

Preços de Transferência: Oportunidades e Restrições Fiscais nas Transações Internacionais

Monica Sionara Schpallir Calijuri

Resumo:

Preços de transferência são os preços pelos quais os bens, serviços ou direitos são transferidos entre duas ou mais empresas em uma mesma organização. As transferências ocorridas entre empresas do mesmo grupo situadas em países diferentes são também chamados de negócios intra-firma. TANG (1997, p. 1) afirma que 40% do volume de transações internacionais ocorrem entre empresas do mesmo grupo, chamadas de partes relacionadas. O aspecto fiscal nas transações internacionais constitui uma grande preocupação para as empresas multinacionais. As diferentes alíquotas de tributos existentes nos países tanto podem proporcionar oportunidades para maximização do lucro, quanto podem dificultar o fluxo de negócios intra-firma, prejudicando o resultado global da empresa. Este trabalho demonstra através de situações práticas, as diversas formas para se obter a maximização de lucros via preços de transferência em transações internacionais com partes relacionadas, bem como demonstra como as alíquotas dos países interferem no fluxo de transações entre estes países. Enfoca também que os governos dos diversos países estão protegendo sua arrecadação tributária efetuando controle destes preços de transferência de forma a evitar a remessa de lucros para o exterior.

Palavras-chave:

Área temática: CUSTOS E TOMADA DE DECISÕES

**PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: OPORTUNIDADES E RESTRIÇÕES
FISCAIS NAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS**

Mônica Sionara Schpallir Calijuri – economista, mestranda em Contabilidade e
Controladoria pela UNOPAR
UNOPAR – Universidade Norte do Paraná – calihome@sercomtel.com.br –
professora universitária

Área Temática(4): CUSTOS E TOMADA DE DECISÕES

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA – OPORTUNIDADES E RESTRIÇÕES FISCAIS NAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS

Área Temática(4): CUSTOS E TOMADA DE DECISÕES

RESUMO:

Preços de transferência são os preços pelos quais os bens, serviços ou direitos são transferidos entre duas ou mais empresas em uma mesma organização. As transferências ocorridas entre empresas do mesmo grupo situadas em países diferentes são também chamados de negócios intra-firma. TANG (1997, p. 1) afirma que 40% do volume de transações internacionais ocorrem entre empresas do mesmo grupo, chamadas de partes relacionadas.

O aspecto fiscal nas transações internacionais constitui uma grande preocupação para as empresas multinacionais. As diferentes alíquotas de tributos existentes nos países tanto podem proporcionar oportunidades para maximização do lucro, quanto podem dificultar o fluxo de negócios intra-firma, prejudicando o resultado global da empresa.

Este trabalho demonstra através de situações práticas, as diversas formas para se obter a maximização de lucros via preços de transferência em transações internacionais com partes relacionadas, bem como demonstra como as alíquotas dos países interferem no fluxo de transações entre estes países. Enfoca também que os governos dos diversos países estão protegendo sua arrecadação tributária efetuando controle destes preços de transferência de forma a evitar a remessa de lucros para o exterior.

Introdução

A palavra chave para explicar a origem dos preços de transferência é a *descentralização*. HORNGREN (1999, p. 366) define descentralização como "A delegação da liberdade de tomar decisões". Uma organização, quando promove a descentralização, se divide em pequenos segmentos, que recebem o nome de unidades de negócio. Cada uma delas é independente uma da outra, podendo tomar suas próprias decisões. O grau de descentralização, portanto, é traduzido no grau de independência das unidades e varia de empresa para empresa. Citando ainda HORNGREN (1999, p. 368), pode-se dizer que "Quanto mais baixo o nível na organização onde a liberdade existe, maior a descentralização".

Nos últimos vinte anos, a preocupação com preços de transferência vem aumentando. No Brasil, o assunto entrou em evidência a partir de 1997, com a promulgação da Lei 9430/96 que introduziu o controle de preços de transferência nas transações internacionais com partes relacionadas com o objetivo de evitar a transferência de lucros para o exterior. As diferentes alíquotas de impostos existentes nos mais diversos países proporcionam oportunidade de minimização de impostos e conseqüente maximização de lucros.

Este trabalho objetiva conceituar preços de transferência, demonstrar as diversas oportunidades e restrições tributárias existentes nas transações internacionais via preços de transferência e demonstrar como as diversas alíquotas influenciam o fluxo de transações de bens, serviços ou direitos entre as empresas que constituem partes relacionadas em diferentes países.

1. Preço de Transferência - Conceito e objetivos

A descentralização pode ser utilizada em qualquer organização. No entanto, ela é normalmente utilizada para grandes empresas e principalmente em companhias multinacionais. As várias línguas, costumes, regras, leis e regulamentos variando de país para país fazem com que a descentralização seja parte da estratégia de sobrevivência da empresa.

Para SANTOS (1994, p.5) "Uma unidade de negócio pode ser tratada como se fosse uma entidade independente." Quando as unidades são tratadas com independência, cada uma delas possui produtos, serviços, clientes e consumidores (clientes) particulares, possuindo também, acesso ao mercado, desta forma tem liberdade de escolha para vender e comprar dentro da própria empresa ou vender e comprar fora da empresa, no mercado. Em uma empresa descentralizada, as unidades de negócio transacionam entre si, existindo portanto, interdependência. Ainda segundo SANTOS (1994, p. 14) " A interdependência e a interação, existentes entre unidades de negócio podem se concretizar por transações de fatores produtivos e de produtos e serviços, pelo uso conjunto de recursos físicos, humanos, financeiros etc., e por relações externas (de mercado) e internas (da companhia) que vinculam custos e lucros imputáveis às unidades de negócio".

Preço de transferência é o nome que se dá aos preços que estas unidades de negócio "cobram" pelo produto ou serviço que será transferido a outra unidade de negócio.

Segundo Wells (1968) citado por EMMANUEL & MEHAFDI (1994, prefácio) "Talvez a mais completa definição de preços de transferência é a de que ele a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades organizacionais de uma mesma empresa".

Pode-se dizer então que em unidades descentralizadas, os preços de transferência estão sempre presentes. Para Kanitz (1977, p.35) citado por MAURO (1991, p. 146) "um problema que quase sempre aparece num sistema de controle empresarial é o preço de transferência dos produtos e serviços fornecidos de uma divisão a outra. O aparecimento de negociações de divisões é quase que uma decorrência da natureza das operações de um conglomerado, já que é difícil se encontrar um grupo de divisões que não tenha alguma atividade em comum."

O preço de transferência afeta ambas as unidades, ele é o preço de venda de uma unidade que o forneceu e o custo da unidade que o adquiriu, neste sentido, SANTOS (1994, p 14), descreve: "Quando produtos e serviços são transferidos entre unidades de negócio, a receita da unidade fornecedora (que produz o produto) torna-se um custo da unidade compradora (que o adquire para revendê-lo com tal, ou para utilizá-lo como insumo na fabricação de um outro seu produto que será vendido no mercado externo à companhia. O bem da transação, o produto intermediário, é pois aquele que, fabricado pela unidade fornecedora e adquirido pela unidade compradora, é colocado por esta no mercado como o próprio produto final ou seu insumo".

Na mesma linha de raciocínio de Santos, enfocando o aspecto dos lucros, BACKER & JACOBSEN (1978, p. 92) afirmam que " numa empresa que tenha várias divisões e várias fábricas, os produtos são comumente transferidos de um setor interno para outro. O preços aos quais esses produtos são transferidos afeta o lucro demonstrado, tanto do setor expedido, quando do setor receptor"

HORNGREN (1985, p. 220) aborda a comparação de alocação de custos com preços de transferência " Preços de transferência são associados a bens ou serviços trocados entre subunidades de uma organização. Na maioria das vezes, o termo é associado a material, peças ou produtos acabados. Num sentido mais básico, toda

alocação de custos é uma forma de preços de transferência, embora a maneira de se alocar o custo do departamento de pessoal, as subunidades de um hospital, por exemplo, seja chamada de uma problema de alocação de custos, e não um problema de preços de transferência."

2- Métodos de Precificação

IUDÍCUBUS (1998 p. 274-276), HORNGREN (1999, p. 271-273) e EMMANUEL & MEHAFFI (1994, p. 15 a 29) citam pelo menos três métodos coincidentes para transferir preços. Fazendo um breve resumo pode-se descrevê-los da seguinte forma:

- Preço de mercado: através de listas de preços, publicações especializadas, ou os preços cobrados do próprio produto que está sendo transferido quando o mesmo está sendo vendido no mercado. Em mercados competitivos este método traduz a força do mercado na transferência de preços internos;

- Preços baseados no custo: quando não é possível examinar o preço do mercado pela inexistência de produto similar ou idêntico ou quando as condições de negociação são diversas das oferecidas internamente, pode-se utilizar o método do custo. Neste método utiliza-se o custo de produção do produto acrescido de uma margem de lucro;

- Preços negociados: com base neste método, os gerentes das divisões ou filiais têm total autonomia para utilizar o preço pactuados entre eles. O método é talvez um pouco mais demorado que os anteriores mas reflete a capacidade de negociação dos administradores.

Dados os métodos citados entre tantas outras variações, como definir então um bom método de transferência de bens? Para SANTOS (1994 p. 11), um bom método de apreçamento de transferência deveria satisfazer, os seguintes requisitos:

- “- induzir as unidades de negócio a trabalhar em níveis operacionais que otimizem os resultados das companhias unitariamente consideradas;

- possibilitar uma avaliação justa e oportuna dos desempenhos e econômicos das unidades de negócio envolvidas em transações internas;

- promover a autonomia decisória das unidades de negócio, característica intrínseca da divisionalização.”

Em 1929, mais de setenta anos atrás, Camman (1929, p. 37) apud EMMANUEL & MEHAFFI (1994, p. 34) dizia que " A questão (preços de transferência) não é apenas acadêmica. Ao contrário, ela é muito prática e está crescendo em importância como resultado da expansão e combinação industrial". Apesar de apenas recentemente, com a globalização, o assunto de preços de transferência ter tomado proporções maiores, a preocupação não é recente. Estudo de MEHAFFI & EMMANUEL (1997) demonstra que já havia alguma forma de preços de transferência nos moinhos de trigo da Inglaterra no final do século XIX (Stone, 1973), na indústria têxtil (Mephram 1983 e 1988), nas metalúrgicas escocesas (Fleischman and Parker, 1990). Mostra também que preços de transferência é um produto da descentralização das grandes companhias nos Estados Unidos da América no começo dos anos vinte (Hirshleifer, 1964; Jonhson, 1978; Kaplan, 1984; Ansoff and McDonell, 1990; Eccles, 1985; and Johnson and Kaplan, 1987).

A discussão entre o academicismo e a prática dos preços de transferência é relevante pois a distorção dos métodos pelo qual os preços de transferência são determinados podem levar os gerentes das unidades de negócio a se engajarem em disputas ferrenhas entre si, desvirtuando o propósito dos preços de transferência e alterando os custos.

Neste sentido, HORNGREN (1999 p. 373) diz que " Qualquer método de preços de transferência pode levar a disfunções de comportamento". Se o preço de transferência representa a receita da divisão de produção e o custo da compra efetuada por outra divisão e consequentemente a lucratividade de ambas divisões, então os administradores de ambas as divisões têm interesse em como este preço de transferência é determinado. As motivações individuais dos administradores podem conflitar com os objetivos da organização. Levando a uma perda de lucros da organização como um todo.

A política de preços de transferência realizados dentro do mesmo país fixa o foco na congruência de objetivos e na motivação. Em empresas multinacionais, outros fatores devem ser levados em consideração.

3 - Os Preços de Transferência nas Transações Internacionais

Diante da internacionalização da economia e pelo nascimento de empresas multinacionais, principalmente após o fim da 2ª Guerra Mundial as empresas multinacionais começaram a praticar transferência de bens, serviços ou direitos numa esfera internacional. Segundo AMARAL (1998, pg. 210) as empresas praticam:

- “- vendas ou cessão de uso de todos os tipos de bens tangíveis;
- transferência ou cessão de uso de bens intangíveis;
- empréstimos ou adiantamentos; e
- prestação de serviços de assistência técnica, de serviços administrativos centralizados, de pesquisa e desenvolvimento de produtos, de marketing, etc”.

Uma empresa que opera em mais de um país tem perspectivas e interesses além daqueles encontrados na transferência de preços dentro de mesmo país. A dificuldade surge em encontrar o equilíbrio dado o conflito existente entre os objetivos internos e externos. Enquanto internamente o preço de transferência apresenta aspectos de congruência de objetivos e motivação, internacionalmente passa a levar em consideração também e principalmente, o aspecto fiscal de uma transação internacional.

Similarmente à definição de preços de transferência apresentada no tópico anterior, a definição de preços de transferência utilizada internacionalmente é dada por KAPLAN et al (1998, p. 463) ‘*Transfer Pricing* são os preços que uma organização usa para transferir produtos entre unidades de um país e unidades de um outro país.”

Apesar de fazer parte da rotina dos negócios das empresas, o assunto é a chave das preocupações das organizações multinacionais. Segundo pesquisa realizada pela ERNST & YOUNG (1999), 88% das empresas entrevistadas no Brasil afirmaram que *Transfer Pricing* é o assunto de tributação internacional mais importante no momento e 79% acreditam que *Transfer Pricing* será o mais importante assunto nos próximos dois anos. Com relação aos demais países entrevistados, 78% das matrizes das companhias responderam que atualmente *Transfer Pricing* é o assunto mais importante e 61% possuem a expectativa de que o assunto será o mais importante no futuro.

Alguns fatores colaboraram de forma decisiva para o crescimento da importância de preços de transferência no cenário internacional. TANG (1997, p. 3) demonstra as principais mudanças ocorridas no ambiente empresarial que impactaram nos negócios intra-firmas das empresas.

a) Transações internacionais e assuntos econômicos

- globalização e expansão dos negócios
- aumento de investimentos internacionais diretos
- companhias multinacionais estão lidando com regras dominando no mundo econômico

- b) Fatores ambientais legais e tributários
 - pressão para os governantes aumentarem os lucros e equilibrarem seus orçamentos
 - mudanças nas regulamentações de preços de transferência
 - investigações e vigilância das práticas de preços de transferência
- c) Mudanças na Organização
 - Fusões e aquisições
 - Alianças estratégicas de negócios
 - Reengenharia e reestruturação e outras mudanças organizacionais
- d) Avanços na comunicações e tecnologia de computadores
 - Melhoria da tecnologia de telecomunicações
 - Novos computadores, *softwares* e mudanças no paradigma de computadores

Todos os fatores descritos, estão interligados e seu foco central são os preços de transferência. Entre todos os fatores, a globalização é aquele que efetivamente pode ser chamado de responsável pelo aumento da importância dos preços de transferência.

Com o crescimento econômico das últimas décadas, o papel das empresas multinacionais na economia vem aumentando ano após ano e suas preocupações com o aspecto fiscal das transações também aumentaram. A própria OCDE¹ (1995, p- 1, 3-4) destaca que " No caso de multinacionais, a necessidade de acatar as leis e regulamentos administrativos que podem diferir de país para país cria problemas adicionais. Os distintos regulamentos podem conduzir a uma pesada carga na multinacional, e resultar em mais altos custos de submissão (aos regulamentos) do que uma empresa similar operando somente dentro de uma única jurisdição tributária."

As empresas que operam no mercado internacional, especialmente com empresas associadas, estabelecem um sistema de preços de transferência para valorar as suas transações internacionais. CHOI (1997, p. 38-3) aponta alguns objetivos das empresas multinacionais quando do estabelecimento do sistema de preços de transferência internacional:

- “ - Movimentar fundos internacionalmente;
- Minimizar impostos e taxas;
- Minimizar tarifas;
- Evitar controle cambial e quotas de importação;
- Minimizar riscos cambiais"

Todos os objetivos listados passam pela ótica fiscal pois as diferentes alíquotas de imposto adotadas pelos países proporcionam oportunidade para minimização global de impostos. Este objetivo é alcançado por meio de aumento ou diminuição do preço de transferência aproveitando as diferentes alíquotas de tributação nos diversos países onde são realizados os negócios. A forma de alterar os preços só é possível porque as empresas que fazem parte do mesmo grupo não transacionam como se fossem empresas independentes. Elas têm um objetivo em comum, que é o lucro global. . A forma de negociar com subsidiárias, filiais, controladas, coligadas que constituem as partes relacionadas com a empresa, pode não conter os mesmos elementos existente nas transações com empresas independentes, estando ausente principalmente o princípio *arm's length*².

¹ OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

² Princípio *Arm's Length* usa o comportamento de partes independentes como um guia ou *benchmark* para determinar a alocação de receitas e despesas em uma transação internacional entre empresas

Enfocando o aspecto da ausência do princípio *arm's length* é conveniente citar a definição de *transfer pricing* descrita no *International Tax Glossary* : "*Transfer pricing* é a determinação dos preços a serem cobrados entre empresas relacionadas – particularmente pelas companhias multinacionais – relativamente a transações entre vários membros do seu grupo (venda de bens, prestação de serviços, transferência de tecnologia e patentes, mútuos, etc). Como tais preços não são livremente negociados, os mesmos podem ser eventualmente diferentes daqueles determinados pelas forças livres de mercado, nas negociações entre partes não relacionadas".

4 - *Transfer Pricing* e Tributação - Oportunidades e Restrições

A fim de demonstrar as possibilidades de maximização do lucro global utilizando-se das várias alíquotas de impostos adotadas pelos países, vamos supor que em uma sala de uma companhia multinacional "X" situada no Japão, o diretor esteja conversando ao telefone com o diretor de outra companhia "Y", situada em Brasil. Os dois discutem sobre a compra de um produto pela companhia X. A companhia Y é subsidiária da Companhia X, assim, tudo o que pertence à Companhia Y, pertence também à Companhia X. Em suma, são o que a legislação classifica como pessoas vinculadas, ou partes relacionadas.

Já que tudo o que uma ganha, em tese, a outra ganha também, a que preço a Companhia Y irá vender para a Cia X? Neste caso, a fixação do preço é fixada em função da obtenção do maior lucro, não dependendo necessariamente de análise de custos. Aí reside o problema tão incompreendido e tão complexo denominado preço de transferência.

A companhia Y compra insumos por \$100, industrializa no Brasil e "vende", transfere, para a companhia X por \$300. Está ocorrendo uma transação entre países diferentes, mas dentro da "mesma" empresa, é uma transação intra-firma no âmbito internacional. A companhia X revende este produto no Japão por \$500, de acordo com o quadro abaixo:

	CIA Y (Brasil)			CIA X (Japão)		Totais
	Preço dos Produtos Adquiridos para industrialização		Preço de Transferência para Cia X		Preço de Venda da Mercadoria	
Caso 1	100		300		500	
Lucro Antes do Imposto		200		200		400
% do Imposto		15%		35%		
Imposto devido		30		70		100
Lucro após o Imposto		170		130		300

Quadro 1 - Situação 1: Transações entre Cia Y (Brasil) e Cia X (Japão)

O lucro que realmente importa neste caso é o lucro total, já que teoricamente, trata-se da mesma empresa. Assim, o lucro antes do imposto de renda obtido nesta transação foi de \$400. As duas Companhias X e Y agregaram o lucro na proporção de 50% cada uma, constituindo em \$200 de cada uma. As alíquotas do imposto de renda diferem nos dois países, 15% no Brasil e 35% no Japão (alíquotas hipotéticas). Sobre o

associadas. Isto requer a comparação das transações entre empresas associadas e empresas independentes nas mesmas ou similares circunstâncias.

mesmo lucro, a companhia X paga \$70 de imposto e a companhia Y paga \$30. O lucro depois do imposto é de \$300.

Se a alíquota do imposto é maior no Japão, por que não alterar o valor do preço de transferência a fim de maximizar o lucro total?

Situação 2

A situação 2 demonstra quando o preço de transferência é alterado para \$400.

	CIA Y (Brasil)			CIA X (Japão)		Totais
	Preço dos Produtos Adquiridos para industrialização		Preço de Transferência para a Cia X		Preço de Venda	
Caso 2	100		400		500	
Lucro Antes do Imposto		300		100		400
% do Imposto		15%		35%		
Imposto devido		45		35		80
Lucro após o Imposto		255		65		320

Quadro 2 - Situação 2: Transações entre Cia Y (Brasil) e Cia X (Japão)

Neste exemplo, a alteração do preço de transferência gerou um lucro antes do imposto de \$400, imposto devido de \$ 80 e lucro depois do imposto de \$320. Assim, simplesmente alterando o preço de transferência, sem nenhuma inovação tecnológica ou investimentos, ocorreu um aumento de aproximadamente 7%. Este aumento nos lucros deveu-se simplesmente a geração maior de um suposto "lucro" no país em que a tributação é menor. Para um lucro gerado de \$300 pela companhia Y, incidiu imposto de renda de \$ 45.

Situação 3

Supondo ainda uma terceira situação. Se a companhia Y aumentar seu preço de transferência mais um pouco, a companhia X ao adquirir o seu produto e vendê-lo, vai gerar um prejuízo que poderá ser utilizado para deduzir lucros obtidos em outras operações. A situação está descrita no quadro a seguir:

	CIA Y (Brasil)			CIA X (Japão)		Totais
	Preço dos Produtos Adquiridos para industrialização		Preço de Transferência		Preço de Venda	
Caso 4	100		600		500	
Lucro Antes do Imposto		500		(100)		400
% do Imposto		15%		35%		
Imposto Devido		75				75
Lucro após o Imposto		425		(100)		325

Quadro 3 - Situação 3: Transações Cia Y (Brasil) e Cia X (Japão)

Nesta situação, a empresa deve analisar qual o benefício em ter criado um prejuízo na companhia X, se este prejuízo é favorável à empresa e outras considerações.

Se um contador ou o *controller*, encarregado do setor fiscal ou mesmo o diretor tiver de prestar informações sobre qual destas situações seria favorável à empresa, certamente escolheria segunda ou terceira já que o preço de transferência depende apenas da concordância entre as partes. O lucro foi aumentado sem ter de modificar procedimentos, rotinas, operações e sem agregar valor, simplesmente evitando impostos.

Nos exemplos apresentados, a tributação dos países é feita em bases territoriais, ou seja, as autoridades fiscais tributam apenas o lucro que foi gerado no País e demonstram como a alteração de preços de transferência com o intuito de minimizar impostos podem alterar o lucro da empresa. A seguir, no próximo tópico serão apresentados outros casos de utilização de preços de transferência para minimização de impostos, levando-se em consideração a tributação em bases universais.

4.1 - Transfer Pricing e Tributação em Bases Universais (TBU)

Até 1995 vigorou no Brasil a chamada tributação em bases territoriais, onde se tributava apenas o que era produzido internamente. A tendência mundial dos países desenvolvidos é tributar as rendas produzidas pelas empresas de seus países, onde quer que elas sejam auferidas. Seguindo esta tendência, em 1995 com a edição da Lei 9249/95 complementada pela Lei 9430/96 e 9532/97, foi introduzida no País a chamada base global para tributação ou tributação em bases universais. De uma forma geral pode-se dizer que a lei ordena que os lucros, rendimentos e ganhos de capital auferidos no exterior devem ser computados para apuração do lucro real da empresa brasileira. Esta tributação aos lucros auferidos no exterior, por intermédio de filiais, sucursais, controladas ou coligadas, serão computados na apuração do lucro real quando da disponibilização destes lucros à empresa brasileira.

Uma análise superficial do sistema de Tributação em Bases Universais remete à impressão de que uma empresa multinacional cuja sede está estabelecida no Brasil, corre o risco de ter os seus lucros tributados duas vezes, primeiramente no local onde os lucros foram auferidos, o país hospedeiro, e depois, no país onde a empresa está sediada. A legislação, no entanto, permite a compensação do imposto pago no exterior³, até o limite do imposto de renda incidente, no Brasil, sobre os referidos lucros, rendimentos, ganhos de capital e receitas de prestação de serviços, dentro das condições previstas em lei. Porém, não permite que a empresa possa ter restituído o valor do imposto pago a maior nos demais países, em confronto com a apuração do imposto de renda no Brasil.

A lógica da tributação em bases universais diminui, pelo menos para as empresas cuja matriz está situada no Brasil, a possibilidade de trabalhar seus preços de transferência com o objetivo de diminuir impostos incidentes sobre o lucro, mas de forma alguma, esta possibilidade foi eliminada.

A demonstração abaixo supõe simulações extremas de transações entre matriz e filial situadas em países distintos e demonstra como diferentes estratégias de preços alteram a tributação total incidente sobre os lucros.

Situação 1

A empresa X situada no Brasil tributa a renda em uma alíquota **suposta** de 25%, efetua uma transação com uma subsidiária Y situada na Venezuela que tributa a renda em alíquota **suposta** de 10%. A empresa X transfere bens por \$10 para a Cia Y que os vende por \$100. O imposto incidente sobre os lucros da Cia Y é de \$9. E o

³ Art. 395 do Regulamento do Imposto de Renda- RIR/99 aprovado pelo Decreto 3.000/99

imposto incidente sobre os lucros da Cia X (que incluem os lucros da Cia Y) é de \$23,75.

CIA X (BRASIL)	CIA Y (VENEZUELA)
Situação 1	Situação 1
Preço de Transferência: \$10	Preço de Venda: \$100
Custo: \$ 5	Custo: 10
Lucros de X: \$5	Lucro: \$90
Lucros de Y:\$90	
IR (TBU) 25% sobre \$95: \$ 23,75	IR incidente sobre o lucro (10%): \$9
Dedução do IR pago na Venezuela: \$9	
IR a pagar: \$14,75	
IR TOTAL: \$23,75	

Quadro 4 - Situação 1: Transações Cia X (Brasil) e Cia Y (Venezuela)

Situação 2 :

Invertendo-se a transação, a Cia Y transfere bens para a Cia X por \$10 apurando lucro de \$5, após deduzidos os custos. A Cia X vende os bens por 100\$, apurando um lucro de \$90.

CIA X (BRASIL)	CIA Y (VENEZUELA)
Situação 2	Situação 2
Preço de Venda :\$100	Preço de transferência: \$10
Custo: \$10	Custo:\$ 5
Lucro de X: \$90	Lucro: \$5
Lucros de Y: \$5	
IR (TBU) sobre os lucros (25%) sobre \$95 : \$23,75	IR incidente sobre o lucro (10%): \$0,50
Dedução do IR pago na Venezuela: \$0,50	
IR a pagar: \$23,25	
IR TOTAL \$ 23,75	

Quadro 5 - situação 2: transações entre Cia X (Brasil) e Cia Y (Venezuela)

Observa-se que os impostos incidentes sobre os lucros da Cia Y totalizam \$0,50 e os impostos incidentes em Brasil sobre os lucros da Cia X (que englobam os lucros auferidos fora do Brasil), são de \$23,75.

Fazendo-se uma análise entre as situações 1 e 2, conclui-se que o valor total do imposto a ser pago é o mesmo, no entanto, na situação 1, o imposto sobre os lucros auferidos pela Cia Y na Venezuela só serão tributados no Brasil quando houver a repatriação dos lucros da Venezuela para o Brasil. Inicialmente só serão exigidos 25% (\$1,25) de imposto sobre o lucro auferido no Brasil e na Venezuela \$9 sobre o lucros auferidos naquele País.

Situação 3:

A Cia X está transacionando com a Cia Z, situada na Alemanha país com tributação alta, alíquota **suposta** de 45%. Nesta transação, já levando em consideração os dados da situação 1 e 2, não é interessante tributar os lucros na Alemanha, tendo em vista que a tributação é maior que no Brasil, assim, a otimização seria transferir os bens por um valor alto, tributando tudo na Cia X, e não tributando nada na Cia Z.

Cia X – BRASIL	Cia Z - ALEMANHA
Preço de transferência: \$100	Preço de Venda: \$100
Custo: \$5	Custo: \$100
Lucro de X: \$95	Lucro de Z: 0
Lucro de Y: 0	
Imposto incidente sobre o lucro (25%): \$23,75	Imposto incidente sobre o lucro (45%): 0
Imposto Total: \$23,75	

Quadro 6 - Situação 3: Transações entre Cia X (Brasil) e Cia Z (Alemanha)

Situação 4:

A Cia Z está transferindo bens ao preço de transferência de \$100,00 para a Cia X. A Cia X vende os bens pelo mesmo \$100 e não apura nada de lucro:

Cia X – BRASIL	Cia Z - ALEMANHA
Preço de Venda: \$100	Preço de transferência: \$100
Custo: \$100	Custo: \$5
Lucro de X: \$0	Lucro de Z: \$95
Lucro de Y: 95	
Imposto incidente sobre os lucros (25%): \$23,75	Imposto incidente sobre o lucro (45%): 42,75
Dedução do Imposto pago em Gula: \$23,75	
IR TOTAL: 42,75	

Quadro 7 - Situação 4: Transações entre Cia X (Brasil) e Cia Z (Alemanha)

Em vista da Tributação em Bases Universais (TBU), quando da transferência dos lucros gerados na Cia Z para a Cia X, estes lucros serão novamente tributados no Brasil, no entanto, devido à dedução do valor pago na Alemanha, não haverá diferença de Imposto a ser pago.

Comparando a situação 3 com a 4, a primeira é mais favorável, acarretando uma tributação menor que a alcançada na situação 4, que não poderá restituir o imposto que foi pago a maior na Alemanha (\$19,00)

Os exemplos demonstrados neste tópico e no anterior apontam várias oportunidades de maximizar os lucros, via minimização de impostos, utilizando a alteração dos preços de transferência para obtê-lo. Neste ponto, se estabelece o conflito entre os objetivos das empresas e os das autoridades fiscais. De um lado a empresa quer minimizar os impostos, do outro lado, as autoridades fiscais querem arrecadar os tributos devidos sobre a renda gerada.

EMMANUEL & MEHAFDI (1994, prefácio) ressaltam que: "*Em nenhum lugar se encontra mais complexidade do que quando se analisa 'transfer pricing'. Os objetivos dos governos, dos órgãos reguladores de contabilidade e das autoridades fiscais não coincidem, necessariamente, com os das empresas multinacionais (MNE), elas mesmas apresentando pontos de vista conflitantes sobre as regras que um sistema de preço de transferência pode desempenhar*".

5 - Preços de Transferência e o fluxo de negócios intra-firma

Partindo do pressuposto de que uma empresa pode alterar os seus preços de transferência para minimizar os impostos, pode-se deduzir que a alíquota do imposto de renda do País com o qual vai ser negociado, certamente vai influenciar no fluxo de transações efetuados com aquele país. Como foi demonstrado no tópico anterior, uma forma de maximizar lucros é a empresa usar a estratégia de transferir os lucros para serem tributados em países com baixa tributação. Para tanto, uma das formas é diminuir o preço de transferência das mercadorias vendidas a empresas situadas em países com baixa tributação e aumentar o preço de transferência para empresas situadas em países com alta tributação. Se a empresa utilizar esta estratégia, o fluxo de transações em termos nominais será menor de um país com tributação alta para um país com tributação baixa pois os preços estarão subfaturados e vice-versa

Conclusão

Este trabalho conceituou preços de transferência situando-o no contexto internacional, onde o aspecto fiscal da transação contrapõe-se aos objetivos da contabilidade gerencial que enfoca os aspectos de congruência de objetivos e de avaliação de desempenho existentes na utilização de preços de transferência em unidades da mesma empresa situada no mesmo país.

As diversas alíquotas de impostos adotadas pelos países fazem com que os preços de transferência sejam a fonte de preocupação de grande parte das empresas que operam no mercado internacional, face ao conflito existente entre os objetivos das empresas que querem a maximização de seus lucros; e os objetivos dos governos que querem tributar os lucros auferidos pelas suas empresas, evitando a minimização de tributos via manipulação de preços de transferência.

Através de situações práticas, procurou-se demonstrar as formas normalmente utilizadas para maximizar os lucros através de preços de transferência seja em países onde se opere com a tributação em bases territoriais, seja em países onde se opere com tributação em bases universais.

Das situações analisadas, é possível concluir que existem inúmeras possibilidades de maximizar o lucro através dos preços de transferência, no entanto, a utilização das oportunidades e restrições fiscais depende de conhecimento profundo da legislação tributária dos países onde se situam as empresas envolvidas nas transações.

Bibliografia

- AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do. *O preço de Transferência (transfer pricing) no Mercosul* - II Jornada Tributária do Mercosul. In Revista dos Tribunais ano 6 n. 22. Jan-Mar/98 - Caderno de Direito Tributário e Finanças Públicas.
- BAKER, Morton & JACOBSEN, E, Lyle. *Contabilidade de Custos: Um Enfoque de Administração de Empresas*. Ed Macgraw do Brasil, 1978, São Paulo, V.2.
- EMMANUEL, Clive, MEHAFDI, Messaoud. *Transfer Pricing*. London: Academic Press Ltda., 1994
- ERNST & YOUNG. *Transfer Pricing - 1999 Global Survey*.

- HORNGREN, T. Charles. *Introdução à Contabilidade Gerencial*. 5ª ed. São Paulo: Prentice Hall do Brasil, 1985.
- HORNGREN, T. Charles, SUNDEN, Gary L. STRATTON Willian O. *Introduction to Management Accounting*. 12 ed. New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- IUDÍCUBUS, Sergio de. *Contabilidade Gerencial*. São Paulo, Atlas, 1998.
- KAPLAN, Robert, ATKINSON, Anthony. *Advanced Management Accounting*. 3. Ed. New Jersey: Prentice Hall, 1998.
- MAURO, Carlos Alberto. *Preço de Transferência baseado no Custo de Oportunidade: um instrumento para promoção da eficácia empresarial*. Dissertação de Mestrado. São Paulo, FEA-USP, 1991
- MEHAFDI, Messaoud, EMMANUEL, Clive. *Convergence, divergence in tranfer pricing research: a forty year survey*. 20th Annual Congress of the European Accounting Association, Graz, Austria, April 23-25, 1999.
- OCDE. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*. 1995
- SANTOS, Roberto Fernandes dos. *Uma abordagem de Preços de Transferência nas movimentações de recursos financeiros entre unidades de negócio*. Tese de doutorado. São Paulo, FEA-USP, 1994.
- TANG, Roger Y. W. *Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations*. USA: Quorum Books, 1997.