pagamento (à vista ou a prazo);

- **CPL - Custo de produção mais lucro:** o método CPL é aplicável somente para as importações de bens de parte relacionada que se destinem à imobilização ou produção de outros bens. Neste método, o preço de comparação será calculado levando-se em conta o custo médio ponderado de produção dos bens, idênticos ou similares, no país de origem, acrescido de margem de lucro de 20% sobre o custo apurado (antes da incidência de impostos e taxas) e dos tributos sobre exportação cobrados pelo país de origem dos bens. Os custos de produção incorridos pelo fabricante no exterior serão considerados, proporcionalmente, às quantidades destinadas à parte relacionada no Brasil.

A determinação do preço de transferência sobre exportações possui características próprias com relação aos métodos nas importações. Isso porque ao mesmo tempo em que existe a preocupação com relação às práticas desleais de comércio, subfaturando as receitas com o intuito de diminuir o pagamento de impostos, há cuidados para que tais regras não prejudiquem o comércio exterior e a busca de novos mercados para os produtos e serviços brasileiros. Para tanto, foram previstas três hipóteses que dispensam o contribuinte de aplicar qualquer um dos métodos de determinação do preço de transferência:

- I. preço de exportação para partes relacionadas igual ou superior a 90% do preço médio praticado no mercado brasileiro;
- II. margem líquida mínima de 5% nas exportações para partes relacionadas;
- III. receita líquida das exportações inferior a 5% da receita líquida total.

Além disso, a IN 243/02, em seu art. 30, exclui da sistemática de tributação do preço de transferência as exportações para partes relacionadas que tenham por objetivo a conquista de novos mercados, mesmo que efetuadas a preços inferiores a 90% dos preços médios praticados no Brasil para bens idênticos ou similares.

Pelo exposto, ficam sujeitos à sistemática de tributação do preço de transferência, no caso das exportações, somente os contribuintes que não se enquadrarem nas três hipóteses já sumariadas ou na situação de conquista de novos mercados.

Nesse caso, a determinação do preço que servirá para a comparação com o preço praticado nas transações com partes relacionadas será por meio dos métodos previstos na legislação para as operações de exportação, a seguir:

- **PVEx - Método do preço de venda nas exportações:** o preço mínimo a ser praticado com pessoa vinculada domiciliada no exterior, será definido como a média aritmética ponderada dos preços praticados, por produto, para outros clientes do exterior, ou, na falta destes, em conformidade com os que forem praticados por outra exportadora nacional;
- **PVA - Método do preço de venda por atacado no país de destino, diminuído do lucro:** a exportadora deve obter de seu cliente as seguintes informações relativas a cada bem:

- a) média aritmética ponderada dos preços de venda de bens idênticos ou similares praticados no mercado atacadista de seu país;
- b) condições de pagamento com as respectivas variações nos preços;
- c) tributos incluídos no preço, de acordo com a legislação do país de destino;
- d) a margem de lucro.

Dessa forma, o preço se define por meio de informações relativas à prática do mercado de destino, com relação aos bens exportados, ou, na sua ausência, em relação aos bens idênticos ou similares;

- **PVV - Método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro:** é referenciado no art. 25 da IN 243, onde a empresa domiciliada no Brasil deve obter as mesmas informações citadas no método anterior, porém no que se pratica no varejo. As únicas diferenças são:
  - a) nas vendas a varejo, a margem é de 30%, diferentemente dos 15% aplicados no atacado;
  - b) a base de cálculo da margem de lucro, no caso das vendas no atacado, é o preço diminuído dos tributos sobre a venda, enquanto no varejo, é, simplesmente o preço, sem qualquer redução;
- **CAP - Método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro:** é regulamentado no art. 26 da IN 243/96 e mais facilmente aplicado pela empresa, já que não depende de informações do exterior, porém deve-se ter cuidado na apropriação dos custos de produção dos bens, serviços e direitos e demonstrada a média aritmética ponderada segundo os custos de aquisição ou produção, conforme o caso, no período de apuração do pagamento do IR e da CS. Portanto, esse método exige, para cada bem, serviço ou direito exportado:
  - a) a demonstração do custo médio ponderado de todas as aquisições de mercadorias de revenda realizadas ou, conforme o caso, a demonstração de todas as produções de bens, serviços ou direitos realizados;
  - b) o cômputo a cada bem, serviço ou direito, de revenda ou de produção própria do valor dos impostos e contribuições cobrados no Brasil;
  - c) o acréscimo da margem de lucro de 15% sobre os custos incorridos.

Conforme o § 1º do art. 26 da IN 243/96, os valores de frete e seguro pagos pela empresa adquirente integram o custo de aquisição.

## 6 Estudo de caso

Com o objetivo de tratar empiricamente o problema levantado, foi adotado o método de estudo de caso. Não será citado nesse trabalho o nome da empresa em análise, visto que a empresa exigiu sigilo.

Assim, como forma de viabilizar a pesquisa, procurou-se obter de uma empresa dados, mesmo que incompletos, e realizar seus complementos através de simulações, agregando maiores subsídios para a conclusão final desse trabalho.

A referida empresa, também, deveria atuar no mercado externo por meio de empresas vinculadas no exterior, de forma a caracterizar o preço de transferência internacional intercompanhias.

A combinação dos parâmetros aqui elencados resultou na escolha de uma empresa atuante na indústria de café solúvel, para objetivo de estudo desse trabalho.

Essa indústria exporta para várias outras empresas sediadas no exterior, com tributação diferente da do Brasil.

Os números da Tabela 1 a seguir apresentados foram os que de fato ocorreram e, com base neles, foi realizada a comparação entre os preços parâmetros encontrados na aplicação dos quatro métodos de preço de transferência para exportação existentes na lei brasileira. São seis produtos diferentes, com suas respectivas quantidades transferidas e preços médios.

Na ocasião dessas exportações, a empresa não havia adotado formalmente nenhum dos métodos, o que demandou exame de auditoria e o necessário estudo posterior para efeito de tributação.

Tabela 1 - Valores efetivamente praticados (em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	12,82	1.384.560,00
2	95.031	9,41	894.241,71
3	581.595	12,98	7.549.103,10
4	20.250	17,86	361.665,00
5	572.337	6,29	3.599.999,73
6	72.420	8,70	630.054,00
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>		<b>14.419.623,54</b>

Fonte: dados da empresa selecionada

### 6.1 Método do preço de venda nas exportações (PVEx)

Como a empresa não efetua cálculos através desse método, elaborou-se uma simulação com preços médios, a fim de demonstrar sua aplicabilidade e efeitos.

Em um primeiro momento, foram aplicados preços médios que gerassem valores totais superiores aos efetivamente praticados, cujos resultados são apresentados na tabela 2. Posteriormente, apresentou-se outra simulação, com preços médios inferiores aos realizados. Os resultados foram os apresentados na tabela 3.

Tabela 2 - Método PVEx (em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	13,92	1.503.360,00
2	95.031	10,31	979.769,61
3	581.595	14,18	8.247.017,10
4	20.250	18,94	383.535,00
5	572.337	6,50	3.720.190,50
6	72.420	9,28	672.057,60
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>		<b>15.505.929,81</b>

Tabela 3 - Método PVEx (em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	11,60	1.252.800,00
2	95.031	8,86	841.974,66
3	581.595	12,50	7.269.937,50
4	20.250	18,05	365.512,50
5	572.337	6,03	3.451.192,11
6	72.420	8,54	618.466,80
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>		<b>13.799.883,57</b>

Segundo a legislação, se o resultado encontrado for superior ao praticado (conforme tabela 2), a empresa estará sujeita a adicionar sua base de cálculo para apuração do IR e da CS, para se adequar a um dos métodos previstos. Na simulação, o montante a ser adicionado seria de R\$1.086.306,27, exatamente a diferença do total praticado com o total encontrado na apuração do preço parâmetro. Essa alternativa só seria válida se a empresa destinatária tivesse em seu país uma carga tributária maior que no Brasil.

Em contrapartida, a tabela 3 apresenta um resultado total inferior ao efetivamente praticado. Como o preço será menor, o custo da compradora também será menor, permitindo a empresa transferir seus lucros para o país destinatário, se a carga tributária seja mais favorável. Na simulação efetuada, a diminuição da base de cálculo seria no valor de R\$619.739,97, gerando uma redução no IR/CS de R\$210.711,59, à alíquota de 34%, para a empresa brasileira. O lucro na compradora seria maior, mas tributado a uma alíquota menor, se fosse o caso.

## 6.2 Método do preço de venda por atacado no país de destino, diminuído do lucro (PVA)

Também neste caso efetuou-se uma simulação, já que a empresa não realiza seus cálculos através desse método. Para tanto, aplicou-se a alíquota de 20% de imposto como média para tal demonstração. A escolha desse percentual é motivada por ser a taxa mínima referenciada na lei brasileira sobre preços de transferência (Lei n° 9.430/96) para caracterizar ou não um país como possuidor de tributação favorecida. Já com vistas aos preços praticados, efetuou-se uma média simulada dos valores praticados no atacado nos diferentes exportadores. Assim, obteve-se os seguintes resultados:

Tabela 4 - Método PVA (em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Tributos</b>	<b>Margem de Lucro</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	14,32	(2,86)	(1,72)	9,74	1.051.660,80
2	95.031	15,71	(3,14)	(1,89)	10,68	1.015.197,17
3	581.595	17,24	(3,45)	(2,07)	11,72	6.818.154,50
4	20.250	20,88	(4,18)	(2,51)	14,20	287.517,60
5	572.337	10,61	(2,12)	(1,27)	7,21	4.129.296,99
6	72.420	13,96	(2,79)	(1,68)	9,49	687.468,58
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>					<b>13.989.295,63</b>

Tabela 5 - Método PVA ( em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Tributos</b>	<b>Margem de Lucro</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	18,90	(3,78)	(2,27)	12,85	1.388.016,00
2	95.031	20,74	(4,15)	(2,49)	14,10	1.340.241,20
3	581.595	21,76	(4,35)	(2,61)	14,80	8.605.744,90
4	20.250	27,57	(5,51)	(3,31)	18,75	379.638,90
5	572.337	12,00	(2,40)	(1,44)	8,16	4.670.269,92
6	72.420	18,43	(3,69)	(2,21)	12,53	907.596,41
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>					<b>17.291.507,32</b>

Como praticado no método anterior, realizou-se duas simulações, a fim de demonstrar a aplicação do método PVA e apresentar as conseqüências de seus resultados.

Na tabela 4, o valor total encontrado foi menor que o praticado pela empresa. Esse resultado, se obtido antecipadamente, poderia gerar economia em impostos para a empresa, já que a empresa teria reduzido a base de cálculo dos tributos sobre seu resultado no montante de R\$430.327,91. Se fosse aplicada a alíquota de 34%, a redução seria na ordem de R\$146.311,49.

Já a tabela 5 apresenta um resultado que não favorece a empresa, pois sua utilização acarretaria um acréscimo, por força de lei, na mesma base de cálculo, no montante de R\$2.871.883,78, não permitindo qualquer benefício fiscal, já que a tributação do país destino é menor.

### 6.3 Método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro (PVV)

Para a demonstração do método PVV, será utilizada a mesma alíquota de impostos do método PVA (20%), visto que há exportações para vários países. Da mesma forma, os preços praticados serão baseados conforme uma média simulada dos valores praticados nos países exportadores.

Cabe lembrar que, nesse caso, a margem de lucro é de 30% sobre o preço praticado, ante os 15% sobre a diferença entre o preço praticado e os tributos. Os resultados encontrados foram:

Tabela 6 - Método PVV (em reais)

<b>Produto</b>	<b>Quilos</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Tributos</b>	<b>Margem de Lucro</b>	<b>Média</b>	<b>Valor Total</b>
1	108.000	17,97	-3,59	-5,39	8,99	970.380,00
2	95.031	18,60	-3,72	-5,58	9,30	883.788,30
3	581.595	20,08	-4,02	-6,02	10,04	5.839.213,80
4	20.250	24,71	-4,94	-7,41	12,36	250.188,75
5	572.337	12,12	-2,42	-3,64	6,06	3.468.362,22
6	72.420	17,35	-3,47	-5,21	8,68	628.243,50
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>					<b>12.040.176,57</b>

Tabela 7 - Método PVV (em reais)

Produto	Quilos	Valor Unit.	Tributos	Margem de Lucro	Média	Valor Total
1	108.000	26,95	-5,39	-8,09	13,48	1.455.300,00
2	95.031	23,90	-4,78	-7,17	11,95	1.135.620,45
3	581.595	29,12	-5,82	-8,74	14,56	8.468.023,20
4	20.250	37,06	-7,41	-11,12	18,53	375.232,50
5	572.337	15,76	-3,15	-4,73	7,88	4.510.015,56
6	72.420	19,35	-3,87	-5,81	9,68	700.663,50
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>					<b>16.644.855,21</b>

Na simulação representada na tabela 6, constata-se que a empresa poderia gerar resultados favoráveis, pois obteria uma margem de R\$2.379.446,97 em seu preço. Caso tivesse um planejamento tributário adequado, poderia diminuir esse montante na base de cálculo do IR e CS, possibilitando uma economia de R\$809.011,97, à alíquota de 34%.

Todavia, baseando-se na simulação efetuada na tabela 7, caso a empresa opte por adotar esse método, seria obrigada, por lei, a adicionar o valor de R\$2.225.231,67 na base de cálculo.

#### 6.4 Método do custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro (CAP)

Ao aplicar esse método de apuração de preço parâmetro, necessita-se saber o custo médio ponderado de aquisição ou de produção própria, individualizada por produto e, a partir desse montante, adicionar os impostos e contribuições cobrados no Brasil, juntamente com uma margem de lucro estimada de 15%, conforme previsão legal. Dessa forma, os dados obtidos estão na seguinte planilha:

Tabela 8 - Método CAP (em reais)

Produto	Quilos	Custo Unit. *	Custo Total *	Frete/Seguro	Margem	Valor Total	Média
1	108.000	7,36	794.880,00	0,00	119.232,00	914.112,00	8,46
2	95.031	7,94	754.546,14	0,00	113.181,92	867.728,06	9,13
3	581.595	8,02	4.664.391,90	6.813,45	700.680,80	5.371.886,15	9,24
4	20.250	10,37	209.992,50	0,00	31.498,88	241.491,38	11,93
5	572.337	4,37	2.501.112,69	46.522,20	382.145,23	2.929.780,12	5,12
6	72.420	7,43	538.080,60	6.708,00	81.718,29	626.506,89	8,65
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>		<b>9.463.003,83</b>	<b>60.043,65</b>	<b>1.428.457,12</b>	<b>10.951.504,60</b>	

\* Tributos já inclusos

Na tabela 9, a seguir, encontra-se a simulação com outros custos unitários:

Tabela 9 - Método CAP (em reais)

Produto	Quilos	Custo Unit. *	Custo Total *	Frete/Seguro	Margem	Valor Total	Média
1	108.000	14,23	1.536.840,00	0,00	230.526,00	1.767.366,00	16,36
2	95.031	8,89	844.825,59	0,00	126.723,84	971.549,43	10,22
3	581.595	11,61	6.752.317,95	6.813,45	1.013.869,71	7.773.001,11	13,36
4	20.250	16,47	333.517,50	0,00	50.027,63	383.545,13	18,94
5	572.337	6,33	3.622.893,21	46.522,20	550.412,31	4.219.827,72	7,37
6	72.420	9,50	687.990,00	6.708,00	104.204,70	798.902,70	11,03
<b>Total</b>	<b>1.449.633</b>		<b>13.778.384,25</b>	<b>60.043,65</b>	<b>2.075.764,19</b>	<b>15.914.192,09</b>	

\* Tributos já inclusos

Conforme a tabela 8, ao aplicar o método CAP, constata-se que a empresa utilizou um preço nas vendas realizadas para sua vinculada no exterior maior do que o preço parâmetro calculado. Efetuando tal comparação, verifica-se que a empresa poderia ter aplicado um preço que, no total, representaria R\$3.468.118,94 a menos na base de cálculo do IR e CS. Assim, a carga tributária seria reduzida R\$1.179.160,44, utilizando-se para tanto a alíquota de 34%.

Diferentemente, os dados obtidos pela tabela 9 permitem demonstrar que, caso a empresa tivesse custos conforme apresentados na simulação, ela necessariamente deveria adicionar à sua base de cálculo o montante de R\$1.494.568,55, gerando um aumento em R\$508.153,31 no valor de tributos pagos.

## 6.5 Impacto do preço de transferência no resultado da empresa

Após a aplicação dos métodos de preço de transferência e a comparação dos preços parâmetros observados com os preços efetivamente praticados, pode ser levantado o impacto gerado no resultado da empresa, tanto naquela sediada no Brasil como na localizada no exterior.

Ao se abordar os resultados em que a empresa conquista vantagens fiscais com um planejamento tributário eficiente, obtêm-se os seguintes resultados:

Tabela 10 - Apuração do lucro operacional - empresa no Brasil (em milhares de reais)

	Praticado	PVEx	PVA	PVV	CAP
Vendas para não vinculadas	38.451	38.451	38.451	38.451	38.451
Vendas para vinculadas	14.420	13.800	13.989	12.040	10.952
Receita operacional líquida	52.871	52.251	52.440	50.491	49.403
Custo dos produtos vendidos	(35.065)	(35.065)	(35.065)	(35.065)	(35.065)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>17.806</b>	<b>17.186</b>	<b>17.375</b>	<b>15.426</b>	<b>14.338</b>

Tabela 11 - Apuração do lucro operacional - empresa no exterior (em milhares de reais)

	Praticado	PVEx	PVA	PVV	CAP
Receita de vendas	17.636	17.636	17.636	17.636	17.636
Custo dos produtos vendidos	(14.420)	(13.800)	(13.989)	(12.040)	(10.952)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>3.216</b>	<b>3.836</b>	<b>3.647</b>	<b>5.596</b>	<b>6.684</b>

Na tabela 10, ao se analisar os resultados encontrados com a aplicação do preço de transferência, percebe-se que nos quatro métodos se obtêm uma receita líquida, e, conseqüentemente, um lucro operacional, menor que o efetivamente praticado. Isso gera uma redução na base de cálculo do IR e da CS, na medida em que o resultado da empresa diminui, bem como uma economia fiscal pelo mesmo motivo.

Já na tabela 11, referente à empresa vinculada no exterior, observa-se que a apuração do lucro operacional apresentou um aumento na aplicação dos métodos, já que os custos diminuíram devido à diferença na precificação dos produtos.

Somando-se o lucro operacional encontrado na empresa brasileira com o valor apurado na subsidiária do exterior, observa-se como resultado total o valor de R\$21.022.000,00, tanto no efetivamente praticado como nos quatro métodos analisados. Tal fato demonstra que houve apenas a simples transferência de valores de uma entidade tributária para outra. O que ficaria alterado é o lucro após os tributos de cada empresa e, conseqüentemente, do consolidado dessas entidades. A aplicação ou não da metodologia de preço de transferência deve ser baseada na comparação da carga tributária existente no Brasil e nos demais países em que se encontrem suas subsidiárias.

Assim, a empresa brasileira poderá ter uma maior economia fiscal caso utilizasse o método CAP, visto que gerou um resultado total igual aos demais. Porém, houve uma maior transferência de valores para o país com carga tributária mais favorável. Se dentre os dois países comparados, a carga tributária fosse menor no Brasil, o mais favorável seria a utilização do preço efetivamente praticado, pois haveria maiores recursos no resultado da empresa sediada nesse país.

Mesmo que sejam aceitos pela tributação apenas os quatro métodos oficiais, os preços efetivamente praticados poderiam ser oferecidos à tributação brasileira; afinal, os métodos de preço de transferência se destinam a evitar remessa de divisas sem a devida tributação no país.

O senão fica por conta da legislação do país destinatário, que se, a exemplo do que ocorre no Brasil, tiver restrições aos preços que devem ser praticados na importação, o preço deve ser equalizado para se evitar dupla tributação na forma de adições à base de cálculo dos valores que estiverem fora dos limites fixados na lei.

De outra maneira, ao se observar os valores das tabelas em que a aplicação dos métodos de preços de transferência supera aos de fato praticados, tem-se os seguintes resultados:

Tabela 12 - Apuração do lucro operacional - empresa no Brasil (em milhares de reais)

	<b>Praticado</b>	<b>PVEx</b>	<b>PVA</b>	<b>PVV</b>	<b>CAP</b>
Vendas para não vinculadas	38.451	38.451	38.451	38.451	38.451
Vendas para vinculadas	14.420	15.506	17.292	16.645	15.914
Receita operacional líquida	52.871	53.957	55.743	55.096	54.365
Custo dos produtos vendidos	(35.065)	(35.065)	(35.065)	(35.065)	(35.065)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>17.806</b>	<b>18.892</b>	<b>20.678</b>	<b>20.031</b>	<b>19.300</b>

Tabela 13 - Apuração do lucro operacional - empresa no exterior (em milhares de reais)

	<b>Praticado</b>	<b>PVEx</b>	<b>PVA</b>	<b>PVV</b>	<b>CAP</b>
Receita de vendas	17.636	17.636	17.636	17.636	17.636
Custo dos produtos vendidos	(14.420)	(15.506)	(17.292)	(16.645)	(15.914)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>3.216</b>	<b>2.130</b>	<b>344</b>	<b>991</b>	<b>1.722</b>

O quadro observado com a análise das tabelas 12 e 13 é o de transferência ilegal de recursos. Isso porque os preços praticados geram um resultado de vendas para empresas vinculadas inferior aos métodos de preço de transferência. Portanto, caberá a empresa adicionar a diferença na sua base de cálculo do IR e CS, a fim de se adequar às normas do fisco brasileiro.

De posse dos dados obtidos e aplicando-se os métodos definidos por lei para a apuração dos preços parâmetros percebe-se que a empresa conseguiria apurar uma economia fiscal caso tivesse aplicado a sistemática de preço de transferência antes de efetuar a transação de venda para sua vinculada, uma vez que esta, por se encontrar em um país com tributação favorecida, e conseqüentemente possuir uma alíquota de imposto sobre a renda menor do que a efetuada no Brasil, obterá uma economia fiscal.

Além disso, como se pôde visualizar, a melhor alternativa no caso praticado seria a utilização do método CAP, já que nessas condições o lucro operacional apurado na entidade brasileira foi o menor dentre a alternativa efetivamente praticada e as demais metodologias, bem como o mesmo índice na empresa vinculada no exterior foi o de maior apuração.

Portanto, como a empresa paga um valor menor de imposto no país em que se encontra a sua respectiva vinculada, melhor será para essa entidade se for apurado uma transferência de valores maior para tal país, o que ocorre na utilização do método CAP.

Soma-se a isso o fato da utilização do método CAP ser mais prático para a empresa do que os demais. Isso porque os valores necessários para sua apuração, no caso seus custos, podem ser obtidos através de sua atividade, independentemente de informações de terceiros, que nem sempre são acessíveis e praticáveis.

## **7 Análise e Proposições**

A sistemática de preços de transferência imposta pela legislação brasileira visa coibir uma possível prática de transferência de lucros sem tributação por meio da manipulação dos preços entre empresas vinculadas. Sem essa legislação, a prática de preços de transferência ficaria a critério da empresa.

Nesse sentido, preceitos éticos à parte, a empresa deveria praticar os preços que maximizassem o lucro consolidado das entidades envolvidas. Assim, são levantadas as seguintes proposições:

1. as empresas vinculadas entre si determinarão o preço de transferência que implique em aumento do lucro consolidado. A decisão sobre o preço de transferência a ser utilizado não deve ser unilateral, porque ele pode ter implicações tributárias diferentes no país exportador e no importador, em função da soberania das legislações. Com isso, o lucro do consolidado, após os tributos, pode ser diferente, dependendo do preço adotado. Portanto, o preço de transferência é uma variável determinante no planejamento tributário das empresas envolvidas na negociação.
2. o preço de transferência que maximiza o lucro consolidado das empresas vinculadas entre si é limitado pelas exigências legais dos países em que elas estão localizadas. Mesmo havendo a possibilidade de escolha de métodos de precificação, o preço a ser determinado fica restrito aos limites impostos pelo método que traz o melhor resultado. Além disso, devem ser considerados os limites impostos pelas legislações dos países em questão simultaneamente, porque a escolha de um método em um país pode implicar em não aderência às normas do outro país.

## 8 Considerações Finais

Neste trabalho, procurou-se examinar a questão dos preços de transferência do ponto de vista tributário. Verificou-se, por meio de estudo de caso, que a determinação do preço de transferência pode trazer economia de tributos dentro dos limites e exigências da lei. Porém, a determinação do preço de transferência ideal não pode ser realizada por apenas uma das partes envolvidas na negociação, porque poderia deixar de ser efetivo em função das diferenças de carga tributária dos países.

Essa constatação acrescenta elementos à longa discussão em contabilidade gerencial sobre os métodos de preço de transferência para efeito de avaliação de desempenho. Afinal, deve prevalecer o preço que reduz o ônus tributário, o preço de acordo com o método estabelecido para efeito de avaliação de desempenho ou ambos simultaneamente?

Adicionalmente, trabalhos futuros podem aprofundar estudos no sentido de verificar as proposições colocadas neste trabalho.

## Referências

BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 de dezembro de 1996.

BRASIL. Instrução Normativa SRF nº 243, de 11 de novembro de 2002. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 13 de novembro de 2002.

BRASIL. Instrução Normativa SRF nº 321, de 14 de abril de 2003. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 de abril de 2003.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade Tributária**. São Paulo: Atlas, 2001.

FERNANDES, O. **Planejamento Tributário**. Disponível em: <[www.bef.com.br](http://www.bef.com.br)>, Acesso em: 05 de maio de 2006.

HIGUCHI, H.; HIGUCHI, C. H. **Imposto de Renda das Empresas**. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, G. A.; LINTZ A. **Guia para Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Curso**. São Paulo: Atlas, 2000.

MATOS, F. **Preços de transferência no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRO, S. L. **Tratado de Metodologia Científica**. Projetos de Pesquisas, TGI, TCC, Monografias, Dissertações e Teses. São Paulo: Pioneira, 1997.

ROCHA, V. O. **Tributos e Preço de Transferência**. São Paulo: Dialética, 1999.

ROSSETO, V. **Tendências da Sistemática Brasileira de Transfer Pricing**. 1999. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

ROSSETO, V. **O Preço de Transferência nas Exportações do Setor de Celulose: um estudo de caso no aspecto tributário**. 2003. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.