

Working  
Paper

516

CCGI - Nº 20  
Working Paper Series  
NOVEMBRO DE 2019



SAO PAULO SCHOOL  
OF ECONOMICS

## A OCDE E A QUESTÃO DO *TRANSFER PRICING*

Vera Thorstensen  
Maria Isabel da Cunha Mathias

As manifestações expressas por integrantes dos quadros da Fundação Getulio Vargas, nas quais constem a sua identificação como tais, em artigos e entrevistas publicados nos meios de comunicação em geral, representam exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional da FGV. Portaria FGV Nº19

Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas FGV EESP

[www.fgv.br/eesp](http://www.fgv.br/eesp)

## A OCDE E A QUESTÃO DO *TRANSFER PRICING*

Vera Thorstensen<sup>1</sup>  
Maria Isabel da Cunha Mathias<sup>2</sup>

**Resumo:** A OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (*Organisation for Economic Co-operation and Development* - OECD), instituição internacional atualmente composta por trinta e seis países membros, considerada uma das mais relevantes no presente cenário global, dedica-se à promoção do desenvolvimento econômico e integração comercial de seus membros por meio da adoção de políticas públicas comuns e uniformização regulatória no âmbito doméstico. O Brasil apresentou seu pedido de acesso à OCDE em maio de 2017 e, desde então, vem se organizando internamente para atender aos requisitos da instituição no que toca à adequação legislativa e regulamentar com o fim de dar prosseguimento ao processo de acesso à Organização. Este estudo traz uma breve análise sobre os pontos sensíveis que o Brasil deverá enfrentar na adequação necessária da legislação tributária doméstica, especificamente quanto ao instituto do Preço de Transferência (*Transfer Price ou Transfer Pricing*) e os impactos do cálculo e dos ajustes dele decorrentes na atividade empresarial de multinacionais com domicílio no Brasil.

**Palavras Chave:** OCDE, Regulação Tributária, Multinacionais, Transferência de Preço.

**Classificação JEL:** OCDE; Brasil; Preço de Transferência

**Abstract:** The OECD - *Organisation for Economic Co-operation and Development*, international institution currently composed by thirty-six (36) member countries, considered one of the most relevant in the present global scenario, is engaged in fostering economic development and commercial integration of its members by means of instituting common public policies and standardized regulation at domestic level. Brazil has presented its request for accession in May 2017 and, since then, has been organizing itself internally to meet OECD's requirements concerning domestic legal and regulatory suitability in order to advance with the accession procedure to the organization. This Paper presents a brief analysis on sensitive issues to be tackled by Brazil to conform to the legal and regulatory standards necessary to accede to OECD, especially regarding Transfer Price (or Transfer Pricing) and the impacts derived from its determination and adjustments on multinational businesses established in Brazil.

**Key words:** OECD, Tax Regulation, Multinationals, Transfer Price, Transfer Pricing.

**JEL Classification:** OECD; Brazil; Transfer Price

---

1 Professora da Escola de Economia de São Paulo da FGV, Coordenadora do Centro de Estudos do Comércio Global e Investimentos (CCGI/FGV) e Titular da Cátedra OMC no Brasil.

2 Pesquisadora do CCGI/FGV. Mestre em Direito do Consumidor pela PUC/SP. LL.M. em Direito Econômico Internacional e Política pelo IELPO – Universidade de Barcelona.

## 1. Introdução

A relevância do Brasil no comércio internacional é uma realidade que proporciona ao país boas oportunidades de avançar com a agenda de crescimento social, econômica e ambientalmente sustentável e, em contrapartida, confere ao país grande responsabilidade para com seus parceiros comerciais na criação e manutenção de um ambiente doméstico favorável ao fortalecimento dos laços comerciais estabelecidos em níveis bilateral, regional e multilateral.

Para que o Brasil possa ser competitivo no intrincado cenário do comércio global e sua participação se traduza em benefícios para a economia interna, urge que se façam reformas e adequações regulatórias que visem ao equilíbrio das contas públicas e à atração de investimento. Outro fator de atenção é a necessidade de maior integração com a economia global dado que o Brasil ainda adota posturas protecionistas que se traduzem em barreiras comerciais e limitam as oportunidades das empresas no comércio internacional. Uma maior participação das empresas brasileiras no comércio global levaria ao aumento da produtividade, à criação de empregos, capacitação de pessoas e, conseqüentemente, a promoção do crescimento inclusivo.

De acordo com o artigo 1º da Convenção da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE ou Organização), seus objetivos primordiais são: (i) promover políticas destinadas a alcançar o mais alto nível de crescimento econômico sustentável e emprego, elevando o padrão de vida nos países Membros, mantendo a estabilidade financeira a assim contribuir para o desenvolvimento da economia mundial; (ii) contribuir para uma expansão econômica adequada em países membros e não-membros no processo de desenvolvimento econômico; (iii) contribuir para a expansão do comércio mundial baseado na multilateralidade e não-discriminação, de acordo com as obrigações estabelecidas no âmbito internacional.

O alinhamento do Brasil às diretrizes da OCDE requer um forte comprometimento do país com a adoção de políticas que estejam em conformidade com as recomendações da instituição, no esforço de solucionar questões fundamentais para a promoção do desenvolvimento. De acordo com o capítulo de Recomendações e Avaliações do Relatório Econômico da OCDE sobre o Brasil, de fevereiro de 2018,

*(A) pesar da turbulência política dos últimos anos, reformas significativas foram aprovadas. Continuar esse ímpeto reformista seria bastante recompensador. As estimativas da OCDE sugerem efeitos de longo prazo sobre o PIB, provenientes da continuação das reformas estruturais, de mais de 20%, realizados em um horizonte de aproximadamente 15 anos. Isso teria um impacto substancial sobre a renda, assim como sobre a desigualdade e a pobreza, embora esses benefícios possam ocorrer depois de um certo tempo. Entre as áreas que deverão passar por reformas e que apresentam o maior retorno de crescimento estão as melhorias em instituições, regulamentação de mercados de bens e serviços, mercados financeiros e integração comercial. Ao mesmo tempo, a economia política para empreender essas reformas não será fácil. Encontrar a sequência adequada das medidas a se tomar, uma boa comunicação e um acompanhamento eficaz, garantindo que os benefícios serão compartilhados por todos, é essencial<sup>3</sup>.*

A interação entre a OCDE e o Brasil teve início há algumas décadas, mais precisamente na década de 1990. Segundo informações divulgadas pelo Itamaraty, atualmente o Brasil participa de 26 comitês e instâncias da Organização, além de estudos e programas, a exemplo do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA). Além disso, o Brasil também colabora com a OCDE na condição de membro do G20.

---

<sup>3</sup> RELATÓRIOS ECONÔMICOS DA OCDE. BRASIL. Fevereiro de 2018. Página 9.

Em 3 de junho de 2015 o Brasil celebrou um Acordo de Cooperação com a OCDE, levando a relação entre o país e a instituição a um novo patamar, pautado pela seleção, com base no interesse mútuo, das áreas específicas de colaboração.

Do estreitamento da relação entre do Brasil com a OCDE nos últimos anos alguns frutos já vêm sendo colhidos, como por exemplo a interação com os *Key Partners*, cinco países emergentes selecionados (África do Sul, Brasil, China, Índia e Indonésia). Ainda de acordo com o Itamaraty, hoje, praticamente todos os Ministérios e muitos órgãos da Administração Pública Federal e Estadual no Brasil estão, de alguma forma, envolvidos na cooperação com a Organização. O governo brasileiro tem participado de cerca de 36 instâncias da organização, como "associado", "participante" ou "convidado", e já aderiu a 26 Recomendações e outros instrumentos da Organização.

## **2. Empresas Multinacionais e a OCDE**

No âmbito da iniciativa privada, a OECD também elaborou recomendações, reunidas em forma de diretrizes que fornecem princípios e padrões voluntários ou vinculantes para os países aderentes com vistas a uma conduta empresarial consistente com as leis adotadas e os padrões reconhecidos internacionalmente.

As grandes empresas representam a maior parte do investimento internacional. As empresas multinacionais, assim como as nacionais, têm buscado novas formas de associação e organização. Alianças estratégicas e relações mais estreitas com fornecedores tendem a mudar o modo como os limites das empresas se desenham. No nível internacional, a cooperação intergovernamental tem sido mais efetiva na busca de uniformização jurídica e regulamentar, nivelando o terreno para que as empresas possam desenvolver suas atividades além das fronteiras em igualdade de condições. A OCDE tem contribuído com aspectos importantes para este processo através do desenvolvimento de padrões que abrangem áreas como meio ambiente, combate à corrupção, interesses do consumidor, governança corporativa e tributação.

No que tange ao regime jurídico a ser observados pelas empresas, no plano doméstico os governos têm soberania para legislar e regulamentar as regras de funcionamento das empresas multinacionais dentro de suas jurisdições, observados os limites do direito internacional. Segundo o Ministério da Economia, as entidades pertencentes a uma empresa multinacional operando em diversos países estão sujeitas às leis aplicáveis nesses países. Sempre que forem impostas obrigações conflitantes às empresas multinacionais por parte de países signatários ou terceiros países, os governos em questão são encorajados a cooperarem de boa fé no sentido de resolver os problemas que possam ocorrer.

Conforme o Prefácio das Orientações Gerais da OCDE para Empresas Multinacionais e administrações fiscais sobre Preço de Transferência, o papel de destaque das Empresas Multinacionais (MNE) no âmbito do comércio internacional é reflexo do ritmo de integração das economias nacionais e progresso tecnológico, especialmente na área de comunicação. As normas tributárias aplicáveis às MNEs não podem mais ser vistas isoladamente pelos países, mas sim a partir de um amplo contexto internacional, para desatar os complexos nós enfrentados pelas MNEs e pela própria administração Pública. A obrigação de observar as normas tributárias e administrativas diferentes em cada país onde atua cria para as MNEs uma sobrecarga e custos adicionais em *compliance*.

Do ponto de vista da administração pública, questões práticas e de políticas públicas devem ser enfrentadas, tais como a bitributação e a pluritributação de um mesmo fato gerador em países diferentes, que podem resultar em impedimento ao trânsito internacional de bens e serviços. Sob o aspecto prático, a administração pública encontra dificuldades na coleta de dados relativos a receitas e despesas incorridas pelas MNEs em outro país<sup>4</sup>.

### 3. Tributação

A internacionalização cada vez mais profunda da economia do Brasil e sua dependência das cadeias de valor e do desempenho das transnacionais, demandam cada vez maior interligação do País à negociação e participação de entidades globais que formulam regras nas mais diferentes atividades econômicas. Nesse sentido, as normas tributárias representam o calcanhar de Aquiles das negociações internacionais devido à dificuldade de implantação de reformas tributárias e ao grande impacto na geração de receitas decorrentes dos métodos de recolhimento de impostos, taxas e contribuições adotados pelos países.

As administrações fiscais dos países onde se instalam empresas multinacionais não pretendem abrir mão de possíveis receitas advindas do desenvolvimento de atividades empresariais em seus territórios. Se de um lado, cumpre às empresas multinacionais observar as leis e regulamentos tributários do país em que estejam domiciliadas, por outro lado, a tributação em excesso é inibidora da atividade empresarial e resulta em retração de investimentos e, conseqüentemente, menor volume de negócios.

Uma vez instalada em países estrangeiros, a empresa multinacional deve adotar estratégias de risco e gestão tributárias, fornecendo ao Fisco todos os documentos e informações eventualmente requeridos com o fim de comprovar a observância ao princípio *arm's length* (independência entre partes afiliadas), para garantir que os riscos financeiros, regulatórios e de reputação associados à tributação sejam totalmente identificados e avaliados.

Porém, o problema da bitributação ou pluritributação no intercâmbio global de bens e serviços e movimento de capital, tecnologia e pessoas deve ser enfrentado pelos países envolvidos, e a OCDE tem se apresentado como o foro central para o debate do tema e desenho de parâmetros internacionais nessa matéria.

Há consenso entre os membros da OCDE sobre a intenção de esclarecer, padronizar e confirmar a situação fiscal dos contribuintes envolvidos com os setores comercial, industrial, financeiro e demais atividades nos demais países, por meio da aplicação – por todos os países – de soluções comuns em casos idênticos de bitributação.

Desde 1963 a Convenção Tributária Modelo da OCDE tem exercido ampla influência em negociações, e na aplicação e interpretação de Convenções Tributárias. A importância da Convenção Modelo da OCDE pode ser medida pelo número de Convenções concluídas entre os países membros, mas também pelo fato de que, de acordo com a Recomendação do Conselho da OCDE tais Convenções seguem o padrão e, na maioria dos casos, as disposições principais

---

<sup>4</sup> Tradução livre do OECD TRANSFER PRICING GUIDELINES FOR MULTINATIONAL ENTERPRISES AND TAX ADMINISTRATIONS. OECD. Julho de 2017. Disponível em [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1)

da Convenção Modelo. Daí advém o consenso entre os membros sobre a necessidade de um sistema de harmonização baseado em princípios uniformes, definições, regras, métodos e entendimentos sobre interpretação, para benefício tanto dos contribuintes como das administrações públicas.

A Convenção Modelo da OCDE também tem sido utilizada como referência em negociações entre países membros e não-membros, e até mesmo entre países não-membros e em outras organizações internacionais globais e regionais no campo da bitributação e problemas relacionados, tendo sido utilizada, inclusive, como base para a elaboração da Convenção Modelo das Nações Unidas sobre Bitributação entre Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento. Esse amplo reconhecimento fez da Convenção Modelo da OCDE um guia largamente aceito sobre a aplicação e a interpretação das disposições de outras Convenções bilaterais sobre o tema, facilitando a interpretação e a execução de tais Convenções em linhas comuns.

A conveniência ou não de se celebrar uma nova Convenção ou de emendar uma já existente deve ser objeto de avaliação em cada país, na medida em que seus sistemas tributários domésticos impliquem em bitributação de transações internacionais ou em não-tributação, sendo que, muitas vezes um ajuste na política tributária, legislação e/ou regulamentação doméstica pode ser suficiente para solucionar a questão.

Um objetivo importante de uma Convenção Tributária é evitar evasão e elisão fiscal, os estados devem também levar em consideração como pretendem assegurar a implementação efetiva do acordo no tocante à assistência administrativa, por exemplo, na habilidade e vontade do estado contratante de trocar informações.

Para fins de recolhimento de impostos, os sistemas tributários baseiam-se nos seguintes critérios: i) o país de residência do contribuinte, conforme o princípio de territorialidade, em que a incidência de imposto conforme a localização territorial da fonte geradora de renda. Descrita a hipótese de incidência na lei e ocorrendo o fato gerador no território nacional, nasce a obrigação tributária; ii) a fonte do rendimento, conforme o princípio da universalidade, em que a incidência do imposto na universalidade dos lucros, rendimentos e ganho de capital auferidos no mercado doméstico e exterior, por pessoas jurídicas domiciliadas no país. A adoção deste último critério, também conhecido como base global, vem se tornando cada vez mais frequente nas economias contemporâneas, sobretudo aquelas mais desenvolvidas, exportadoras de capital e investimento.

No que toca às empresas multinacionais, esses dois sistemas, normalmente aplicados em conjunto, geralmente trata cada sociedade integrante do grupo empresarial como uma entidade separada. Os membros da OCDE elegeram este último critério como o mais adequado para atingir resultados equitativos e minimizar riscos de bitributação não dedutível.

Com o fim de aplicar o critério de entidades separadas às transações realizadas dentro de um mesmo grupo empresarial, as entidades individualmente consideradas devem ser tributadas com base no fato de que observam o princípio *arm's length* nas transações realizadas entre si.

Dentre os temas de maior sensibilidade na busca de uniformização das legislações e regulamentos tributários que afetam o desenvolvimento das atividades empresariais

transacionais encontra-se o *Transfer Price* ou *Transfer Pricing*, traduzido para o português como Preço de Transferência, objeto deste estudo.

#### 4. Preço de Transferência

Entende-se por Preço de Transferência o valor cobrado de uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível à empresa a ela relacionada. Por se tratar de preços que não são negociados normalmente em mercado aberto, tais preços podem sofrer desvios que implicam na prática de preços distintos daqueles que seriam cobrados caso a operação comercial tivesse ocorrido por parceiros não relacionados, sob as mesmas circunstâncias. Essa operação que, em teoria, teria ocorrido em circunstâncias iguais com partes não relacionadas é o parâmetro de comparação, ou transação comparável.

Assim, as regras de cálculo do preço de transferência visam à correta alocação dos lucros obtidos por empresas em transações travadas com empresas de um mesmo grupo econômico, eliminadas eventuais distorções a que a relação entre partes relacionadas poderia dar causa.

O princípio *arm's length* estabelece que o valor cobrado, em transações de importação e/ou exportação, realizada entre partes relacionadas (ou vinculadas), referente a determinado bem, serviço ou direito, deve ser o mesmo que seria cobrado caso as partes não fossem relacionadas. O *arm's length price* de uma transação é, portanto, o preço de mercado que seria cobrado pela mesma transação nas mesmas condições, em mercado aberto. No caso de *commodities*, determinar o *arm's length price* pode resultar da consulta e comparação de preços aplicados a transações realizadas entre partes não-relacionadas, mas quando se trata de bens, serviços e intangíveis patenteados (*proprietary*), chegar ao preço *arm's length* pode ser bem mais complicado.

#### 5. O Princípio *Arm's Length* de acordo com as Orientações Gerais da OCDE para Empresas Multinacionais e administrações fiscais sobre Preço de Transferência<sup>5</sup>

O princípio *arm's length* é o *standard* adotado pela OCDE para as operações de preço de transferência realizada com fins fiscais pelos grupos de empresas multinacionais e administrações fiscais.

Quando empresas independentes realizam negócios entre si, os termos e condições de suas relações comerciais e financeiras (por exemplo, os preços das mercadorias transferidas ou dos serviços fornecidos e os termos da transferência ou do fornecimento) normalmente são estabelecidos pelas forças de mercado. Quando empresas relacionadas se relacionam entre si, suas relações comerciais e financeiras podem não ser diretamente afetadas pelas forças do mercado externo da mesma maneira, apesar de que empresas relacionadas frequentemente buscam refletir a dinâmica das forças de mercado em suas relações.

As administrações fiscais não deveriam presumir automaticamente que empresas relacionadas tenham procurado manipular seus lucros. Pode ter havido uma dificuldade verdadeira em

---

<sup>5</sup> Tradução livre do Capítulo I do volume *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.



determinar de forma precisa o preço de mercado na ausência da força de mercado ou quando se adota uma estratégia de comercial peculiar. É importante ter em mente que a necessidade de realizar ajustes para aproximar o preço às condições *arm's length* surge independentemente de quaisquer obrigações contratuais às quais as partes estejam submetidas sobre o pagamento de um preço específico ou de quaisquer intenções das partes de reduzir impostos.

Assim, um ajuste de impostos sob o princípio *arm's length* não deveria afetar as obrigações contratuais subjacentes para fins não fiscais entre empresas relacionadas, e pode ser adequado até mesmo quando não há nenhuma intenção de reduzir ou evitar impostos. As considerações feitas sobre preço de transferência não devem ser confundidas com as considerações sobre problemas com fraudes fiscais ou evasão fiscal, apesar de que as políticas de preços de transferência podem ser utilizadas para tais fins.

Quando o preço de transferência não reflete as forças de mercado e não observa o princípio *arm's length*, o risco tributário das empresas relacionadas e as receitas tributárias do país anfitrião podem ser distorcidas. Portanto, os países membros da OCDE acordaram que, para fins tributários, os lucros de empresas relacionadas podem estar sujeitos a ajustes necessários para corrigir tais distorções e, dessa forma, garantir a observação do princípio *arm's length*. Os países membros da OCDE entendem que um ajuste adequado é encontrado por meio do estabelecimento dos termos e condições das relações comerciais e financeiras que se esperaria encontrar entre empresas independentes em operações semelhantes (ou comparáveis), sob circunstâncias semelhantes (ou comparáveis).

Outros fatores que não sejam tributários podem distorcer os termos e condições comerciais e financeiras estabelecidos entre empresas relacionadas. Por exemplo, tais empresas podem estar sujeitas a diferentes pressões governamentais (tanto no âmbito doméstico como no estrangeiro) relativos a avaliações aduaneiras, direitos antidumping, e controles de câmbio e preço. Além disso, distorções de preços de transferência podem ser causados por requerimentos de fluxo de caixa de empresas que integrem um grupo multinacional.

O princípio *arm's length* está oficialmente estabelecido no parágrafo 1º do artigo 9º da Convenção Tributária Modelo da OCDE, que constitui a base dos tratados tributários bilaterais envolvendo países membros da OCDE e um número crescente de países não-membros, como segue:

*Artigo 9.º Empresas associadas*<sup>6i</sup>

1. *Quando: a) uma empresa de um estado contratante participar, directa ou indirectamente, na direcção, no controle ou no capital de uma empresa do outro estado contratante; ou b) as mesmas pessoas participarem directa ou indirectamente, na direcção, no controle ou no capital de uma empresa de um estado contratante e de uma empresa do outro estado contratante, e em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, conseqüentemente, tributados.*

2. *Quando um estado contratante incluir nos lucros de uma empresa deste estado - e tributar nessa conformidade - os lucros pelos quais uma empresa do outro estado contratante foi tributada neste outro estado, e os lucros incluídos deste modo constituírem lucros que teriam sido obtidos pela empresa do primeiro estado, se as condições impostas entre as duas empresas tivessem sido as*

---

<sup>6i</sup>[http://moodle.stoa.usp.br/file.php/1430/Convencao\\_Modelo\\_OCDE.pdf](http://moodle.stoa.usp.br/file.php/1430/Convencao_Modelo_OCDE.pdf)

*condições que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes, o outro estado procederá ao ajustamento adequado do montante do imposto aí cobrado sobre os lucros referidos. Na determinação deste ajustamento, serão tomadas em consideração as outras disposições da Convenção e as autoridades competentes dos estados contratantes consultar-se-ão, se necessário*

Tendo em vista que a aplicação do princípio *arm's length* implica na abordagem das empresas de um mesmo grupo empresarial como se fossem entidades independentes, a atenção é voltada para a natureza da transação realizada entre tais empresas, bem como para verificação das condições nela inseridas diferem das condições que seriam obtidas se realizadas em transação comparáveis não-controladas. Esta análise entre as transações controladas e não controladas, referida como análise comparativa é o cerne da aplicação do princípio *arm's length*.

É importante colocar em perspectiva a questão da comparabilidade com o fim de enfatizar a necessidade de uma abordagem que seja equilibrada em termos de confiabilidade, por um lado, e a carga que representa para o contribuinte e a para o Fisco, por outro lado. O parágrafo 1º do Artigo 9º da Convenção-Modelo da OCDE é o fundamento para a análise de comparabilidade porque introduz a necessidade de:

- Uma comparação entre as condições (inclusive preços, mas não somente preços) estabelecidas ou impostas entre empresas associadas e aquelas que seriam estabelecidas entre empresas independentes, com o fim de determinar se uma re-escrituração da contabilidade com a finalidade de calcular os riscos tributários de empresas relacionadas está autorizado pelo artigo 9º da Convenção-Modelo da OCDE; e
- Uma determinação dos lucros que teriam sido apurados sob o princípio *arm's length*, com o fim de determinar a quantia de qualquer re-escrituração contábil.

Há muitas razões pelas quais os estados membros da OCDE e outros países tenham adotado o princípio *arm's length*. A principal delas é que esse princípio fornece uma ampla paridade de tratamento tributário entre os membros de um grupo multinacional e empresas independentes. Como o princípio *arm's length* coloca empresas relacionadas e independentes em pé de igualdade para fins fiscais, ele evita a criação de vantagens ou desvantagens tributárias que de outro modo poderiam distorcer a posição competitiva relativa à cada tipo de entidade. Removendo, deste modo, as considerações tributárias das decisões econômicas, o princípio *arm's length* promove o crescimento do comércio internacional e do investimento.

O princípio *arm's length* também tem se mostrado mais eficaz na vasta maioria dos casos. Por exemplo, há muitos casos que envolvem a compra e venda de *commodities* e o empréstimo de dinheiro em que um preço *arm's length* pode ser prontamente encontrado em uma transação comparável realizada por uma empresa independente comparável sob circunstâncias comparáveis. Também há muitos casos em que uma comparação relevante pode ser feita em nível de indicadores financeiros tais como indicadores de *mark-up* em custos, margem bruta ou lucro líquido. Entretanto, há casos importantes em que o princípio *arm's length* é difícil e complicado de se aplicar, por exemplo, grupos multinacionais que lidam com a produção integrada de bens altamente especializados, com intangíveis peculiares, e/ou no fornecimento de serviços especializados. Existem soluções para lidar com casos de maior complexidade, inclusive com o uso do método do lucro transacional repartido, nos casos em que é método mais adequado ao caso concreto.

O princípio *arm's length* é visto por alguns como inerentemente defeituoso porque a abordagem das entidades separadas nem sempre pode explicar a economia de escala e a inter-relação de diversas atividades criada por negócios integrados. Não há, contudo, critérios objetivos amplamente aceitos para alocar a economia de escala ou benefícios de integração resultantes entre empresas relacionadas pertencentes ao mesmo grupo.

Uma dificuldade prática na aplicação do princípio *arm's length* é que empresas relacionadas podem realizar transações que empresas independentes não realizariam. Tais transações podem não ser necessariamente motivadas por evasão fiscal mas podem ocorrer porque em relações de negócios entre si, membros de um grupo multinacional se deparam com circunstâncias comerciais diferentes de empresas independentes. Nos casos em que empresas independentes raramente realizam transações do tipo que são realizadas entre empresas relacionadas, o princípio *arm's length* é de difícil aplicação porque há pouca ou nenhuma evidência direta de quais condições teriam sido estabelecidas por empresas independentes. O mero fato de que uma transação pode não ser encontrada entre empresas independentes não significa por si só que não observe o princípio *arm's length*.

Em certos casos, o princípio *arm's length* pode resultar em uma sobrecarga administrativa tanto para o contribuinte como para o Fisco, pela avaliação de um significativo número e tipos de transações transnacionais. Apesar de que empresas relacionadas normalmente estabelecem as condições para uma transação no momento em que é realizada, em algum momento as empresas podem ser chamadas a demonstrar que tais transações são consistentes com o princípio *arm's length*. Pode ocorrer também que o Fisco precise verificar a transação alguns anos após a transação ter acontecido. O Fisco então teria que revisar a documentação que dá suporte à transação, elaborada pelo contribuinte, para comprovar que as transações são consistentes com o princípio *arm's length* e pode também ter que reunir informações sobre transações comparáveis não-controladas, condições de mercado à época da transação, etc., para transações numerosas e diversas. Normalmente essas tarefas se tornam mais difíceis com o passar do tempo.

Tanto o Fisco como o contribuinte frequentemente encontram dificuldades na obtenção de informações adequadas para aplicar o princípio *arm's length* porque normalmente é necessário que ambos avaliem transações não controladas e atividades de negócios de empresas independentes, e compará-las com as transações e atividades de empresas relacionadas, o que pode demandar uma quantidade substancial de dados. A informação que for acessível pode ser incompleta e de difícil interpretação, se existir, pode ser difícil de obter por razões de localização geográfica ou pela parte de quem a informação deve ser obtida. Além disso, pode não ser possível obter as informações por questões de confidencialidade. Em outros casos, informações sobre empresas independentes que poderiam ser relevantes podem simplesmente não existir, ou pode não haver empresas independentes comparáveis, por exemplo, se a indústria em questão alcançou um alto nível de integração vertical. É importante não perder de vista o objetivo de encontrar uma estimativa razoável do resultado baseado em informações confiáveis. Também se deve lembrar que que o preço de transferência não é uma ciência exata mas requer um exercício de julgamento tanto da parte do Fisco como do contribuinte.

Para Luís Eduardo Schoueri<sup>7</sup>, o princípio *arm's length* foi recepcionado pela Lei n. 9.430/96 e, portanto, os atos administrativos que visam a regulamentar essa Lei devem ser instrumento para a concretização daquele princípio. Schoueri define preço de transferência como sendo “o valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, a empresa a ela relacionada.” Segundo o autor, os preços podem se desviar daqueles que existiriam caso a transação ocorresse entre parceiros comerciais não relacionados. Segundo o autor, a Receita Federal do Brasil adotou este entendimento.

O princípio *arm's length* tenta justamente fazer com que empresas associadas atuem como se fossem independentes, ou seja, como se estivessem atuando no mercado, para fins de tributação. Por isso mesmo, o princípio *arm's length* pode ser usado apenas como método comparativo. Assim, procura-se achar no mercado situação semelhante ou idêntica (geralmente não se identificam operações idênticas), que possa ser adaptada para a operação realizada entre empresas associadas. A análise comparativa adotada pela OCDE na aplicação do princípio *arm's length* possui as seguintes características:

- Análise transacional. O princípio *arm's length* deve ser estabelecido a partir de uma transação identificada (ou grupo de transações identificado). Não se pode considerar como *arm's length* métodos que usam rateios de resultados globais. A ideia de transação é mais ampla do que a ideia de operação.
- Comparação (ou similaridade). A transação identificada (ou grupo de transações identificado) deve ser comparada com outra transação similar ou idêntica, hipotética ou real, com características idênticas ou similares.
- Contrato de direito privado. O princípio *arm's length* deve levar em conta as obrigações assumidas pelas partes.
- Características de mercado aberto. O preço *arm's length* deve se basear em condições de mercado, refletindo as práticas comerciais normalmente praticadas por entes não vinculados. Este preço somente pode ser estabelecido com base em informações que estejam disponíveis ou acessíveis ao contribuinte no momento em que a transação ocorre.
- Características subjetivas. O preço *arm's length* deve levar em conta as circunstâncias particulares que caracterizam a transação.
- Análise funcional. O preço *arm's length* deve levar em consideração as funções desempenhadas pelas empresas relacionadas, para estabelecer se uma transação entre partes independentes é efetivamente comparável.

Por fim, em que pese o entendimento de que a legislação brasileira tenha recepcionado o princípio *arm's length*, assim como a exposição de motivos da Lei 9.430/96 mencione expressamente os parâmetros da OCDE, a doutrina nacional, bem como, os analistas internacionais, destacam que os métodos de apuração do preço de transferência descritos na legislação brasileira se afastam do princípio *arm's length* e da realidade do mercado, por exemplo, com prefixação de margens de lucro, a inversão do ônus da prova, prejudicial ao contribuinte e a violação a liberdade de iniciativa e livre concorrência entre empresas.

---

<sup>7</sup> Schoueri, Luís Eduardo. Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro. São Paulo: Dialética, 2013.

## 6. Modelo de Cálculo de Transferência de Preço adotado pela OCDE

A OCDE divulgou, em 2017, as Orientações Gerais sobre Transferência de Preço para Empresas Multinacionais e administração fiscal (Orientações), que constitui uma versão atualizada das orientações anteriormente divulgadas pela Organização, em 1979 e 1995.

A versão de 1995 foi emendada e alterada diversas vezes, e continuará sendo objeto de revisão e alteração permanente, para melhor se adequar aos problemas e realidades dos países membros. Em 2016, as Orientações foram substancialmente alteradas para refletir os esclarecimentos e revisões acordadas no Relatório de Combate à Erosão da Base Tributária e à Transferência de Lucros (BEPS) 2015 sobre as Medidas 8-10 Alinhamento dos Resultados da Transferência de Preços com a Criação de Valor e Medida 13, Relatórios de Documentação de Transferência de Preços País a País. As revisões futuras vão endereçar a aplicação do método de lucro transacional repartido, aspectos da transferência de preços em transações financeiras e serviços intra-grupo.

Considerando que as empresas Multinacionais (MNEs) devem observar as leis e exigências da administração fiscal, e que tais leis e exigências variam de país para país, acarretando em sobrecarga e, conseqüentemente, aumento de custos de *compliance* a essas empresas se comparadas às empresas que atuam em uma só jurisdição, a uniformização de leis e regulamentos se faz necessária para o aumento de volume de negócios transnacionais e melhor desempenho das MNEs.

Sob o ponto de vista da administração fiscal, a coleta e informações, o processamento de dados, a conciliação contábil, e outros aspectos práticos da atividade fiscal podem ser uniformizados e simplificados, otimizando, assim, a arrecadação.

Buscando encontrar um equilíbrio entre os interesses dos contribuintes e da administração fiscal de um modo justo para as partes envolvidas, faz-se necessário levar em consideração todos os aspectos do sistema que influenciam os casos de Transferência de Preços. Um dos aspectos refere-se ao ônus da prova que, via de regra, compete à autoridade fiscal. Porém, compete à administração exigir que o contribuinte mantenha os registros pertinentes para o devido exame da fiscalização.

O Capítulo I das Orientações dispõe sobre a aplicação do Princípio *arm's length*, que constitui um padrão internacional com o qual os membros da OCDE concordaram e que, resumidamente, estabelece critérios para a comparação entre transações realizadas entre empresas independentes, as condições comerciais e financeiras da relação (por exemplo, os preços das mercadorias transferidas ou serviços prestados e os termos da transferência ou prestação) normalmente são determinadas pelas forças de mercado. Quando empresas relacionadas (ou vinculadas) realizam transações entre si, as relações comerciais e financeiras estabelecidas entre ambas não podem ser diretamente afetadas pelas forças do mercado externo da mesma maneira, apesar de que empresas relacionadas geralmente procuram espelhar a dinâmica das forças de mercado em suas relações.

Oficialmente, o princípio *arm's length* consta do parágrafo 1º do artigo 9º da Convenção Tributária Modelo da OCDE, que constitui a base dos tratados internacionais bilaterais em matéria tributária firmados entre os países membros da OCDE e, também, cada vez mais, entre países não-membros, transcrito abaixo:

*Artigo 9.º*

*Empresas associadas*

*1. Quando:*

*a) uma empresa de um estado contratante participar, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa do outro estado contratante; ou*

*b) as mesmas pessoas participarem direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa de um estado contratante e de uma empresa do outro estado contratante, e em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, conseqüentemente, tributados.*

*2. Quando um estado contratante incluir nos lucros de uma empresa deste estado - e tributar nessa conformidade - os lucros pelos quais uma empresa do outro estado contratante foi tributada neste outro estado, e os lucros incluídos deste modo constituírem lucros que teriam sido obtidos pela empresa do primeiro estado, se as condições impostas entre as duas empresas tivessem sido as condições que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes, o outro estado procederá ao ajustamento adequado do montante do imposto aí cobrado sobre os lucros referidos. Na determinação deste ajustamento, serão tomadas em consideração as outras disposições da Convenção e as autoridades competentes dos estados contratantes consultar-se-ão, se necessário.*

*6.1. Seleção do método de preço de transferência mais apropriado às circunstâncias do caso*

A seleção do Preço de Transferência tem sempre como objetivo encontrar o método mais apropriado para o caso concreto. Com essa finalidade, a seleção do processo deve levar em consideração os respectivos pontos fortes e fraquezas dos métodos reconhecidos pela OCDE; a adequação do método considerado em vista da natureza da transação controlada, determinada em particular por meio de uma análise funcional; a disponibilidade de informações confiáveis (em particular nas não-controladas comparáveis) necessárias para aplicar o método selecionado e/ou outros métodos; e o grau de comparabilidade entre as transações controladas e não-controladas, incluída a confiabilidade dos ajustes de comparabilidade que podem ser necessários para eliminar diferenças materiais entre elas. Nenhum dos métodos se encaixa em todas as situações possíveis, nem há necessidade de comprovar que um método em particular não é cabível em certas circunstâncias.

Os métodos de transação tradicional são considerados como os meios mais diretos para estabelecer se as condições na relação comercial ou financeira entre empresas relacionadas está sob *arm's length*. Isso porque qualquer diferença entre o preço da transação controlada e o preço da transação não-controlada comparável pode normalmente ser rastreada diretamente às relações comerciais ou financeiras feitas ou impostas entre empresas, e as condições sob *arm's length* podem ser estabelecidas pela substituição direta do preço na transação não-controlada comparável pelo preço da transação controlada. Resulta daí que, levando em conta o critério descrito no parágrafo 2.2, o método da transação tradicional e o método do lucro transacional podem ser aplicados de modo igualmente confiável, o método da transação tradicional é preferível ao método do lucro transacional. Além disso, levando em conta o critério descrito no parágrafo 2.2, o método da comparação de preços não-controlados (CUP) e outro método de *transfer price* podem ser aplicados de modo igualmente confiável, o método CUP deve ter preferência. (2.14-2.26)

Há situações em que o método do lucro transacional são considerados mais adequados do que o método da transação tradicional. Por exemplo, caso em que cada uma das partes faz contribuições únicas e valiosas em relação às transações controladas, ou em que as partes se engajam em atividades altamente integradas, podem fazer com que o lucro transacional repartido seja mais adequado do que um método unilateral. Outro exemplo, onde não houver ou houver informação limitada publicamente disponível sobre a margem bruta de terceiros, métodos transacionais tradicionais podem ser difíceis de aplicar em casos que não sejam os que hajam comparáveis internas, e o método do lucro transacional pode ser o mais apropriado, em vista da disponibilidade de informações.

Entretanto, não é adequado aplicar o método do lucro transacional simplesmente porque as informações relativas a transações não-controladas são difíceis de se obter ou incompletas em um ou mais aspectos. Os mesmos critérios elencados no parágrafo 2.2 que foram utilizados para alcançar a conclusão inicial de que nenhum dos métodos tradicionais poderiam ser confiavelmente aplicados nas circunstâncias, devem ser considerados novamente na avaliação da confiabilidade do método do lucro transacional.

Métodos baseados no lucro somente podem ser aceitos na medida em que são compatíveis com o Artigo 9 da Convenção Tributária Modelo da OCDE, especialmente no que se refere à comparabilidade. Isso é alcançado através da aplicação dos métodos de maneira a aproximar o preço ao *arm's length*. A aplicação do princípio *arm's length* é geralmente baseado na comparação do preço, margem ou lucro de transações comparáveis específicas com preço, margem ou lucro de transações comparáveis entre empresas independentes. No caso do método do lucro transacional repartido, ele se baseia na aproximação da divisão de lucros que empresas independentes esperariam realizar se envolvidas na transação. (2.114)

Em nenhum caso o método do lucro transacional deve ser utilizado de modo a resultar em sobretaxação de empresas sobretudo porque dão lucro menores do que a média, ou sob taxar empresas que dão lucros maiores do que a média. Não há justificativa sob o princípio *arm's length* para impor tributos adicionais às empresas que são menos bem-sucedidas que a média, ou ao contrário, para sob tributar empresas que são mais bem-sucedidas que a média, quando a razão para o sucesso ou insucesso é atribuível a fatores comerciais.

A orientação do parágrafo 2.2 de que a seleção do método de transferência de preço sempre objetiva alcançar o método mais apropriado para cada caso concreto não significa que todos os métodos de transferência de preço devam analisados profundamente ou testados em cada caso para chegar à seleção do método mais adequado. Por uma questão de boas práticas, a seleção do método mais adequado e comparáveis deve ser evidenciado e pode ser parte de um processo de busca típico, como proposto no parágrafo 3.4.

Além disso, grupos Multinacionais mantem a liberdade de aplicar métodos não descritos nessas orientações gerais (outros métodos) para estabelecer preços, desde que esses preços satisfazem o princípio *arm's length* em conformidade com estas orientações gerais. Estes outros métodos, entretanto, não devem ser utilizados em substituição aos métodos reconhecidos pela OCDE quando este último for mais apropriado aos fatos e circunstâncias do caso. Casos em que outros métodos são adotados, sua seleção deve ser apoiada por uma explanação do porquê os métodos reconhecidos pela OCDE foram considerados menos apropriados ou não funcionam nas circunstâncias do caso e das razões porque o outro método selecionado foi considerado como a

melhor solução. O contribuinte deve manter e estar preparado para apresentar a documentação referente ao modo como o seu preço de transferência foi estabelecido (Cap.5).

A aplicação da regra geral não apresenta um substituto adequado para uma completa análise funcional e de comparabilidade conduzida sob os princípios dos Capítulos I – III. De igual modo, uma regra geral não pode ser usada para evidenciar que um preço ou uma parte da receita é *arm's length*.

Não é possível apresentar regras específicas que cubram cada caso. As administrações fiscais devem hesitar em fazer ajustes menores ou marginais. Em geral, as partes devem tentar alcançar uma acomodação razoável tendo em mente que a imprecisão dos vários métodos e a preferência por altos graus de comparabilidade e uma relação mais direta e estreita com a transação. Não deveria ser o caso de que informações úteis, obtidas de transações não-controladas que não são idênticas às transações controladas, sejam desconsideradas simplesmente porque um padrão rígido de comparabilidade não foi totalmente observado. De igual modo, evidências de empresas envolvidas em transações controladas com empresas relacionadas podem ser úteis para entender a transação sob revisão ou como um norte para futuras investigações. Ademais, qualquer método deveria ser permitido onde a sua aplicação é consensual entre os membros do grupo Multinacional envolvido na transação ou transações em que a metodologia se aplica e também entre a administração fiscal na jurisdição desses membros.

#### Uso de mais de um método

O princípio *arm's length* não requer a aplicação de mais de um método para uma dada transação (ou conjunto de transações que estão agregadas adequadamente segundo o padrão descrito no parágrafo 3.9), e de fato uma dependência indevida nesse tipo de abordagem pode criar um fardo para o contribuinte. Assim, essas orientações gerais não requerem que nem fiscal nem o contribuinte façam análises sob mais de um método. Enquanto que em alguns casos a seleção de um método pode não ser simples e mais de um método pode ser inicialmente considerado, em geral será possível selecionar um método que é apto a apresentar a melhor estimativa de um preço sob *arm's length*. Entretanto, para casos difíceis em que nenhuma abordagem é conclusiva, uma abordagem flexível poderia permitir a evidência de vários métodos para ser usados em conjunto. Em tais casos, uma tentativa deveria ser feita de se chegar a conclusão consistente com o princípio *arm's length* que seja satisfatório do ponto de vista prático para todas as partes envolvidas, levando-se em consideração os fatos e circunstâncias do caso, a mistura de evidências disponíveis, e a relativa confiança dos vários métodos em consideração (Parágrafos 3.58-3.59).

#### Métodos de Preços de Transferência

<b>Métodos de Preço de Transferência adotados pela OCDE</b>	
<b>Métodos de Transação Tradicional</b>	<b>Métodos de Lucro Transaccional</b>
1. Comparação de Preços Não-Controlados (CUP)	1. Margem Líquida Transaccional
2. Preço de Revenda	2. Lucro Transaccional Repartido
3. Custo Adicional	



## 6.2. Métodos de Transação Tradicional:

### 6.2.1. Método da Comparação de Preços Não-Controlados (CUP)<sup>8</sup>

O Método CUP compara os preços de bens e serviços transferidos em transações controladas aos preços cobrados por bens ou serviços transferidos em transações similares não-controladas em situações similares. Se houver diferença entre os dois preços, haverá indícios de que as condições das relações comerciais e financeiras das empresas vinculadas não equivale às condições praticadas no mercado aberto, e que poderá haver a substituição dos preços das transações controladas pelo das transações não-controladas.

De acordo com os princípios do Capítulo I das Orientações, uma transação não-controlada é comparável a uma transação controlada para os propósitos do método CUP se preenchidas uma das duas condições seguintes: a) nenhuma das diferenças, (se houver alguma) entre as transações comparadas, ou entre as empresas que realizam tais transações possa afetar materialmente o preço no mercado aberto; b) ajustes razoavelmente precisos possam ser feitos para eliminar os efeitos materiais dessas diferenças. Onde é possível identificar transações não-controladas comparáveis, o método CUP é o modo mais direto e confiável para aplicar o princípio do preço praticado no mercado aberto. Por consequência, o método CUP é preferível aos demais métodos.

Pode ser difícil encontrar transações entre empresas independentes que sejam suficientemente similares a transações controladas de tal modo que não haja diferença que afete materialmente os preços. Por exemplo, uma pequena diferença no bem transferido em transações controladas e não-controladas pode afetar materialmente o preço, apesar de as atividades empresariais realizadas serem suficientemente similares, de modo a gerar a mesma margem de lucro global. Neste caso, alguns ajustes serão adequados. Conforme mencionado no parágrafo 2.17, a extensão e confiabilidade de tais ajustes irá afetar a confiabilidade relativa da análise sob o método CUP.

Ao questionar se transações controladas e não-controladas são comparáveis, deve-se dar atenção ao preço de funções comerciais mais amplas além da mera comparação de produtos (isto é, fatores relevantes na determinação da comparabilidade estabelecidas no Capítulo I). Onde se encontram diferenças nas transações controladas e não-controladas, ou entre as empresas que realizam a transação, pode ser difícil determinar ajustes razoavelmente precisos que não interfiram nos preços. As dificuldades que surgem nas tentativas de proceder aos ajustes razoavelmente corretos não deveriam normalmente excluir a aplicação do método CUP. Considerações práticas impõem uma abordagem mais flexível com o fim de possibilitar a aplicação do método CUP e, quando necessário, a aplicação de outro método adequado à sua complementação, os quais devem ser avaliados de acordo com a sua relativa precisão. Os melhores esforços devem ser envidados para ajustar as informações para se sejam utilizadas adequadamente no método CUP. NO tocante ao método, a relativa confiabilidade do método

---

<sup>8</sup> CUP, na sigla em inglês, significa *Comparable Uncontrolled Price method*.

CUP é afetada pelo grau de precisão com o qual os ajustes são implementados para alcançar a comparabilidade.

Em conformidade com as orientações do parágrafo 2.2 para selecionar o método de transferência de preço mais adequado às circunstâncias particulares de um caso concreto, o método CUP geralmente é um método adequado para estabelecer o preço da transação em mercado aberto nos casos de transferência de preços *commodities* entre empresas relacionadas. A referência ao termo *commodities* deve ser entendida de modo a abranger bens físicos para os quais uma cotação de preço é adotada como referência por partes independentes da indústria com o fim de estabelecer preços em transações não-controladas. O termo cotação de preço se refere ao preço da *commodity* em um dado período em bolsa mercantil doméstica ou internacional. Nesse contexto, a cotação de preço também inclui preços obtidos em relatórios de preços ou agência estatísticas que sejam reconhecidos e transparentes, ou por agências governamentais que fixam preços, onde tais índices de preços são dotados como referência por partes não relacionadas no estabelecimento de preços aplicados em transações realizadas entre si.

No método CUP, o princípio do preço de mercado aberto em transações com *commodities* pode ser determinado por referência a transações não-controladas comparáveis e por referência a entendimentos não-controlados representados por cotação de preços. As cotações de preços de *commodities* geralmente refletem os ajustes, entre compradores e vendedores independentes no mercado, sobre preços de um tipo específico e quantidade determinada de uma *commodity*, comercializado sob condições específicas em um determinado momento. Um fator relevante ao se determinar a adequação do uso da cotação de preço para uma *commodity* específica é a extensão com a qual a cotação de preço é ampla e usualmente adotada no andamento normal dos negócios na indústria para negociação de preços em transações não-controladas comparáveis a transações controladas. De igual modo, dependendo dos fatos e circunstâncias de cada caso, cotação de preços podem ser consideradas como referência na atribuição de preços de transações com *commodities* entre partes relacionadas. Os contribuintes e o Fisco devem ser consistentes na aplicação da cotação de preços adequadamente selecionada.

Para que o método CUP possa ser aplicado de modo confiável em transações com *commodities*, as características economicamente relevantes da transação controlada e das transações não-controladas ou dos ajustes não-controlados representados pela cotação de preços, devem ser comparáveis. Para *commodities*, as características economicamente relevantes incluem, entre outros, os aspectos físicos e a qualidade da *commodity*, as condições contratuais da transação controlada, tais como o volume negociado, o prazo dos ajustes, a periodicidade e termos da entrega, transporte, seguro, e câmbio de moeda estrangeira. Para determinadas *commodities*, certas características economicamente relevantes (ex. entrega imediata) podem resultar em ágio ou desconto. Se a cotação de preço é adotada como referência para determinar o preço ou a faixa de preço da transação em mercado aberto, os contratos padronizados que estipulam especificações com base nas quais as *commodities* são negociadas na troca e que resultam em uma cotação de preço para a *commodity* podem ser relevantes. Onde houver diferença entre as condições da transação controlada e as condições da transação não-controlada ou as condições que determinam a cotação de preço da *commodity* que materialmente afeta o preço da transação com a *commodity* sob exame, ajustes razoavelmente precisos devem ser aplicados a fim de assegurar que as características economicamente relevantes das transações são comparáveis. Contribuições feitas na forma de funções desempenhadas, patrimônio usado, riscos assumidos

por outras entidades na cadeia de fornecimento, devem ser compensados de acordo com as orientações fornecidas nestas Diretrizes.

Com o fim de auxiliar o Fisco a conduzir o exame das informações submetidas pelos contribuintes sobre práticas de transferência de preços, o contribuinte deve fornecer provas confiáveis e documentos, como parte da sua documentação de transferência de preços, a política de precificação para transações com *commodities*, as informações necessárias para justificar ajustes de preços com base em transações não-controladas ou ajustes não-controlados comparáveis representados pela cotação de preço, e quaisquer outras informações pertinentes, tais como fórmulas de precificação utilizadas, contratos com terceiros consumidores-finais, ágio e descontos aplicados, data da precificação, informações sobre a cadeia de fornecimento, e informações compiladas para fins não-fiscais.

Um fator particularmente relevante em transações com *commodities* definidas por meio de referência a cotação de preços é a data da precificação, que faz referência a uma época específica, data ou período de tempo (ex. um período de tempo específico sobre o qual uma média de preços é determinada) indicado pelas partes para definir o preço da transação com commodity. Casos em que o contribuinte pode apresentar documentação confiável sobre a data da precificação ajustada pelas empresas relacionadas na transação com commodity controlada, no momento em que a transação foi efetuada (ex. proposta e aceitação, contrato ou contratos registrados ou outros documentos que estabelecem as condições dos ajustes podem constituir prova confiável) e essa documentação é consistente com a real conduta das partes ou outros fatos do caso, de acordo com a seção D do Capítulo I sobre delineamento preciso da transação real, o Fisco deveria determinar o preço da transação com commodity pela referência à data da precificação ajustada pelas empresas relacionadas. Se a data da precificação especificada em qualquer contrato escrito entre as empresas relacionadas for inconsistente com a conduta real das partes ou com outros fatos do caso, o Fisco pode determinar uma data de precificação diferente, consistente com os demais fatos do caso e que seriam ajustados entre empresas independentes teriam ajustado em circunstâncias semelhantes (levando em consideração as práticas da indústria). Quando o contribuinte não apresenta provas confiáveis da data da precificação ajustada pelas empresas relacionadas em transações controladas e o Fisco não pode determinar de outro modo uma data de precificação diferente de acordo com as orientações da seção D do Capítulo I, o Fisco pode considerar a data da precificação da transação com commodity com base nas provas disponíveis ao Fisco; pode ser a data de embarque descrita no documento de transporte ou documento equivalente dependendo do transporte. Isso significaria que o preço da commodity negociada seria determinada com base na média aritmética da cotação de preço na data de embarque, sujeita a qualquer ajuste de comparabilidade apropriado baseado nas informações disponíveis ao Fisco. Seria importante permitir a resolução de casos de bitributação que surjam da aplicação da data de precificação considerada, através do acesso procedimento mutuamente acordado sob o Tratado aplicável.

#### Exemplos do método CUP

Os exemplos seguintes ilustram a aplicação do método CUP, inclusive em situações em que pode haver necessidade de ajustes em transações não-controladas para que se tornem comparáveis.

O método CUP é particularmente confiável onde uma empresa independente vende o mesmo produto vendido entre empresas relacionadas. Por exemplo, uma empresa colombiana vende

grãos de café sem marca, de tipo, qualidade e quantidade semelhante aos vendidos por empresas relacionadas, pressupondo que as transações controladas e não controladas ocorrem mais ou menos na mesma época, na mesma fase da cadeia de produção/distribuição e sob condições parecidas. Se a única transação não-controlada disponível for de grãos de café brasileiro sem marca, seria adequado questionar se a diferença entre os grãos de café tem uma diferença material no preço. Por exemplo, pode-se perguntar se o grão em se baseia a comparação demanda, em geral, um ágio ou desconto. Tal informação pode ser obtida em mercados de commodity ou pode ser deduzido a partir dos preços de corretagem. Se essa diferença de fato tiver impacto material no preço, algum ajuste pode ser adequado. Se um ajuste razoavelmente preciso não pode ser aplicado, a confiabilidade do método CUP será reduzida, e poderá ser necessário escolher outro método menos direto.

Um caso ilustrativo em que ajustes podem ser necessários é aquele em que as circunstâncias que envolvem as transações controladas e não-controladas são idênticas, exceto pelo fato de que o preço de venda das transações controladas é o preço na entrega e o das transações não-controladas é F.O.B. na fábrica. As diferenças em termos de transporte e seguro geralmente tem um efeito definitivo e razoável na determinação do preço. Portanto, para determinar o preço de venda da transação não-controlada, ajustes devem ser feitos nos preços no tocante aos termos de entrega.

Outro exemplo, considerando um contribuinte que vende 1 tonelada de um produto por 80 US\$ a tonelada para uma empresa relacionada do grupo empresarial multinacional, e ao mesmo tempo vende 500 toneladas do mesmo produto por 100US\$ para uma empresa independente. Este caso depende de uma avaliação se a diferença de volumes deveria ensejar um ajuste no preço de transferência. O mercado em questão deve ser avaliado através da análise de transações com produtos similares para determinar o volume de desconto usualmente praticado.

#### 6.2.2. Método do preço de revenda.

O método do preço de revenda tem início com o preço pelo qual o produto foi adquirido de uma empresa relacionada e revendido a uma empresa independente. Este preço (preço de revenda) é reduzido então a uma margem bruta apropriada neste preço (margem do preço de revenda), representando o montante pelo qual o revendedor busca cobrir custos de venda e outros custos operacionais e, à luz das funções desempenhadas (levando-se em consideração bens utilizados e riscos assumidos), obter um lucro adequado. O que resta após a subtração da margem bruta, pode ser considerado, feitos os ajustes por outros custos associados à aquisição do produto (por exemplo, taxas aduaneiras), como um preço praticado em mercado aberto na transferência de propriedades entre empresas vinculadas. Este método é provavelmente mais útil onde é aplicado em campanhas de marketing.

A margem do preço de revenda do revendedor na transação controlada pode ser determinada pela referência à margem do preço de revenda que o mesmo revendedor obtém em itens adquiridos e vendidos em transações não-controladas comparáveis (comparável interno). Além disso, a margem do preço de revenda obtido por uma empresa independente em transação comparável não-controlada pode servir como guia (comparável externo). Quando o revendedor exerce uma atividade de corretagem, a margem do preço de revenda pode ser relativa à uma comissão de corretagem, que normalmente é calculada por meio de percentual do preço de

venda do produto vendido. A determinação da margem do preço de revenda em tais casos deve levar em consideração se o corretor está agindo como agente (mandatário) ou mandante.

Em observação aos princípios do Capítulo I, uma transação não-controlada é comparável a uma transação controlada (isto é, é uma transação não-controlada comparável) para fins do método do preço de revenda se presentes uma das duas condições seguintes: a) nenhuma das diferenças (se existentes) entre a transação sob comparação ou entre as empresas realizando a transação pode afetar materialmente a margem do preço de revenda no mercado aberto; ou b) ajustes razoavelmente precisos podem ser feitos para eliminar os efeitos materiais de tais diferenças. Ao fazer comparações para aplicação do método do preço de revenda, normalmente menos ajustes são necessários para explicar diferenças entre produtos do que no método CUP, porque diferenças menores entre produtos são menos prováveis de causar um efeito material na margem de lucro do que causa no preço.

Na economia de mercado, a remuneração pelo desempenho de funções similares tende a ser igualada ao longo das deferentes atividades. Em contraste, preços de produtos diferentes tendem a se igualar apenas quando esses produtos são substituíveis um pelos outros. Porque a margem bruta de lucro representa remuneração bruta, após os custos de venda por funções específicas desempenhadas (levando em consideração os bens utilizados e os riscos assumidos), as diferenças entre os produtos são menos importantes. Por exemplo, os fatos devem indicar que uma empresa distribuidora desempenha as mesmas funções (levando em consideração os bens utilizados e os riscos assumidos) vendendo torradeiras do que vendendo liquidificadores, e então em uma economia de mercado deveria haver um mesmo nível de remuneração para as duas atividades. Porém, consumidores não consideram que torradeiras e liquidificadores são particularmente substituíveis, e, portanto, não haveria razão para esperar que os preços sejam os mesmos.

Apesar de que se possam admitir diferenças mais amplas no método do preço de revenda, a propriedade transferida na transação controlada ainda deve ser comparada àquela transmitida na transação não-controlada. Diferenças mais amplas são mais prováveis de serem refletidas nas diferenças de funções desempenhadas pelas partes das transações controladas e não-controladas. Enquanto que menos comparações entre produtos é requerida no método do preço de revenda, ainda é o caso de que uma comparação próxima de produtos vá produzir um resultado melhor. Por exemplo, aonde houver uma intangível único ou valioso envolvido na transação, a similaridade de produtos pode assumir importância maior e deve-se prestar maior atenção para garantir que a comparação seja válida.

Pode ser adequado dar maior peso a outros atributos da comparabilidade discutida no Capítulo I (isto é, funções desempenhadas, circunstâncias econômicas, etc.) quando a margem de lucro de refere primariamente a estes outros atributos e apenas secundariamente ao produto transferido em particular. Essa circunstância normalmente vai ocorrer quando a margem de lucro é determinada para uma empresa associada que não utilizou bens únicos (tais como intangíveis valiosos e únicos) que acrescentem valor significativo ao bem que está sendo transferido. Assim, quando transações controladas e não-controladas em todas as características salvo o produto em si, o método do preço de revenda representa um meio mais confiável para determinar as condições do preço de mercado do que o método CUP, salvo se ajustes razoavelmente precisos possam ser feitos para esclarecer as diferenças nos produtos transferidos. O mesmo se aplica ao método do Custo Adicional visto abaixo.

Quando a margem do preço de revenda adotado é o da empresa independente em uma transação comparável, a confiabilidade no método da margem do preço de revenda pode ser afetada se houver diferença material no modo como as empresas associadas e a empresa independente realizam seus negócios. Tais diferenças podem incluir as que afetam o nível de custo levados em consideração (por exemplo, as diferenças podem incluir o efeito da eficiência gerencial nos níveis e faixas de manutenção de inventário), o que pode ter um impacto considerável na rentabilidade da empresa, mas pode não afetar necessariamente os preços nos quais compra e vende seus produtos e serviços no mercado aberto. Esses tipos de características devem ser analisados quando da definição se uma transação não-controlada é comparável para fins de aplicação do método de preço de revenda.

O método do preço de revenda também depende da comparabilidade de funções desempenhadas (levando em consideração bens utilizados e riscos assumidos) pode tornar-se menos confiável quando existem diferenças entre as transações controladas e as não-controladas e as partes das transações, e essas diferenças tem um efeito material no atributo utilizado para medir as condições de venda em mercado aberto, neste caso o a margem do preço de revenda pode ser realizada. Onde houver diferenças materiais que afetem a margem bruta obtida nas transações controladas e não-controladas (por exemplo, na natureza das funções desempenhadas pelas partes nas transações), devem ser feitos ajustes para apurar tais diferenças. A extensão e credibilidade desses ajustes vai afetar a credibilidade relativa da análise à que o método do preço de revenda foi submetido no caso concreto.

O preço de revenda é mais facilmente determinado nos casos em que o revendedor não agrega valor substancial ao produto. Por outro lado, pode ser mais difícil utilizar o método do preço de revenda para chegar ao preço de venda no mercado aberto nos casos em que, antes da revenda, os produtos são processados ou incorporados em um produto mais complexo de modo que sua identidade é perdida ou transformada (por exemplo, onde componentes são montados em produtos finais ou semifinais). Outro exemplo em que o método de preço de revenda deve ser aplicado com cuidado é onde o revendedor contribui substancialmente para a criação ou manutenção da propriedade intangível associada ao produto (por exemplo, patentes ou marcas registradas) que é de propriedade de uma empresa vinculada. Em tais casos, a contribuição dos produtos originalmente transferidos ao valor do produto final não é de fácil avaliação.

O método de margem do preço de revenda é mais preciso onde ele é realizado quando a revenda é feita dentro de um curto período de tempo da compra do produto. Quanto mais tempo passar entre a aquisição original do produto e a revenda, é mais provável que outros fatores - alterações no mercado, taxas de câmbio, custos, etc. - deverão ser levadas em consideração em qualquer comparação.

Deveria ser esperado que o montante da margem do preço de revenda seja influenciado pelo nível de atividades desempenhadas pelo revendedor. Esse nível de atividades pode variar muito, desde um caso em que o revendedor desempenha apenas serviços mínimos como um agente de repasse até um caso em que o revendedor assume o risco total da propriedade além da responsabilidade integral e os riscos envolvidos em propaganda, marketing, distribuição e garantia dos produtos, financiamento de estoques e outros serviços conexos. Se o revendedor na transação controlada não desenvolve uma atividade comercial substancial, mas apenas transfere os produtos para um terceiro, o preço da margem de revenda poderia ser pequeno, em vista das funções desempenhadas. O preço da margem de revenda pode ser maior onde possa

ser demonstrado que o revendedor tem uma expertise especial no marketing de tais bens, que enfrenta riscos especiais, ou contribui substancialmente para a criação e manutenção da propriedade intangível associada ao produto. Entretanto, o nível de atividade desempenhada pelo revendedor, seja mínimo ou substancial, deverá ser sustentada por provas relevantes. Isso inclui justificativas para despesas com marketing que podem ser consideradas demasiado altas, por exemplo, quando parte ou a maioria das despesas promocionais forem claramente incorridas como um serviço realizado em favor do proprietário legal da marca registrada. Neste caso, o método do custo adicional deve ser complementado com o método do preço de revenda.

Quando o revendedor está claramente desempenhando uma atividade comercial substancial ademais da atividade de revenda, então uma margem de preço de revenda substancial deve ser esperada. Se o revendedor emprega certos bens em sua atividade (por exemplo, intangíveis utilizados pelo revendedor, tais como a organização de seu marketing), pode não ser apropriado avaliar as condições do preço em mercado aberto na transação controlada adotando uma margem de preço de revenda não ajustado decorrente de transações não-controladas em que o revendedor não-controlado não emprega bens similares. Se o revendedor possui intangíveis de marketing de valor, a margem de preço de revenda na transação não-controlada pode subestimar o lucro a que o revendedor na transação controlada faz jus, a menos que a transação não-controlada comparável envolva o mesmo revendedor ou um revendedor com intangíveis de marketing similares.

Em casos em que há uma cadeia de distribuição de produtos por uma companhia intermediária, pode ser relevante para o Fisco olhar não apenas o preço de revenda dos produtos que tenham sido adquiridos pela empresa intermediária, mas também o preço que essa companhia paga ao seu próprio fornecedor e as funções que a empresa intermediária desempenha. É provável que existam dificuldades práticas para obter essa informação e a real função da empresa intermediária pode ser difícil de se determinar. Se não for possível demonstrar que a empresa intermediária ou assume um risco econômico significativo ou desempenha uma função econômica na cadeia que agregue valor aos produtos, então qualquer elemento do preço que é reivindicado como atribuível às atividades da empresa intermediária, poderia ser razoavelmente atribuída a outra empresa do grupo multinacional porque empresas independentes normalmente não permitiriam que essa empresa tivesse participação nos lucros advindos da transação.

A margem de preço de revenda também está sujeita a variação de acordo com o direito de exclusividade conferido ao revendedor na venda das mercadorias. Acordos desse tipo ocorrem entre empresas independentes e podem influenciar a margem. Assim, esse tipo de direito de exclusividade deve ser levado em consideração em qualquer comparação. O valor a ser atribuído a tal direito de exclusividade dependerá do escopo geográfico e da existência e da competitividade relativa de produtos que lhe possam ser substituíveis. O acordo pode ser interessante tanto para o fornecedor como para o revendedor em uma transação em mercado aberto. Por exemplo, pode estimular o revendedor a envidar maiores esforços para vender uma determinada linha do fornecedor. Por outro lado, tais acordos podem conferir ao revendedor um tipo de monopólio resultando em um grande *turn over* para o revendedor, sem muito esforço de sua parte. De igual modo, o efeito deste fator sobre a margem de preço de revenda apropriado deve ser examinado com cuidado em cada caso. (Veja também os parágrafos 6, 118 e 120).

Onde as práticas de contabilidade diferem nas transações controladas e não-controladas, os ajustes apropriados devem ser feitos nos dados utilizados no cálculo da margem de preço de

revenda com o fim de garantir que o mesmo tipo de custos é utilizado em cada caso para encontrar a margem bruta. Por exemplo, custos com pesquisa e desenvolvimento podem ser refletidas em custos operacionais ou em custos de venda. A respectiva margem bruta não seria comparável sem os ajustes apropriados.

#### Exemplo da aplicação do método do preço de revenda.

Considerando dois distribuidores vendendo o mesmo produto no mesmo mercado sob a mesma marca. O distribuidor A oferece garantia; o distribuidor B, não. O distribuidor A não inclui a garantia como parte da estratégia de precificação e então vende o produto a um preço maior resultando em uma margem bruta de lucro mais alta (se os custos de execução da garantia não estiverem incluídos) do que a do Distribuidor B, que vende a um preço mais baixo. As duas margens não são comparáveis até que um ajuste razoavelmente preciso é aplicado para compensar as diferenças.

Considerando que uma garantia é oferecida em reação a todos os produtos de modo que o preço *downstream* é uniforme. O distribuidor C executa a garantia, mas, de fato, é compensado pelo fornecedor através de um preço mais baixo. O distribuidor D não executa a garantia, que é executada pelo fornecedor (os produtos são devolvidos à fábrica). Entretanto, o fornecedor do distribuidor D cobra de D um preço maior do que o preço cobrado do Distribuidor C. Se o distribuidor C considera o custo de execução da garantia como um custo de produtos vendidos, então o ajuste da margem de lucro bruto para as diferenças é automático. Entretanto, se as despesas com a garantia são consideradas como despesas operacionais, haverá uma distorção nas margens que deverá ser corrigida. O raciocínio neste caso deveria ser que, se D executou a garantia ele mesmo, seu fornecedor deveria reduzir o preço de transferência e, portanto, a margem bruta de lucro de D seria maior.

Uma companhia vende produtos por meio de distribuidores independentes em cinco países em que não tem subsidiárias. Os distribuidores simplesmente comercializam o produto e não executam nenhum trabalho adicional. Em um dos países a empresa estabeleceu uma subsidiária. Tendo em vista que este mercado em particular é estrategicamente importante, a empresa requer que a subsidiária venda apenas produtos e para executar aplicações técnicas para os clientes. Ainda que todos os outros fatos e circunstâncias sejam semelhantes, se as margens são decorrentes de empresas independentes que não tenham acordo de exclusividade ou desempenhem aplicações técnicas como as realizadas pela subsidiária, será necessário considerar se algum ajuste deve ser feito para encontrar a comparabilidade.

#### 6.2.3. Método do Custo Adicional

O método do custo adicional se inicia com os custos incorridos pelo proprietário dos bens ou serviços, em uma transação controlada de transferência de propriedade ou prestação de serviços a um adquirente vinculado. Um custo adicional *mark-up* adequado é então acrescido a este custo, para criar um lucro adequado em vista da função desempenhada e das condições de mercado. O que se alcança com o acréscimo do custo adicional *mark-up* aos custos acima pode ser considerado como o preço da transação controlada original, realizada em mercado aberto. Este método é provavelmente mais útil quando mercadorias semifinalizadas são vendidas entre partes relacionadas, onde as partes relacionadas tenham concluído um contrato de instalações



comuns ou um contrato de compra e fornecimento de longo prazo, ou onde a transação controlada é o fornecimento de serviços.

O custo adicional *mark-up* do fornecedor na transação controlada deveria idealmente ser estabelecida com referência ao custo adicional *mark-up* que o mesmo fornecedor ganha em transações não-comparáveis controladas (comparável interna). Além disso, o custo adicional *mark-up* que deveria ter sido ganho em transações comparadas por uma empresa independente pode servir como guia (comparável externa).

Seguindo os princípios do Capítulo I, uma transação não-controlada é comparável a uma transação controlada (isto é, é uma transação não-controlada comparável) para fins do método do custo adicional se uma das duas condições estão presentes: a) nenhuma das diferenças (se houver) entre as transações sendo comparadas ou entre as empresas que realizam as operações afeta materialmente o custo adicional *mark-up* no mercado aberto, ou b) ajustes razoavelmente precisos pode ser feitos para eliminar os efeitos materiais de tais diferenças. Ao determinar se uma transação é uma transação não-controlada comparável para fins do método do custo adicional *mark-up*, o mesmo princípio aplicado nos parágrafos 2.29 e 2.34 se aplicam para o método do preço de revenda. Assim, menos ajustes podem ser necessários para considerar diferenças entre produtos sob o método do custo adicionais do que sob o método CUP, e pode ser apropriado dar mais peso a outros fatores de comparabilidade descritos no Capítulo I, alguns dos quais podem ter um efeito mais significativo no custo adicional *mark-up* do que tem nos preços. Como sob o método do preço de revenda (2.34), onde há diferenças que afetam materialmente afetam o custo adicional *mark-up* ganho nas transações controladas e não controladas (por exemplo, na natureza das transações das funções desempenhadas pelas partes na transação), ajustes razoavelmente precisos devem ser feitos para considerar as diferenças. A extensão e confiabilidade de tais ajustes afetarão a confiabilidade relativa à análise sob o método do custo adicionais em casos concretos.

Por exemplo, se a companhia A manufatura e vende torradeiras a um distribuidor que é uma empresa relacionada, a companhia B manufatura e vende ferros para um distribuidor que é uma empresa independente, e que as margens de lucro na manufatura de torradeiras básicas e ferros são geralmente as mesmas na indústria de pequenas utilidades domésticas. (A adoção do método do preço adicional aqui presume que não há fabricantes independentes de torradeiras altamente similares). Se o método do custo adicional fosse aplicado, os *mark-ups* sendo comparados nas transações controladas e não-controladas seriam as diferenças entre os preços de venda dos produtos manufaturados ao distribuidor e os custos de manufatura dos produtos, dividido pelos custos de manufatura dos produtos. Entretanto, a companhia A pode ser muito mais eficiente no seu processo de manufatura do que a companhia B, daí impedindo que esta tenha custos mais baixos. Resulta disso que, ainda que a companhia A estivesse produzindo ferro ao invés de torradeiras e cobrando o mesmo preço que a companhia B cobre pelos ferros (isto é, sem nenhuma condição especial), seria apropriado que o nível de lucro da companhia A fosse mais alto do que o da companhia B. Assim, a menos que seja possível ajustar para efeito de diferença no lucro, a aplicação do método do custo adicional não seria completamente confiável nesse contexto.

O método do custo adicional apresenta algumas dificuldades quanto à aplicação adequada, particularmente quanto à determinação dos custos. Apesar de que é verdade que uma empresa deve cobrir seus custos em um certo período de tempo, sob pena de não se manter no mercado,

tais custos podem não ser determinantes do lucro adequado em um caso específico em um dado ano. Enquanto que em muitos casos as empresas são conduzidas pela competição a reduzir preços em referência ao custo de criar produtos ou prestar serviços relevantes, existem outras circunstâncias em que não há uma ligação perceptível entre o nível de custos incorridos e o preço de mercado (onde uma descoberta de valor tenha sido feita e o proprietário tenha incorrido apenas em pequenos custos de pesquisa para fazê-lo).

Além disso, ao aplicar o método do custo adicional deve-se prestar atenção em aplicar um *mark-up* comparável a uma base de custo comparável. Por exemplo, se o fornecedor ao qual se faz referência ao aplicar o método do custo adicional está desempenhando suas atividades com emprego de bens adquiridos por leasing, a base de custo pode não ser comparável sem ajuste se o fornecedor na transação controlada tem a propriedade integral dos bens. O método do custo adicional se baseia a comparação entre o *mark-up* em custos encontrados em uma transação controlada e o *mark-up* em custos encontrado em uma ou mais transações não-controladas comparáveis.

Portanto, as diferenças entre transações controladas e não controladas que tenham tido impacto no tamanho do *mark-up* deve ser analisado para se determinar quais ajustes devem ser aplicados ao respectivo *mark-up* da transação não-controlada.

Para esse propósito, é particularmente importante considerar as diferenças nos níveis e tipos de despesas – despesas operacionais e despesas não-operacionais inclusive gastos com financiamento – associados a funções desempenhadas e riscos assumidos pelas partes nas transações em comparação. A consideração dessas diferenças pode indicar o seguinte:

- a) se as despesas refletem uma diferença funcional (levando em consideração bens usados e riscos assumidos) que não tenha sido levado em consideração na aplicação do método, um ajuste no *mark-up* do custo adicional pode ser necessário;
- b) se as despesas refletem funções adicionais que são distintas da atividade testada pelo método, a determinação de uma compensação em separado para tais funções pode ser necessária;
- c) se as diferenças nas despesas das partes em comparação refletem meramente eficiências ou ineficiências das empresas, como normalmente é o caso de despesas com supervisão, gerais e administrativas, então nenhum ajuste à margem bruta pode ser necessário.

Em quaisquer das circunstâncias acima, pode ser apropriado complementar o método do custo adicional e do preço de revenda, levando-se em consideração os resultados obtidos na aplicação de outros métodos. (2.12)

Outro aspecto importante da comparabilidade é a consistência na contabilidade. Nos casos em que a prática contábil diverge nas transações controladas e não-controladas, os ajustes apropriados devem ser feitos nos dados utilizados com o fim de assegurar que os mesmos custos são utilizados em cada caso para garantir a consistência. O *mark-up* do lucro bruto deve ser medido consistentemente entre a empresa relacionada e a empresa independente. Além disso, devem haver diferenças nas empresas no tratamento dos custos que afetam o *mark-up* do lucro bruto que deveriam ser esclarecidos com o fim de se chegar a uma comparabilidade confiável. Em alguns casos pode ser necessário levar em consideração certas despesas operacionais com o fim de se alcançar consistência e comparabilidade; nessas circunstâncias o método do custo adicional começa a se aproximar à análise do lucro líquido ao invés do bruto. Na medida em

que a análise passa a levar em consideração despesas operacionais, sua confiabilidade pode ser afetada diversamente pelas razões mencionadas nos parágrafos 2.70 -2.73. Assim, as salvaguardas descritas no parágrafo 2.74-2.81 podem ser relevantes na avaliação da confiabilidade de tais métodos.

Enquanto padrões de contabilidade precisos e termos podem variar, em geral entende-se que os custos e despesas de uma empresa podem ser divididos em três grandes categorias. Primeiro, existem os custos diretos de produzir um produto ou serviço, tais como os custos de matéria prima. Segundo, existem custos indiretos de produção, os quais, apesar de estarem estreitamente vinculados ao processo de produção, podem ser comuns a diversos produtos e serviços (custo de um departamento de manutenção que utiliza equipamento usados para produzir diversos produtos diferentes). Finalmente, existem os custos operacionais de da empresa como um todo, tais como despesas de supervisão, geral e administrativa.

A distinção entre a análise do lucro bruto e líquido pode ser compreendida nos seguintes termos. Em geral, o método do custo adicional vai adotar *mark-ups* computados depois dos custos diretos e indiretos da produção, enquanto que o método do lucro líquido vai usar *mark-ups* computados após os custos operacionais da empresa também. Deve-se reconhecer que, devido à diferença das práticas adotadas entre países, é difícil estabelecer limites precisos entre as três categorias descritas acima. Assim, por exemplo, a aplicação do método do custo adicional em um caso particular leva em consideração algumas despesas que podem ser consideradas despesas operacionais, como discutido no parágrafo 2.52. Entretanto, o problema de delinear com precisão matemática os limites entre as três categorias descritas acima, não altera a distinção prática entre as abordagens do lucro bruto e líquido.

Em princípio, custos históricos deveriam ser atribuídos a unidades individuais de produção, embora reconhecidamente o método do custo adicional pode sobrevalorizar custos históricos. Alguns custos, por exemplo, materiais, mão-de-obra, e transporte vão variar dentro de um período e, nesse caso, pode ser adequado fazer a média dos custos neste período. Fazer a média também pode ser apropriado através dos grupos de produtos ou através de uma linha determinada de produção. Além disso, fazer a média pode ser apropriado com relação aos custos ou patrimônio imobilizado onde a produção ou o processamento de produtos diferentes é realizado simultaneamente e o volume de atividade flutua. Custos, tais como, de reposição e marginais também devem ser levados em consideração onde podem ser mensurados e resultam em uma estimativa mais precisa do lucro apropriado.

Os custos que devem ser considerados no método do custo adicional são limitados aos do fornecedor de produtos e serviços. Essa limitação pode trazer um problema em como alocar alguns custos entre fornecedores e adquirentes. Existe a possibilidade de que alguns custos vão ser arcados pelo adquirente de modo a diminuir a base de custo do fornecedor sobre a qual o *mark-up* vai ser calculado. Na prática, isso pode ser obtido ao não se alocar ao fornecedor uma parte adequada de despesas gerais (overheads) e outros custos arcados pelo adquirente (geralmente a empresa mãe) em benefício do fornecedor (geralmente uma subsidiária). A alocação deve ser realizada com base na análise das funções desempenhadas (levando-se em consideração os bens utilizados e os riscos assumidos) pela respectiva parte, como mencionado no Capítulo I; um problema relacionado é como os custos de overhead devem ser rateados, se com referência ao volume de negócios, número ou custo com empregados, ou algum outro

critério. A questão da alocação de custos é também discutida no Capítulo VIII nos acordos de custo de contribuição.

Em alguns casos deve haver uma base para usar apenas custos variáveis ou adicionais (marginais), porque a transação representa o descarte de produção marginal. Essa reivindicação pode ser justificada se os produtos não puderam ser vendidos por um preço mais alto no mercado estrangeiro em questão (veja a discussão no Capítulo I). Fatores que devem ser levados em consideração ao avaliar essa reivindicação incluem informações se o contribuinte tem alguma outra venda dos mesmos produtos ou produtos similares neste mercado estrangeiro em particular, a porcentagem da produção do contribuinte (tanto em termos de volume e valor) representado pela produção marginal reivindicada, as condições do acordo, e os detalhes da análise de mercado que foi realizada pelo contribuinte ou pelo grupo Multinacional que levou à conclusão de que os produtos não poderiam ser vendidos por um preço mais alto naquele mercado.

Não há regra geral que possa ser instituída que lide com todos os casos. Os vários métodos para determinar custos devem ser consistentes como entre transações controladas e não-controladas e consistentes ao longo do tempo em relação a empresas específicas. Por exemplo, ao determinar o *mark-up* de custo adicional adequado, pode ser necessário levar em consideração se os produtos podem ser fornecidos por várias fontes a custos amplamente diferentes. Empresas relacionadas podem escolher calcular suas bases de custos adicionais de maneira padronizada. Uma parte independente provavelmente não aceitaria pagar um preço maior resultante da ineficiência da outra parte. Por outro lado, se a outra parte é mais eficiente do que se espera em circunstâncias normais, essa outra parte pode se beneficiar dessa vantagem. A empresa relacionada pode concordar antecipadamente quais custos seriam aceitáveis como base para o método do custo adicional.

#### Exemplos de aplicação do método do custo adicional.

A é um fabricante doméstico de mecanismos de medida de tempo de relógios para mercados massificados. A vende este produto para sua subsidiária B. A ganha 5% de margem de lucro bruta com relação à sua operação de fabricação. X, Y e Z são fabricantes domésticos independentes de mecanismos de medida de tempo de relógios de pulso para mercado massificado. X, Y e Z vendem para adquirentes independentes. X, Y e Z ganham entre 3 e 5% de margem de lucro bruta em relação à sua operação de fabricação. A contabiliza custos com supervisão, geral e administrativo como despesas operacionais e assim tais custos não são refletidos nos custos dos produtos vendidos. As margens de lucro bruto de X, Y e Z, entretanto, refletem custos com supervisão, geral e administrativo como parte dos custos de produtos vendidos. Portanto, a margem de lucro bruto de X, Y e Z deve ser ajustada para proporcionar consistência contábil.

A empresa C no país D é subsidiária integral da empresa E, situada no país F. Em comparação com o país F, os salários são muito baixos no país D. Às expensas e risco da empresa E, aparelhos de televisão são montados na empresa C. Todos os componentes necessários, know-how, etc. são fornecidos pela empresa E. A aquisição do produto montado é garantida pela empresa E, caso o aparelho de televisão não atinja os determinados padrões de qualidade. Após o controle de qualidade, os aparelhos de televisão são trazidos – às expensas e sob risco da empresa E – para os centros de distribuição que a empresa E tem em vários países. A função da empresa C pode ser descrita como puramente uma função contratual de fabricação. Os riscos

que a empresa C possa suportar são eventuais diferenças na qualidade e quantidade contratadas. A base para aplicação do método do custo adicional será formada por todos os custos relacionados à atividade de montagem.

A empresa A de um grupo Multinacional concorda com a empresa B, do mesmo grupo empresarial multinacional, para realizar contrato de pesquisa para a empresa B. Todos os riscos relacionados com a pesquisa são assumidos pela empresa B. Esta empresa também possui todos os intangíveis desenvolvidos por meio das pesquisas e, portanto, também tem as chances de lucro resultantes da pesquisa. Essa é a típica situação para aplicação do método do custo adicional. Todos os custos das pesquisas, com o qual as partes relacionadas concordaram, devem ser compensadas. O custo adicional acrescido pode refletir o quão inovativa e complexa a pesquisa elaborada é.

### *6.3. Métodos de Lucro Transacional*

Esta parte apresenta uma discussão sobre os métodos do lucro transacional que podem ser adotados para se aproximar das condições *arm's length* onde tais métodos são os mais apropriados de acordo com as circunstâncias do caso. (2.1-2.12). O método do lucro transacional examina lucros advindos de uma transação em particular entre empresas relacionadas. O único método de lucro que observa o princípio *arm's length* são aqueles que são consistentes com o Artigo 9 da Convenção Tributária Modelo e observar os requisitos para uma análise de comparabilidade conforme descrito nessas Orientações Gerais. Em particular, os assim chamados “métodos de lucro comparado” ou “custo adicional modificado/método do preço de revenda” são aceitáveis apenas na medida em que são consistentes com essas Orientações Gerais.

O método do lucro transacional examina os lucros que advém de certas transações controladas. O método do lucro transacional para os propósitos destas Orientações Gerais são os métodos do lucro transacional repartido e o da margem líquida transacional. O lucro advindo de transações controladas pode constituir um indicador relevante de se a transação foi impactada pelas condições que diferem daquelas que teriam ocorrido se tivessem sido realizadas por empresas independentes em circunstâncias comparáveis.

#### 6.3.1. Método da margem líquida transacional

O método da margem líquida transacional examina o lucro líquido relativo a uma base determinada (custos, venda, patrimônio) que um contribuinte realiza de uma transação controlada (ou transações cuja agregação seja apropriada sob os princípios dos parágrafos 3.9-3.12). Assim, o método da margem líquida opera de maneira similar aos métodos do custo adicional e do preço de revenda. A similaridade significa que, para que o método possa ser aplicado de forma confiável, o método da margem líquida transacional deve ser aplicado de maneira consistente com a maneira com a qual o método do custo adicional ou do preço de revenda é aplicado. Isso significa especialmente que o indicador do lucro líquido do contribuinte da transação controlada (ou transações cuja agregação seja apropriada sob os princípios dos parágrafos 3.9-3.12) deveria idealmente ser estabelecida com referência ao indicador do lucro líquido que o mesmo contribuinte ganha em transações não-controladas

comparáveis, isto é, com referência aos “comparáveis internos” (parágrafos 3.27-3.28). Onde isso não for possível, a margem líquida que teria sido ganha em transações comparáveis por uma empresa independente (“comparável externa”) pode servir como guia (parágrafos 3.29-3.35). Uma análise funcional das transações controladas e não-controladas se faz necessária para determinar se as transações são comparáveis e quais ajustes precisam ser feitos para se obter resultados confiáveis. Além disso, os outros requisitos de comparabilidade, e especialmente os dos parágrafos 2.74-2.81, devem ser aplicados.

É improvável que o método da margem líquida transacional seja confiável se cada parte da transação efetua contribuições únicas e valiosas (parágrafo 2.4). Neste caso, o método do lucro transacional repartido será, geralmente, o método mais apropriado (parágrafo 2.115). Entretanto, um método unilateral (método da transação tradicional ou método da margem líquida transacional) podem ser aplicáveis em casos em que uma das partes efetua toda a contribuição única e valiosa envolvida na transação controlada, enquanto que a outra parte não efetua nenhuma contribuição única e valiosa. Neste caso, a parte testada deveria ser a menos complexa. Veja parágrafos 3.18-3.19 sobre a discussão da parte testada.

Também existem casos em que uma parte da transação efetua contribuições que não são únicas - por exemplo, utiliza intangíveis não-únicos tais como processos de negócios ou conhecimento mercadológico não-únicos. Nestes casos, pode ser possível atingir os requisitos de comparabilidade para aplicar o método da transação tradicional ou o método da margem líquida transacional porque espera-se que as comparáveis também usem uma mistura de contribuições não-únicas comparáveis.

Finalmente, a falta de contribuições únicas e valiosas envolvidas na transação específica não implica automaticamente em que o método da margem líquida transacional seja o mais apropriado.

### Pontos fortes e fracos

Um ponto forte do método da margem líquida transacional é que indicadores de lucro líquido (por exemplo, retorno sobre o patrimônio, receitas operacionais de venda, e possivelmente outras medidas de lucro líquido) são menos impactados pelas diferenças transacionais do que ocorre com o preço, como utilizado no método CUP. Os indicadores de lucro líquido podem também ser mais tolerantes a algumas diferenças funcionais entre as transações controladas e não-controladas do que margens de lucro bruto. Diferenças entre as funções desempenhadas por empresas normalmente se refletem na variação de despesas operacionais. Conseqüentemente, isso pode acarretar em uma larga faixa de margem de lucro bruto, mas ainda níveis amplos similares de indicadores de lucro operacional líquido. Ademais, em alguns países, a falta de clareza na informação pública relativa à classificação das despesas em lucros brutos ou operacionais pode tornar difícil a avaliação da comparabilidade da margem bruta, enquanto que a adoção de indicadores de lucro líquido pode evitar o problema.

Outro ponto forte prático do método de margem líquida transacional, bem como qualquer método unilateral, é necessário examinar um indicador financeiro de apenas uma das empresas relacionadas (a parte testada). Igualmente, não há necessidade de anotar os livros e registros de todos os participantes da atividade negocial em uma base comum ou alocar os custos para todos

os participantes como no caso do método do lucro transacional repartido. Isso pode ser particularmente vantajoso quando uma das partes da transação é complexa e tem muitas atividades inter-relacionadas ou quando é difícil obter informações confiáveis sobre uma das partes. Contudo, a análise de comparabilidade (inclusive funcional) deve ser feita de modo a caracterizar adequadamente a transação entre as partes e escolher o método de transferência de preço mais apropriado, e tal análise geralmente necessita que algumas informações sobre os cinco fatores de comparação com relação às transações controladas sejam coletadas em ambas as partes testadas e não-testadas. (3.20-3.23)

Há também uma quantidade de pontos fracos no método da margem líquida transacional. O indicador do lucro líquido de um contribuinte pode ser influenciado por alguns fatores que poderiam ou não ter impacto, ou ter um impacto menos substancial ou direto, no preço ou margens brutas entre partes independentes. Esses fatores podem dificultar a apuração dos indicadores de lucro líquido ao *arm's length* de forma precisa e confiável. Assim, é importante fornecer orientações detalhadas ao estabelecer a comparabilidade no método da margem líquida transacional, conforme parágrafos 2.74-2.81 abaixo.

A aplicação de quaisquer métodos *arm's length* requer informações sobre transações não-controladas que podem não estar disponíveis na época da transação controlada. Isso pode fazer com que seja especialmente difícil ao contribuinte que pretendam aplicar o método da margem líquida transacional na época da transação controlada (apesar de que o uso de informações anuais como discutido nos parágrafos 3.75-3.79 pode mitigar essa preocupação). Além disso, contribuintes podem não ter acesso a informações específicas suficientes sobre os lucros atribuíveis às transações não-controladas comparáveis para aplicar validamente o método. Pode ser difícil também verificar as receitas e despesas operacionais relacionadas as transações controladas para estabelecer o indicador do lucro líquido usado para medir o lucro nas transações. O Fisco pode ter mais informações disponíveis advindas da análise de outros contribuintes (Parágrafo 3.36, 3.67-3.79).

Tal como os métodos do preço de revenda e do custo adicional, o método da margem de lucro líquido transacional é aplicado a apenas uma das empresas relacionadas. O fato de que muitos fatores não relacionados à transferência de preço podem afetar o lucro líquido, em conjunto com a natureza unilateral da análise sob este método, pode afetar a confiabilidade geral do método da margem de lucro líquido transacional se um padrão insuficiente de comparabilidade é aplicado. Orientações detalhadas sobre o estabelecimento da comparabilidade no método da margem de lucro líquida transacional é dada na Sessão B.3.1 abaixo.

Podem haver dificuldades também em determinar o ajuste correspondente ao aplicar o método da margem de lucro líquida transacional, especialmente quando não é possível retroceder a um preço de transferência. Poderia se o caso, por exemplo, em que um contribuinte lida com empresas relacionadas em ambos os lados de compra e venda de uma transação controlada. Neste caso, se o método da margem de lucro líquido indica que o lucro do contribuinte deveria se ajustado para cima, pode haver alguma incerteza sobre qual das empresas relacionadas deve ter o lucro reduzido.

#### Orientações para aplicação

A análise de comparabilidade deve ser efetuada em todos os casos com o fim de selecionar e aplicar o método de transferência de preço mais apropriado, e o processo de seleção e aplicação

do método da margem de lucro líquido transacional não deve ser menos confiável do que outros métodos. Por uma questão de boas práticas, o processo típico para identificar transações comparáveis e a utilização das informações assim obtidas estão descritas no parágrafo 3.4 ou qualquer outro processo elaborado para garantir robustez à análise pode ser adotado quando da aplicação do método da margem de lucro líquido transacional, assim como qualquer outro método. Dito isso, reconhece-se que, na prática, o nível de informação disponíveis sobre os fatores que afetam as transações externas comparáveis é frequentemente limitado. Determinar uma estimativa do resultado *arm's length* confiável requer flexibilidade e o exercício de um bom julgamento. (Parágrafo 1.13)

Preços costumam ser afetados por diferenças nos produtos, e margens brutas costumam ser afetados por diferenças nas funções, mas indicadores de lucro líquido são afetados menos negativamente por tais diferenças. Bem como o método do preço de revenda e custo adicional com os quais o método da margem de lucro líquido transacional se parece, não quer dizer que a mera similitude de funções entre duas empresas irá necessariamente levar a uma comparação confiável. Supor que funções similares podem ser isoladas dentre a diversa gama de funções que as empresas desempenham, com o fim de aplicar o método, o indicador de lucro líquido relativo a tais funções pode ainda não ser automaticamente comparável quando, por exemplo, as empresas em questão desempenham tais funções em setores econômicos distintos ou mercados com níveis diferentes de rentabilidade. Quando a transação não-controlada comparável utilizada são as de uma empresa independente, um alto grau de similitude é requerido em diversos aspectos da empresa relacionada e da empresa independente envolvida na transação para que a transação controlada seja comparável; há vários aspectos além de produtos e funções que podem influenciar significativamente os indicadores de lucro líquido.

O uso de indicadores de lucro líquido pode potencialmente introduzir um elemento de volatilidade maior na determinação do preço de transferência por suas razões. A primeira, indicadores de lucro líquido podem ser influenciados por alguns fatores que não tem efeito (ou tem um efeito menos direto ou substancial) nas margens brutas e preços, porque o potencial de variação das despesas operacionais entre empresas. Segundo, indicadores de lucro líquido podem ser influenciados por alguns dos mesmos fatores, tais como posição competitiva, que podem ter influência nos preços e nas margens brutas, mas o efeito desses fatores pode não ser tão prontamente eliminados. Nos métodos de transação tradicional, o efeito desses fatores pode ser eliminado como consequência natural da insistência em maior similitude em produtos e funções. Dependendo dos fatos e circunstâncias do caso e particularmente do efeito das diferenças de funções na estrutura de custo e na receita dos comparáveis potenciais, indicadores de lucro líquido podem ser menos sensíveis do que margens brutas a diferenças em extensão e complexidade das funções e as diferenças em nível de risco (supondo que a alocação contratual dos riscos está ao *arm's length* de acordo com a Sessão D.1.2.1 do Capítulo I). Por outro lado, dependendo dos fatos e circunstâncias do caso e em particular da proporção de custos fixos e variáveis, o método da margem líquida transacional pode ser mais sensível do que os métodos do custo adicional e preço de revenda a diferenças em utilização de capacidade, porque diferenças nos níveis de absorção de custos fixos indiretos (custos fixos de fabricação ou custos fixos de distribuição) afetariam o indicador de lucro líquido mas pode não afetar a margem bruta ou o mark-up bruto nos custos, se não refletido na diferença de preços. (Anexo 1, Capítulo II – Sensibilidade dos indicadores de lucro líquido e bruto).



Indicadores de lucro líquido podem ser diretamente afetados por tais forças operantes na indústria, como segue: ameaça de novos concorrentes, posição competitiva, eficiência gerencial e estratégias individuais, ameaça de produtos substitutos, custos estruturais variáveis (refletidos, por exemplo, na idade da fábrica e dos equipamentos), diferenças no custo do capital, (por exemplo, se o negócio está em fase inicial ou está maduro). Cada um desses fatores, por seu turno, pode ser influenciado por vários outros elementos. Por exemplo, o nível de ameaça de novos concorrentes será determinado por elementos tais como diferenciação entre produtos, requisitos de capital, e subsídios e regulação governamental. Alguns desses elementos também podem impactar a aplicação de métodos de transação tradicional.

Suponha, por exemplo, que um contribuinte venda aparelhos de áudio de alta qualidade para uma empresa relacionada e a única informação sobre lucro disponível em atividades empresariais comparáveis seja em venda de aparelhos de áudio genéricos, de média qualidade. Supondo que o mercado de aparelhos de áudio de alta qualidade está tendo um aumento de vendas, tem uma barreira de entrada, tem um número pequeno de competidores, e tem amplas possibilidades de para diferenciação de produto. Todas essas diferenças provavelmente tenham um efeito material na rentabilidade das atividades sob exame e atividades comparadas, e neste caso necessitará de ajuste. Bem com outros métodos, a confiabilidade do ajuste necessário vai afetar a confiabilidade da análise. Deve-se notar que mesmo que duas empresas estejam exatamente na mesma indústria, a rentabilidade pode variar dependendo do *market share*, da posição competitiva, etc.

Pode-se argumentar que as imprecisões potenciais resultantes dos tipos de fatores acima podem refletir no tamanho da faixa do *arm's length*. O uso de uma faixa pode, de algum modo, mitigar o nível de imprecisão, mas pode não explicar situações em que o lucro do contribuinte cresce ou diminui por um fator peculiar ao contribuinte. Neste caso, a faixa pode não incluir pontos que representam os lucros da empresa independente que são afetados de maneira similar por um fator peculiar. O uso de uma faixa, portanto, pode não sempre solucionar as dificuldades discutidas acima. (§3.55-3.66)

O método da margem líquida transacional pode dar uma solução prática para problemas com transferência de preço que de outro modo seriam insolúveis se usado sensatamente e com os ajustes apropriados para explicar as diferenças do tipo que foram mencionadas acima. O método da margem líquida transacional não deveria ser usado a menos que os indicadores do lucro líquido são determinados a partir de transações não-controladas do mesmo contribuinte em circunstâncias comparáveis ou, onde as transações não-controladas comparáveis são as de uma empresa independente, as diferenças entre as empresas relacionadas e as empresas independentes que tem um efeito material no indicador de lucro líquido utilizado são adequadamente levados em consideração. Muitos países estão preocupados com as salvaguardas estabelecidas pois os métodos de transação tradicional podem ser negligenciados na aplicação do método da margem líquida transacional. Assim, onde as diferenças nas características das empresas sob comparação têm um efeito material nos indicadores de lucro líquido utilizados, não seria apropriado aplicar o método da margem líquida transacional sem fazer os ajustes para tais diferenças. A extensão e confiabilidade desses ajustes afetará a confiabilidade relativa da análise sob o método da margem líquida transacional. (§3.47-3.54)

Outro aspecto importante da comparabilidade é a consistência da medição. Os indicadores de lucro líquido devem ser medidos consistentemente ente a empresas relacionadas e a empresa

independente. Além disso, devem haver diferenças no tratamento entre as empresas de despesas operacionais e não-operacionais que afetam os lucros líquidos tais como depreciação e reservas ou provisões que deverão ser esclarecidas com o fim de se alcançar uma comparabilidade confiável.

### 6.3.2. Método do lucro transacional repartido

As orientações contidas nesta sessão e nos Anexos II e III do Capítulo II devem ser revisadas para incluir as conclusões dos trabalhos em andamento do Grupo de Trabalho n.º 6 sobre a aplicação do método do lucro repartido. Este trabalho, exigido pela Ação 10 do Plano de Ação do BEPS, visa a esclarecer a aplicação dos métodos de transferência de preço, em particular o método do lucro transacional repartido, no contexto das cadeias de valor global.

O método do lucro transacional repartido busca eliminar os efeitos sobre o lucro de condições especiais criadas ou impostas em uma transação controlada (ou em uma transação controlada cuja agregação é apropriada sob os princípios dos §§3.9-3.12) por meio da determinação da divisão de lucros que empresas independentes esperariam realizar pelo envolvimento na transação ou transações. O método do lucro transacional repartido primeiro identifica os lucros a serem repartidos entre as empresas relacionadas advindos das transações controladas em que as empresas relacionadas estão envolvidas (os lucros combinados). As referências a lucros devem ser tomadas como igualmente aplicáveis a perdas. (§§2.130-2.137) para uma discussão sobre como medir os lucros a serem repartidos. Então se reparte os lucros combinados entre as empresas relacionadas em uma base economicamente válida que aproxima a divisão de lucros que teria sido antecipada e refletida em um acordo feito a *arm's length*. (§§2.138-2.151)

#### Pontos fortes e fracos

O ponto mais forte do método do lucro transacional repartido é que ele pode trazer uma solução para operações altamente integradas para as quais um método unilateral não seria apropriado. Por exemplo, veja a discussão sobre adequação e aplicação do método de lucro repartido ao comércio global de instrumentos financeiros entre empresas relacionadas na Parte III, Sessão C do relatório de Atribuição de Lucros a Estabelecimentos Permanentes. Um método de lucro transacional repartido pode também ser entendido como o método mais apropriado nos casos em que ambas as partes da transação fazem contribuições peculiares e valiosas (exemplo, contribui com intangíveis únicos) à transação, porque em tais casos partes independentes podem querer repartir os lucros da transação na proporção de suas respectivas contribuições e um método bilateral pode ser mais apropriado nessas circunstâncias que um método unilateral. Além disso, na presença de contribuições peculiares e valiosas, informações confiáveis comparáveis podem ser insuficientes para aplicar outro método. Por outro lado, o método do lucro transacional repartido não seria normalmente utilizado em casos em que uma das partes da transação desempenha apenas funções simples e não faz nenhuma contribuição única significativa (exemplo, atividade de contratação de fabricação ou contratação de serviços em dadas circunstâncias), com em tais casos o método do lucro transacional repartido tipicamente não seria apropriado em vista da análise funcional da parte. (§§3.38-3.39).

Onde dados comparáveis estão disponíveis, eles podem ser relevantes na análise da repartição do lucro para sustentar a divisão dos lucros a que se teria alcançado entre partes independentes

em circunstâncias comparáveis. Dados comparáveis podem também ser relevantes na análise da repartição de lucro para avaliar o valor das contribuições que cada empresa relacionada faz à transação. Em efeito, a suposição é de que as partes independentes teriam repartido os lucros combinados em proporção ao valor se duas respectivas contribuições para a geração de lucros na transação. Por outro lado, os dados do mercado externo considerados na avaliação da contribuição que cada empresa relacionada faz às transações controladas terá uma conexão menos próxima àquelas transações do que é o caso com outros métodos disponíveis.

Entretanto, nos casos em que não há evidências mais direta como partes independentes em circunstâncias comparáveis teriam repartido o lucro em transações comparáveis, a alocação de lucros pode ser baseada na divisão de funções (levando-se em consideração o patrimônio usado e os riscos assumidos) entre as próprias empresas associadas.

Outro ponto forte do método do lucro transacional repartido é que ele oferece flexibilidade levando-se em consideração fatos e circunstâncias específicas, possivelmente únicas, das empresas relacionadas que não estão presentes em empresas independentes, enquanto ainda constitui uma abordagem ao *arm's length* na medida em que reflete o que empresas independentes razoavelmente teriam feito se se deparassem com as mesmas circunstâncias.

Outro ponto forte do método do lucro transacional repartido é que é menos provável que ambas as partes da transação controlada seja deixada com um resultado de lucro extremo e improvável, desde que ambas as partes da transação sejam avaliadas. Este aspecto pode ser particularmente relevante ao analisar as contribuições das partes com respeito à propriedade intangível empregada na transação controlada. Esta abordagem bilateral pode ser usada também para encontrar uma divisão de lucros de economia de escala ou outras eficiências conjuntas que satisfaça tanto o contribuinte e o Fisco.

Uma fraqueza do método do lucro transacional repartido está relacionada à dificuldade de sua aplicação. Em primeira revisão, o método do lucro transacional repartido pode parecer prontamente acessível tanto para o contribuinte como para o Fisco porque ele tende a confiar menos em informações sobre empresas independentes. Entretanto, empresas relacionadas e o Fisco podem, de igual modo, encontrar dificuldades em encontrar informações de subsidiárias estrangeiras. Além disso, pode ser difícil medir receitas combinadas e custos para todas as empresas relacionadas participantes da transação controlada, o que iria requerer livros de registros e anotações em comum e realizar ajustes nas práticas contábeis e moedas. Ademais, quando o método do lucro transacional repartido é aplicado a lucro operacional, pode ser difícil identificar as despesas operacionais adequadas associadas com a transação e alocar custos entre as transações e outras atividades de empresas relacionadas.

### Conclusões sobre o método do lucro transacional

Os parágrafos 2.1-2.12 fornecem orientações para a seleção do método de transferência de preço mais apropriado às circunstâncias do caso. Como discutido nessas orientações, há preocupações referentes ao uso de métodos de margem líquida transacional, em particular porque é as vezes aplicado sem que se leve adequadamente em consideração as diferenças importantes entre as transações controladas e não-controladas sob comparação. Muitos países estão preocupados com as salvaguardas estabelecidas para os métodos de transação tradicional podem ser negligenciados na aplicação do método da margem líquida transacional. Assim, onde as diferenças de características das transações sob comparação têm um efeito material nos

indicadores de lucro líquido utilizados, não seria apropriado aplicar o método da margem líquida transacional sem fazer os ajustes dessas diferenças. (§§2.74-2.81 – padrão de comparabilidade a ser aplicado no método da margem líquida transacional).

O reconhecimento de que o uso de métodos de lucro transacional pode ser necessário não pretende sugerir que empresas independentes adotariam este método para estabelecer preços. Bem como qualquer método, é importante que seja possível calcular os ajustes correspondentes apropriados quando métodos de lucro transacional são utilizados, reconhecendo que em certos casos, ajustes correspondentes podem ser determinados de modo agregado consistente com os princípios de agregação dos §§3.9-3.12.

Em todos os casos, cautela deve ser adotada para determinar se um método de lucro transacional aplicado a um aspecto particular de um caso pode produzir uma resposta ao *arm's length*, tanto em conjunto com um método de transação tradicional ou sozinho. Em última instância a questão pode ser resolvida somente de maneira casuística levando-se em consideração os pontos fortes e fracos estabelecidos acima para um método de lucro transacional em particular a ser aplicado, a análise de comparabilidade (inclusive funcional) das partes da transação, e a disponibilidade e confiabilidade dos dados comparáveis. Além disso, essas conclusões presumem que os países terão um certo grau de sofisticação em seus sistemas tributários subjacentes antes de aplicar estes métodos.

## **7. Modelo Cálculo de Transferência de Preço adotado pelo Brasil.**

A transferência de bens, serviços e direitos (intangíveis) entre pessoas relacionadas foi objeto de regulamentação no Brasil pela primeira vez em 1996 com a promulgação da Lei nº 9.430, de 27 de dezembro. Entendida como um avanço na legislação tributária, a lei veio instrumentalizar o Fisco com meios de diminuir o superfaturamento nas importações e o subfaturamento nas exportações, em operações realizadas com pessoas vinculadas, visando a coibir a evasão fiscal.

O termo Preço de Transferência é a tradução do termo em inglês *Transfer Price* ou *Transfer Pricing* e, conforme a legislação brasileira, significa os controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias, ou quando uma das partes está sediada em paraíso fiscal. Em razão das circunstâncias peculiares existentes nas operações realizadas entre essas pessoas, o preço praticado nessas operações pode ser artificialmente estipulado e, conseqüentemente, divergir do preço de mercado negociado por empresas independentes, em condições análogas – preço com base no princípio *arm's length*.

Em termos comparativos, o Brasil demorou para regulamentar a matéria. A regulamentação norte-americana data de mais de cinquenta anos e os países da OCDE – com o aumento significativo número de empresas multinacionais desde a década de 1960 – publicaram em 1979 o Relatório sobre Preços de Transferência e Empresas Multinacionais, com o intuito de definir os problemas e considerações a serem esclarecidos e para descrever os métodos e práticas na determinação do preço de transferência que seriam aceitáveis do ponto de vista tributário.

Com o objetivo de controlar os negócios internacionais realizados entre pessoas jurídicas domiciliadas no Brasil e pessoas vinculadas no exterior, bem como as operações com pessoas, ainda que não vinculadas, localizadas em paraísos fiscais, o regime jurídico estabelecido pela Lei nº 9.430/1996, implicou na instituição de diversas normas infra legais com o fulcro de modificar, regulamentar ou interpretar as regras de preço de transferências introduzidas pela referida lei.

Abaixo segue um quadro que ilustra a evolução normativa no Brasil sobre a matéria.

<b>Ato Legal</b>	<b>Data</b>	<b>Abordagem Legal sobre Preço de Transferência</b>	<b>Status</b>
Lei nº 9.430/1996	27.12.1996	Introduziu as regras de Preço de Transferência (“PT”)	Em vigor
IN SRF nº 38/1997	30.04.1997	Regulamentou o PT no Brasil	Revogada
IN SRF nº 164/1999	23.12.1999	Divulgou a lista negra de “paraísos fiscais”	Revogada
Lei nº 9.959/2000	27.01.2000	Introduziu o método PRL-60% na produção	Revogada
IN SRF nº 113/2000	19.12.2000	Estabeleceu as regras para o método PRL	Revogada
IN SRF nº 32/2001	30.03.2001	Regulamentou a Lei nº 9.959/2000 - PRL-60%	Revogada
Lei nº 10.451/2002	10.05.2002	Ampliou o conceito de pessoa vinculada	Em vigor
AD SRF nº 37/2002	26.07.2002	Desqualificou pesquisa técnica realizada por PJ	Em vigor
IN SRF nº 243/2002	11.11.2002	Consolidou e regulamentou o Preço de Transferência	Revogada
IN SRF nº 31/2003	14.04.2003	Estabeleceu regras para a conversão em reais	Em vigor
Lei nº 10.833/2003	29.12.2003	Conferiu à SRF estabelecer simplificação do PT	Em vigor
IN SRF nº 382/2003	30.12.2003	Ampliou o período para a apuração da margem	Em vigor
IN SRF nº 321/2003	14.04.2003	Conversão para moeda nacional	Em vigor
Lei nº 10.637/2002	31.12.2002	Autonomia à SRF para a simplificação do PT (artigo 45)	Em vigor
Lei nº 11.727/2008	24.06.2008	Amplia o conceito de paraíso fiscal	Em vigor
Portaria nº 222/2008	24.09.2008	Pedido de alteração de margens	Em vigor
MP nº 478/2009	29.12.2009	Criação do método PRL-35% - perde a eficácia	Sem eficácia
Lei nº 12.715/2012 (MP 563/2012)	17.09.2012	Altera a legislação do Preço de Transferência ( <i>commodities</i> )	Em vigor
IN RFB 1312/2012	28.12.2012	Regulamenta a Lei 12.715/2012 - revoga a IN nº 243/2002	Em vigor
IN RFB 1.321/2013	18.01.2013	Dispõe sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de PT na exportação para o ano-calendário de 2012.	Em vigor
IN RFB 1.395/2013	17.09.2013	Visa a melhor esclarecer e facilitar, para os contribuintes, a aplicação dos métodos PCI e PECEX.	Em vigor
Lei 12.973/2014	14.05.2014	Regulamenta a Tributação Universal da Renda.	Em vigor
IN RFB 1.547/2015	18.02.2015	Dispõe sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de PT na exportação, para o ano-calendário de 2014.	Em vigor
IN RFB 1.623/2016	01.03.2016	Dispõe sobre mecanismo de ajuste para fins de comprovação de PT na exportação.	Em vigor
IN RFB 1870/2019	30.01.2019	Altera a Instrução Normativa RFB nº 1.312, de 28 de dezembro de 2012	Em vigor

Além dos dispositivos acima, a Receita Federal do Brasil (RFB) publica periodicamente Instruções Normativas com correção da receita de exportação para fins de determinação de preços de transferência, na exportação, de forma a reduzir impactos relativos à apreciação da moeda nacional em relação a outras moedas.<sup>9</sup>

<sup>9</sup>IN RFB nº 425/2006; IN RFB nº 801/2007; IN RFB nº 898/2009; IN RFB nº 1.010/2010; IN RFB nº 1.123/2011; IN RFB nº 1.233/2012; IN RFB nº 1.321/2013; IN RFB nº 1.437/2014; IN RFB Nº 1547/2015; e IN RFB Nº 1623/2016.

Dos dispositivos legais acima indicados, destacamos a Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil n.º 1312, de 28 de dezembro de 2012, que estabelece os métodos de cálculo e ajuste do preço de transferência em transações de exportação e importação realizadas entre pessoas vinculadas, para efeito de recolhimento do Imposto sobre a Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

A Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, que modifica a Lei nº 9.430, 27 de dezembro de 1996, trouxe significativas alterações na legislação brasileira de preços de transferência, principalmente, em relação à importação e exportação de *commodities*, entre empresa sediada no Brasil e suas vinculadas, sediadas no exterior.

Entre essas modificações, encontra-se a criação de dois novos métodos de preços de transferência, regulamentadas pela Instrução Normativa RFB nº 1.312/2012 e pela IN RFB nº 1.395/2013:

a) o Método do Preço sob Cotação na Importação – PCI, definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas; e

b) o Método do Preço sob Cotação na Exportação – PECEX, definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

Entre as modificações introduzidas pela nova Instrução Normativa, pode-se citar:

a) melhor definição de “*commodities*” para efeito de aplicação dos métodos PCI e PECEX;

b) ampliação do número de variáveis que podem ser consideradas nos ajustes correspondentes às diferenças entre o valor líquido recebido pelo exportador e o valor resultante da cotação específica da commodity em bolsa de mercadorias e futuros;

c) definição da “data da transação”, para fins de comparação com a cotação em bolsa de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecida, assim entendido a data em que o preço foi negociado, conforme estabelecido em contrato e em procedimento normal de mercado;

d) regras específicas para a hipótese de *commodities* que possuam mercados diferenciados com preços de referência regionais, situação em que a pessoa jurídica exportadora deverá escolher, como preço parâmetro de transferência, o preço de cotação dos bens no mercado de destino do bem exportado.

Em geral, a Lei 12.715/12 mantém as mudanças trazidas pela MP 563/12 às regras brasileiras de preço de transferência, exceto pelas alterações destacadas a seguir:

(i) Juros: A MP 563/12 dispôs que quaisquer juros pagos ou creditados às pessoas submetidas às regras de preço de transferência em decorrência de contratos de mútuo estão limitados à Taxa Libor, independentemente de serem ou não registrados no Banco Central. A Lei 12.715/12 aumentou o limite da dedutibilidade dos juros, acrescentando o percentual de 3% a título de spread. Todavia, foi facultado ao Ministro de estado da Fazenda reduzir ou restabelecer o spread, até o limite de 3%;

(ii) Preços Independentes Comparados – (PIC): Não houve significativas alterações ao que já havia sido estabelecido na MP 563/12. No tocante aos dados utilizados para o cálculo do preço parâmetro, a Lei 12.715/12 apenas determinou que, na hipótese de não haver operações que representem 5% do valor das importações sujeitas ao controle de preços de transferência no período de apuração, o percentual poderá ser complementado com as importações efetuadas no ano-calendário imediatamente anterior, ajustado pela variação cambial do período;

(iii) Preço de Revenda menos Lucro (PRL): continua a ser calculado, conforme determinado pela MP 563/12, pela diferença entre o valor da participação do bem, serviço ou direito importado no seu preço de venda final e a respectiva margem de lucro, sendo as margens de lucro aplicadas conforme o setor da atividade econômica da pessoa jurídica sujeita ao controle de preços de transferência, independentemente de haver ou não processo produtivo no Brasil. A Lei 12.715/12, ao tratar das atividades econômicas, excluiu a limitação anteriormente existente, que estabelecia que a atividade exercida deveria ser relacionada à fabricação ou à comercialização de determinado produto.

(iv) Método do Preço sob Cotação na Importação (PCI) e Método do Preço sob Cotação na Exportação (“PECEX”): A MP 563/12 criou novos métodos de cálculo do preço parâmetro para as importações e exportações de *commodities* sujeitas à cotação em bolsas de mercadorias e futuros, que consideram, resumidamente, a cotação em bolsa de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. A Lei 12.715/12 permitiu que, na hipótese de não haver cotação dos bens em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, os preços poderão ser comparados com os obtidos a partir de fontes de dados independentes, fornecidas por instituições de pesquisa setoriais internacionalmente reconhecidas, divulgadas por ato da Secretaria da Receita Federal do Brasil. No caso do PECEX, aplicável às operações de exportações, os preços também poderão ser comparados com os definidos por agências ou órgãos reguladores e publicados no Diário Oficial da União;

### *7.1. Pessoas Vinculadas:*

A definição de pessoas vinculadas, ou relacionadas, é de grande relevância para o instituto do Preço de Transferência posto que sua maior ou menor abrangência implica em um enquadramento mais amplo de transações de importação e exportação que deverão ser controladas pela administração fiscal. No Brasil, o conceito de pessoas vinculadas está estabelecido em norma expedida pela Receita Federal, cujo alcance é bastante abrangente.

De acordo com o artigo 2º da IN RFB 1312/2012, *consideram-se vinculadas à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:*

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

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

*III - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, 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 1976;*

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

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

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

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

II - administrativo comum, quando:

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

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

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

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

§ 3º Para efeito do disposto no inciso VIII, considera-se companheiro de diretor, sócio ou acionista controlador da pessoa jurídica domiciliada no Brasil, a pessoa que com ele conviva em caráter conjugal, conforme o disposto na Lei nº 9.278, de 10 de maio de 1996.

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

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

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

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

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

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

§ 6º A existência de vinculação, na forma deste artigo, com pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, relativamente às operações de compra e venda efetuadas durante o ano-calendário, será comunicada à Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), por meio da Escrituração Contábil Fiscal (ECF). (Redação dada pelo(a) Instrução Normativa RFB nº 1870, de 29 de janeiro de 2019)

A vinculação existente entre as pessoas físicas e jurídicas indicadas em operações de compra e venda, realizadas no ano-calendário acima, deve ser comunicada à RFB por meio da Escrituração Contábil Fiscal (ECF).



Os custos, despesas e encargos incorridos pelo contribuinte nas operações de importação de bens, serviços e direitos com pessoa vinculada serão dedutíveis até o preço parâmetro, definido conforme um dos métodos estabelecidos nos artigos 8º ao 16 da Instrução.

A legislação brasileira estabelece atualmente os seguintes métodos de cálculo de preços a serem praticados nas operações de compra e venda de bens, serviços ou direitos, realizadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica vinculada, residente ou domiciliada no exterior:

<b>Métodos de Apuração do Preço Parâmetro Vigentes na Legislação Brasileira</b>	
<b>Importação</b>	<b>Exportação</b>
1. Preços Independentes Comparados (PIC)	1. Preço de Venda nas Exportações (PVE <sub>x</sub> )
2. Preço de Revenda menos Lucro (PRL)	2. Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA)
3. Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL)	3. Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV)
4. Preço sob Cotação na Importação (PCI)	4. Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP)
	5. Preço sob Cotação na Exportação (PECEX)

#### *7.2. Métodos de Cálculo do Preço de Transferência na Importação:*

**A. Artigo 8º - Método dos Preços Independentes Comparados (PIC):** média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda, empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes. Por este método, os preços dos bens, serviços ou direitos, adquiridos no exterior, de uma pessoa jurídica vinculada, serão comparados com os preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares: (i) vendidos pela mesma pessoa jurídica exportadora, a pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes; (ii) adquiridos pela mesma importadora, de pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes; (iii) em operações de compra e venda praticadas entre terceiros não vinculados entre si, residentes ou não residentes.

Os valores dos bens, serviços ou direitos serão ajustados de forma a minimizar os efeitos provocados sobre os preços a serem comparados, por diferenças nas condições de negócio, de natureza física e de conteúdo. No caso de bens, serviços e direitos idênticos, somente será permitida a efetivação de ajustes relacionados com: I - prazo para pagamento; II - quantidades negociadas; III - obrigação por garantia de funcionamento do bem ou da aplicabilidade do serviço ou direito; IV - obrigação pela promoção, junto ao público, do bem, serviço ou direito, por meio de propaganda e publicidade; V - obrigação pelos custos de fiscalização de qualidade, do padrão dos serviços e das condições de higiene; VI - custos de intermediação, nas operações de compra e venda, praticadas pelas pessoas jurídicas não vinculadas, consideradas para efeito de comparação dos preços; VII - acondicionamento; VIII - frete e seguro; e IX - custos de desembarque no porto, de transporte interno, de armazenagem e de desembaraço aduaneiro incluídos os impostos e taxas de importação, todos no mercado de destino do bem.

No caso de bens, serviços ou direitos similares, além dos ajustes previstos no art. 9º, os preços serão ajustados em função das diferenças de natureza física e de conteúdo, considerando, para tanto, os custos relativos à produção do bem, à execução do serviço ou à constituição do direito, exclusivamente nas partes que corresponderem às diferenças entre os modelos objeto da comparação. As operações utilizadas, para fins de cálculo, devem: I - representar, ao menos, 5% (cinco por cento) do valor das operações de importação sujeitas ao controle de preços de transferência, empreendidas pela pessoa jurídica, no período de apuração, quanto ao tipo de bem, direito ou serviço importado, na hipótese em que os dados utilizados para fins de cálculo digam respeito às suas próprias operações; e II - corresponder a preços independentes realizados no mesmo ano-calendário das respectivas operações de importações sujeitas ao controle de preços de transferência.

**B. Artigo 12 - Método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL): calculado da seguinte forma:**

I - preço líquido de venda: - a média aritmética ponderada dos preços de venda do bem, direito ou serviço vendido, diminuídos: a) dos descontos incondicionais concedidos; b) dos impostos e contribuições sobre as vendas; e c) das comissões e corretagens pagas;

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

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

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

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

Os preços de venda, a serem considerados, serão os praticados pela própria pessoa jurídica importadora, em operações de venda a varejo e no atacado, com compradores, pessoas físicas ou jurídicas, que não sejam a ela vinculados. Os preços de venda, a serem considerados no cálculo de que trata o inciso I do caput, serão os preços das operações de venda a varejo e no atacado, no mercado interno, realizadas pela própria pessoa jurídica importadora com compradores não vinculados.

C. Artigo 15 – Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL): definido como o custo médio ponderado de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde tiverem sido originariamente produzidos, acrescido dos impostos e taxas cobrados pelo referido país na exportação, e de margem de lucro de 20% (vinte por cento), calculada sobre o custo apurado. A média aritmética ponderada do custo médio ponderado de produção de que trata o caput será calculada considerando-se os custos incorridos durante todo o período de apuração da base de cálculo do imposto sobre a renda a que se referirem os custos, despesas ou encargos. Na apuração de preço parâmetro pelo método de que trata o caput, serão considerados exclusivamente os custos a que se refere o § 5º, incorridos na produção do bem, serviço ou direito, excluídos quaisquer outros, ainda que se refiram a margem de lucro de distribuidor atacadista. Os custos de produção deverão ser demonstrados discriminadamente, por componente, valores e respectivos fornecedores. Poderão ser utilizados dados da própria unidade fornecedora ou de unidades produtoras de outras pessoas jurídicas, localizadas no país de origem do bem, serviço ou direito. Para efeito de determinação do preço pelo método CPL, poderão ser computados como integrantes do custo: I - o custo de aquisição das matérias-primas, dos produtos intermediários e dos materiais de embalagem utilizados na produção do bem, serviço ou direito; II - o custo de quaisquer outros bens, serviços ou direitos aplicados ou consumidos na produção; III - o custo do pessoal, aplicado na produção, inclusive de supervisão direta, manutenção e guarda das instalações de produção e os respectivos encargos sociais incorridos, exigidos ou admitidos pela legislação do país de origem; IV - os custos de locação, manutenção e reparo e os encargos de depreciação, amortização ou exaustão dos bens, serviços ou direitos aplicados na produção; V - os valores das quebras e perdas razoáveis, ocorridas no processo produtivo, admitidas pela legislação fiscal do país de origem do bem, serviço ou direito.

D. Artigo 16 – Método do Preço sob Cotação na Importação (PCI): definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. O método PCI deve ser obrigatoriamente aplicado na hipótese de importação de *commodities*. Os preços dos bens importados e declarados por pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no País serão comparados com os preços de cotação desses bens, constantes em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, ajustados para mais ou para menos do prêmio médio de mercado, na data da transação, nos casos de importação de: I - pessoas físicas ou jurídicas vinculadas; II - residentes ou domiciliadas em países ou dependências com tributação favorecida; ou III - pessoas físicas ou jurídicas beneficiadas por regimes fiscais privilegiados. O preço parâmetro será determinado a partir da cotação média da data da transação. Para fins de aplicação do PCI, consideram-se *commodities* os produtos listados no Anexo I e que estejam sujeitos: I - a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros listadas no Anexo II; ou II - a preços públicos nas instituições de pesquisas setoriais internacionalmente reconhecidas listadas no Anexo III. Não havendo cotação disponível para o dia da transação, deverá ser utilizada a cotação imediatamente anterior. Na hipótese de ausência de identificação da data da transação, a conversão será efetuada considerando-se a data do registro da declaração de importação de mercadoria. Caso não seja possível identificar a data da

transação, o preço parâmetro deverá ser calculado com base na cotação média da data do registro da declaração de importação de mercadoria. § 6º O valor do prêmio é decorrente de avaliação de mercado, positiva ou negativa, que deve ser somado à cotação de bolsa internacional ou do instituto de pesquisa, a que se refere o art. 18, para se obter o preço pago pelo importador, e devem ser consideradas, inclusive, as variações na qualidade, nas características e no teor da substância do bem vendido.

### *7.3. Métodos de Cálculo do Preço de Transferência na Exportação:*

- A. Artigo 30 – Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx): A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx), definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria pessoa jurídica, para outros clientes, ou por outra exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes. Serão consideradas apenas as vendas para outros clientes não vinculados à pessoa jurídica no Brasil. Aplicam-se aos preços a serem utilizados como parâmetro, pelo método de que trata o caput, os ajustes a que se referem os artigos 22 a 25 da IN RFB 1312/2012.
- B. Artigo 31 - Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA): A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA), definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% (quinze por cento) sobre o preço de venda no atacado. Consideram-se tributos incluídos no preço, aqueles que guardem semelhança com o ICMS e o ISS e com a COFINS e a Contribuição para o PIS/Pasep. A margem de lucro será aplicada sobre o preço bruto de venda no atacado. Aplicam-se aos preços a serem utilizados como parâmetro, pelo método de que trata o caput, os ajustes a que se referem os artigos 22 a 25 da IN RFB 1312/2012.
- C. Artigo 32 - Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV): A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV), definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% (trinta por cento) sobre o preço de venda no varejo. Aplicam-se as normas contidas nos §§ 1º e 2º do art. 31 e os ajustes a que se referem os artigos 22 a 25 da IN RFB 1312/2012.

D. Artigo 33 - Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP): A receita de venda nas exportações poderá ser determinada com base no método do Custo de Aquisição ou Produção mais Tributos e Lucro (CAP), definido como a média aritmética ponderada dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de 15% (quinze por cento) sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições. Integram o custo de aquisição, os valores de frete e seguro pagos pela pessoa jurídica adquirente, relativamente aos bens, serviços e direitos exportados. Será excluída dos custos de aquisição e de produção a parcela do crédito presumido do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), como ressarcimento da COFINS e da Contribuição para o PIS/Pasep, correspondente aos bens exportados. A margem de lucro de que trata este artigo será aplicada sobre o valor que restar depois de excluída a parcela do crédito presumido a que se refere o § 2º. O preço determinado por este método, relativamente às exportações diretas efetuadas pela própria pessoa jurídica produtora, poderá ser considerado parâmetro para o preço praticado nas exportações efetuadas pela pessoa jurídica, por intermédio de pessoa jurídica comercial exportadora, não devendo ser considerado o novo acréscimo a título de margem de lucro da pessoa jurídica comercial exportadora.

E. Artigo 34 – Método do Preço sob Cotação na Exportação (PECEX): definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. O método PECEX deve ser obrigatoriamente aplicado na hipótese de exportação de *commodities* sujeitas à cotação em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas. Os preços dos bens exportados e declarados por pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no País serão comparados com os preços de cotação dos bens, constantes em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, 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 dependências com tributação favorecida; ou III - pessoas físicas ou jurídicas beneficiadas por regimes fiscais privilegiados. O preço parâmetro será determinado a partir da cotação média da data da transação. Para fins de aplicação do PECEX, consideram-se *commodities* os produtos listados no Anexo I e que estejam sujeitos: I - a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros listadas no Anexo II; ou, II - a preços públicos nas instituições de pesquisas setoriais internacionalmente reconhecidas listadas no Anexo III. Não havendo cotação disponível para o dia da transação, deverá ser utilizada a cotação imediatamente anterior. Caso não seja possível identificar a data da transação, o preço parâmetro deverá ser calculado com base na cotação média da data de embarque dos bens exportados. As receitas auferidas nas operações de que trata o caput ficam sujeitas ao arbitramento de Preços de Transferência, não se aplicando o percentual de 90% (noventa por cento) previsto no caput do art. 20.

#### 7.4. Outras Disposições

Ainda de acordo com a IN RFB n.º 1312/2012, as operações *back to back*, definidas como aquelas em que a compra e a venda dos produtos ocorrem sem que esses produtos efetivamente ingressem ou saiam do Brasil, isto é, o produto é comprado de um país no exterior e vendido a um terceiro país, sem o trânsito da mercadoria em território brasileiro, estão sujeitas à legislação brasileira de Preços de Transferência quando ocorrer: i) aquisição ou alienação de bens à pessoa vinculada residente ou domiciliada no exterior; ou ii) aquisição ou alienação de bens à pessoa residente ou domiciliada no país ou dependência com tributação favorecida, ou beneficiada por regime fiscal privilegiado, ainda que não vinculada.

A seleção por um dos métodos de cálculo estabelecidos pela legislação será realizada pelo contribuinte para o ano-calendário e não poderá ser alterada uma vez iniciado o procedimento fiscal, salvo quando, em seu curso, o método ou alguns de seus critérios de cálculo venha a ser desqualificado pela fiscalização. No caso de operações com *commodities*, deverá ser utilizado o método PCI na importação e o método PECEX na exportação.

Para fins de aplicação da IN RFB n.º 1312/2012, dois ou mais bens, em condições de uso na finalidade a que se destinam, são considerados similares quando, simultaneamente, i) tiverem a mesma natureza ou função; ii) puderem substituir-se mutuamente, na função a que se destinem; e iii) tiverem especificações equivalentes.

Em nenhuma hipótese será admitindo o uso, como parâmetro, de preços de bens, serviços e direitos praticados em operações de compra e venda atípicas.

A partir de 1º de janeiro de 2019, será considerada satisfatória a comprovação, nas operações com pessoas jurídicas vinculadas, quando o preço praticado médio ponderado diverja em até 5% (cinco por cento), para mais ou para menos, do preço parâmetro médio ponderado. Nessa hipótese, nenhum ajuste será exigido da pessoa jurídica na apuração do imposto sobre a renda e na base de cálculo do CSLL. Essa margem será de 3% (três por cento) nos casos de importação e exportação de *commodities* sujeitas à cotação em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, quando adotados os métodos PCI e PECEX.

## 8. Pontos sensíveis e controversos

Embora o Brasil não seja um país membro da OCDE, adotou a Convenção Modelo em matéria tributária estabelecida pela Organização, com o fim de evitar bitributação em tratados internacionais. A metodologia adotada pela OCDE para cálculo do Preço de Transferência, contudo, não foi adotada pelo Brasil, que dispõe de normas próprias para esse fim.

O Brasil está comprometido com a aplicação das regras da OCDE de Combate à Erosão da Base Tributária e à Transferência de Lucros (BEPS) e com o intercâmbio de informações com essa finalidade, portanto não pode se afastar da convergência com o padrão internacional. Conforme Heleno Taveira Torres<sup>10</sup>, *é oportuno refletirmos sobre como aproximar o tratamento de*

---

<sup>10</sup> Torres, Heleno Taveira. Preços de Transferência: Diferenças entre Brasil e OCDE. Apresentação em PowerPoint em CNI: Seminário e workshop "Preços de transferência: o padrão da OCDE e a abordagem brasileira". 1º de março de 2018.

*Transfer Price nacional com aquele adotado por outros países e que estão em conformidade com a OECD.*

O pedido de acesso do Brasil à Organização ainda está pendente de aprovação e, caso aprovada, caberá à Receita Federal do Brasil promover as adequações necessárias para observar a metodologia de Preço de Transferência adotadas pela OCDE, o que, na prática, não terá impacto sobre a população, mas sim sobre o ambiente de negócios internacional.

Dos debates e discussões realizados nos últimos anos entre representantes do setor privado, da administração fiscal e da academia em torno dos diferentes modelos de regulação do *Transfer Price* adotados pela OCDE e pelo Brasil, especialmente após a formalização do pedido de acesso do Brasil à OCDE, alguns pontos sensíveis são ressaltados pelo setor privado diante da dificuldade encontrada na aplicação prática do modelo brasileiro, bem como da convivência de modelos distintos no mercado internacional e o impacto nas multinacionais brasileiras e no investimento estrangeiro no Brasil.

Visando à possibilidade de ser abrir um caminho que leve à convergência de *standards* que aproxime o Brasil da regulação adotada pelos países membros da OCDE, sintetiza-se, a seguir, pontos sensíveis apontados na literatura analisada para a elaboração do presente artigo (vide bibliografia), e que poderão ser questionados pela OCDE no processo de acesso do Brasil:

- A regulação do preço de transferência no Brasil foi elaborada em um período em que o país se caracterizava principalmente como importador de capitais, sem grande participação em investimentos no exterior, e as respectivas políticas públicas foram arquitetadas de acordo com esse cenário. Porém, com a mudança do cenário econômico faz-se necessário que o Brasil se adeque à dinâmica internacional e à lógica da participação em cadeias de valor, sob pena de perder competitividade;
- As multinacionais brasileiras chamam a atenção para reformas tributárias imprescindíveis para que o Brasil seja competitivo no comércio internacional, principalmente: (i) eliminar a tributação automática dos lucros auferidos por coligadas ou controladas de empresas brasileiras no exterior antes da disponibilização dos rendimentos no Brasil; (ii) ampliar o número de acordos para evitar a dupla tributação; (iii) aplicar os acordos para evitar a dupla tributação já firmados de acordo com as práticas internacionais; (iv) eliminar as restrições da Receita Federal à dedução de prejuízos no exterior dos lucros auferidos no Brasil; (v) obter o reconhecimento pela Receita Federal dos incentivos fiscais concedidos pelo país de destino, permitindo o aproveitamento do incentivo pelas empresas brasileiras. (vi) permitir a dedutibilidade do ágio na compra de empresa no exterior; (vii) adequar a regulação de preços de transferência no Brasil aos critérios do modelo da OCDE.
- Principais críticas ao modelo brasileiro: (i) estabelece métodos diferentes para exportação e importação e tem método específico para *commodities* ; (ii) o uso do princípio *arm's length* é limitado; (iii) definição muito ampla do conceito de parte relacionada; (iv) ausência de regulação do tema de royalties na legislação brasileira de preços de transferência; (v) ausência de mecanismos de compensação, o que levam os contribuintes a sofrerem bitributação; (vi) ausência de instrumentos administrativos que evitam litígios.
- Iniciativas para evitar litígios são muito relevantes e dão previsibilidade ao contribuinte, tais como a adoção de consultas vinculantes à Receita Federal do Brasil (RFB) sobre

preços de transferência (Modelo OCDE *ex-ante cooperation*), maior aproximação do Fisco ao contribuinte (*horizontal approach*) ao invés da abordagem persecutória da autoridade fiscal (*vertical approach*), interação continuada entre Fisco e contribuinte para justes e controle dos métodos adotados, a adoção de acordos prévios sobre preços de transferência (*advanced pricing agreements – APA*).

- A legislação brasileira prevê apenas os métodos tradicionais para cálculo do preço de transferência, com margens de lucro fixas de acordo com o setor, afastando os métodos transacionais, também previstos pela OCDE, que requerem análise atenta às particularidades do caso concreto.
- Apesar do Brasil adotar regras entendidas como *safe harbour*<sup>11</sup> (*salvaguardas*), a burocracia e a carga de trabalho a que as multinacionais estão sujeitas não trazem a segurança jurídica esperada, posto que ainda que as empresas adotem os métodos previstos na legislação, os ajustes aplicados pela RFB implicam em aumento da carga tributária anteriormente prevista. Eliminar entraves que limitam a aplicação de salvaguardas que permitem ao exportador dispensar comprovação dos cálculos de preço de transferência.
- Eliminar subjetividade em aspectos atuais da legislação e buscar a redução da complexidade da documentação exigida para alguns métodos de apuração. Não são levados em consideração a função, o risco e o patrimônio da empresa no cálculo do preço de transferência, o que pode levar a distorções. A abordagem brasileira divergente do modelo da OCDE representa obstáculo à inserção plena do Brasil nas cadeias globais de valor.
- Aumentar a segurança jurídica no que se refere à *commodities*, para permitir mais situações para produção de provas de custo de intermediação e possibilidade de uso de informações de bolsas de valores.
- Criar mecanismos de ajustes para que exportadores e importadores minimizem impactos da variação cambial nos custos.
- Margens de lucro pré-estabelecidas por setor acarretam em destinação de lucros que pode não estar alinhadas com a inserção do produto na cadeia global de valor das diversas empresas do setor, e não acompanha as especificidades de um dado setor econômico ou um momento determinado no ciclo de vida de uma empresa. Em suma, margens de lucro pré-estabelecidas não levam em consideração os fatos e as circunstâncias em que o contribuinte está inserido. Margens fixas limitam, impedem ou encarecem a importação de estoques com alto valor agregado no exterior e intangíveis - inclusive tecnologia - que poderiam incrementar a produtividade nacional e o bem-estar no Brasil. Setores ou empresas que se enquadram nas margens pré-definidas na legislação continuam expostas a controvérsias com o Fisco e ao alto grau de complexidade da aplicação da abordagem brasileira.

---

<sup>11</sup> *Safe harbours* são regras pré-estabelecidas que, quando observadas pelo contribuinte, devem conferir ao contribuinte certa segurança quanto ao resultado da análise, pelo Fisco, dos cálculos de preço de transferência elaborados. Por exemplo, uma regra de *safe harbour* pode estabelecer uma faixa de preços considerados *arm's length* de tal modo que quando o contribuinte aplica um preço dentro dessa faixa, o Fisco está automaticamente vinculado ao entendimento de que o preço de transferência observa o princípio *arm's length*. Regras de *safe harbour* normalmente estão previstas em lei ou regulamento e se aplicam a categorias específicas de transações. (PWC)



- Normalmente as indústrias operam com gerenciamento de portfólios de produtos e não produto a produto. A legislação atual requer que a empresa aplique os cálculos do preço de transferência por produto. A ausência de um critério de apuração da margem por cesta de produtos (*basket approach*) torna a apuração da margem do método Preço de Revenda menos Lucro (PRL) por produto é muito onerosa para o contribuinte.
- Os métodos Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL) e Preços Independentes Comparados (PIC) são muito burocráticos e onerosos ao contribuinte dado que a documentação deve ser apresentada ao Fisco em cópias impressas, com a devida legalização (tradução e consularização), além de demandar uma grande carga de trabalho para preparar a documentação produto a produto.
- As regras de preços de transferência não são aplicáveis para pagamentos a título de royalties, serviços técnicos, assistência técnica e administrativa. A Portaria MF nº 436/58 estabelece limites fixos de dedutibilidade, que não condizem com a realidade e podem impedir a atração de investimentos.
- Dificuldade de aplicação dos métodos brasileiros para os intangíveis. Não há comparáveis – os métodos de Comparação de Preços Não-Controlados (CUP) tem aplicação restrita no Brasil e os métodos de revenda não são apropriados, pois normalmente os intangíveis não são revendidos. Os métodos com base no custo esbarram na questão do sigilo comercial.
- O adaptação do Brasil ao sistema de Transfer Price da OCDE poderia ser faseada, com a elaboração de um novo mecanismo que permitisse a coexistência de ambos os sistemas: conversão da abordagem brasileira em safe harbour em cooperação com a OCDE, abservados os *standards* do acordo sobre BEPS.

## 9. Considerações Finais

Em 11 de julho de 2019 representantes da OCDE se reuniram em Brasília com a Receita Federal do Brasil (RFB) com o fim de dar prosseguimento às negociações referentes ao alinhamento do Brasil às normas da OCDE sobre Preços de Transferência, como parte do processo de acesso do país à OCDE. Das discussões mantidas desde fevereiro de 2018, quando foi lançado o projeto conjunto para avaliação das lacunas, pontos comuns e divergentes sobre o tema de Preços de Transferência, resultou a elaboração de um documento conjunto, a Declaração Conjunta sobre o Projeto de Preços de Transferência OCDE – Brasil, em que a Organização e a RFB formalizam os próximos passos em direção à convergência regulatória que leve em consideração as peculiaridades jurídicas e administrativas do sistema brasileiro.

O plano de trabalho, que contou com a contribuição do setor privado bem como de países que são parceiros comerciais do Brasil, foi faseado em três etapas, das quais resultaram a elaboração dos seguintes relatórios:

- Relatório Fase 1 – Análise preliminar do quadro jurídico e administrativo das regras de preços de transferência no Brasil;
- Relatório Fase 2 – Avaliação dos pontos fortes e fracos das regras de preços de transferência e práticas administrativas existentes; e

- Relatório fase 3 – Opções para alinhamento com as normas de preços de transferência internacionalmente aceitas da OCDE.

Buscando identificar os pontos divergentes entre as regulações do Brasil e da OCDE, a avaliação de eficácia foi feita com base nas Orientações Gerais da OCDE para Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais sobre Preço de Transferência, seguindo a metodologia descrita na Declaração, a saber: (i) descrição das orientações da OCDE; (ii) revisão da regulamentação brasileira; e (iii) identificação das lacunas e divergências, ou seja, se os conceitos fundamentais, elementos e objetivos das orientações estão refletidas no sistema brasileiro.

Para medir o grau de eficácia do sistema brasileiro frente aos objetivos visados por meio das políticas praticadas pela OCDE sobre Preços de Transferência, o plano de trabalho seguiu cinco critérios objetivos, que dão sustentação ao sistema adotado pela Organização, que são: (i) assegurar a base tributária adequada em cada jurisdição; (ii) evitar a bitributação; (iii) facilitar a administração tributária; (iv) facilitar o *compliance* tributário; e (v) proporcionar segurança tributária, tanto sob a perspectiva doméstica quanto internacional.

Além do estudo elaborado para a avaliação de eficácia, o plano de trabalho também incluiu a coleta de dados fornecidos por 52 empresas multinacionais, com sede em 11 jurisdições diferentes, com ampla representatividade de indústrias/setores de importantes parceiros comerciais do Brasil.

No tocante à avaliação da observância do princípio do *arm's length* pela regulamentação brasileira, assim como quanto à definição de partes relacionadas e ao escopo das transações cobertas pelo princípio, concluiu-se que a regulamentação brasileira não contempla, na forma prescrita, a aplicação do princípio do *arm's length* em transações internacionais, apresentando inúmeros desvios, incluindo a adoção de margens fixas. Ademais, segundo a avaliação realizada, o escopo pessoal das normas brasileiras é amplo, e os escopos material e territorial são restritos.

A regulamentação do preço de transferência guarda estrita correlação com o tema do combate à Erosão da Base Tributária e à Transferência de Lucros (*Base Erosion Profit Sharing* - BEPS), decorrente da intensificação da globalização da economia e, conseqüentemente, da elaboração de estratégias (planejamento tributário agressivo), por parte das empresas multinacionais, para recolher menos tributos. Esse movimento das empresas multinacionais, aliado à crescente comercialização de produtos e serviços online, acarretou na redução da arrecadação, além de implicar geração custos aos governos para recuperar as perdas decorrentes do incumprimento de obrigações tributárias.

A erosão da base tributária e a transferência de lucros está relacionada principalmente ao desencontro das legislações domésticas de países em que as empresas multinacionais operam, que leva ao recolhimento de tributos em base inferior, isto é, diminuição da incidência do tributo, devido à ausência de exigência legal de tributação tanto no país de residência como no país de destino. A economia digital tem características peculiares que dificultam a tributação, seja pelo uso massivo de dados (intangíveis) ou pela dificuldade em determinar a jurisdição competente para tributação. A urgência e importância do assunto levaram os países do G20 a solicitar o auxílio da OCDE para equacionar o problema em âmbito internacional. Assim a OCDE vem desenvolvendo um plano de trabalho para buscar, de maneira ágil, soluções eficazes

no plano internacional, para mitigar o risco de que se criem medidas unilaterais para a preservação das bases tributárias que levem à insegurança tributária e à impedir a imposição de maiores dificuldades com o fim de evitar a dupla tributação nos negócios internacionais.

A ação de número 13 do Plano de Ação para o Combate à Erosão da Base Tributária e à Transferência de Lucros da OCDE consiste no reexame da documentação que formaliza as operações de preços de transferência. Essa ação visa a reforçar a transparência para a administração tributária, considerando *os custos de conformidade para o sector privado*. As normas a serem desenvolvidas incluirão o requisito de que todas as multinacionais proporcionem aos governos informação relevante necessária, sobre a repartição global dos lucros, sobre a sua atividade econômica e os impostos pagos nos diferentes países, de acordo com um modelo comum.<sup>12</sup>

No que tange aos métodos de cálculo do preço de transferência, a OCDE reconhece cinco métodos (vide item 6, página 11 deste *Paper*), sendo três métodos de transação tradicional: (i) Comparação de Preços Não-Controlados (CUP); (ii) Preço de Revenda e (iii) Custo Adicional; e dois métodos de lucro transacional: (i) Margem Líquida Transacional; e (ii) Lucro Transacional Repartido. A escolha do método de cálculo do preço de transferência a ser adotado no caso concreto deve observar o critério do “método mais apropriado”, com base nos pontos fracos e fortes de cada método.

De acordo com o resultado da análise da OCDE, o Brasil adotou uma metodologia distinta, porém inspirada nos três métodos de transação tradicionais adotados para a avaliação da observância ao princípio do *arm's length*, cujos métodos são aplicados conforme a classificação da transação em importação ou exportação. Não há método de lucro transacional e adoção de outros métodos não permitidos pela OCDE. Não há critério para a escolha do método, desde que o método adotado esteja previsto em lei, independentemente se o método escolhido é o mais apropriado ao caso concreto.

Na análise de comparabilidade, salvo pela equivalência entre os métodos CUP e Preço de Venda nas Exportações (PVEx) e Preços Independentes Comparados (PIC), o parâmetro de comparabilidade fica limitado ao cálculo do preço médio de venda de produtos, serviços ou direitos comparáveis (ou dos custos incorridos), para os quais se aplicam uma margem fixa específica. Os métodos para o cálculo do preço de transferência no Brasil são aplicados item a item, ou seja, não há agrupamento de transações. Além disso, a comparação de transações se baseia em padrões de produto, serviço ou direito similar ou idêntico, de modo que as orientações para a comparação ficam limitadas ou sem critério definido. O alcance do princípio *arm's length* depende de intervenções governamentais tais como controle de preços em determinados setores ou indústrias, sem aplicação de ferramentas estatísticas ou base de dados.

E ainda, conforme o resultado da análise da OCDE, os ajustes de comparabilidades são restritos, tanto no que se refere ao modo quanto ao momento de sua aplicação. Os ajustes permitidos estão expressamente listados nas normas aplicáveis. Ajustes de comparabilidade limitados são permitidos no método CUP, incluindo os métodos PIC/PVEx e PCI/PECEX e os métodos amplamente equivalentes aos métodos de preço de revenda na exportação (PVA/PVV). Não

---

<sup>12</sup> OCDE (2014), Plano de ação para o combate à erosão da base tributária e à transferência de lucros, OECD Publishing.  
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264207790-pt>

são admitidos ajustes de comparabilidade nos métodos amplamente correspondentes aos métodos de preço de revenda na importação (PRL) e métodos de custo adicional (CPL e CAP).

A aplicação do princípio do *arm's length* em transações específicas pode ensejar análise especial dada sua complexidade. Entretanto, tal análise deve ser feita com base nos princípios fundamentais estabelecidos nas Orientações da OCDE. Os resultados do preço de transferência do Projeto BEPS produziram orientações atualizadas sobre a aplicação geral do princípio do *arm's length*, bem como para transações específicas.

Foram destacados, ainda, no relatório da OCDE as seguintes fragilidades:

- Propriedade Intangível - Não há norma específica sobre preço de transferência para transações com intangíveis, cuja definição encontra-se estabelecida em regras de contabilidade e em lei que dispõe sobre demonstrações financeiras de sociedade de grande porte. Há incidência de medidas especiais que limitam a dedutibilidade para tipos específicos de pagamento. O sistema brasileiro não está apto a lidar com questões de preço de transferência relativos a transações controladas que envolvem ativos de difícil avaliação, que constitui uma área de importância fundamental.
- Serviços intra-grupo - Não há orientação específica para lidar com serviços prestados dentro de um mesmo grupo empresarial. Aqui também há incidência de medidas especiais que limitam a dedutibilidade para tipos específicos de pagamento, restringindo o escopo das regras de preço de transferência. Não há menção especial a serviços de alto valor agregado e tampouco outras medidas para simplificação no sistema brasileiro de preços de transferência. A abordagem simplificada para serviços com agregação de baixo valor não foi adotada.
- Acordo de Rateio de Custos - Não há orientação legal e há apenas orientações administrativas restritas no tocante a acordo de rateio de custos.
- Regras de *Safe Harbour* e medidas facilitadoras - As regras de *Safe Harbour* aplicam-se apenas a transações de exportação. Quantidade mínima de exportação: nos casos em que a receita obtida pelo contribuinte com exportações é igual a, ou abaixo de 5%, não é necessário adotar regras de preços de transferência. Não há distinção entre tamanho de contribuintes. O parâmetro de 5% pode ser afetado pelo estabelecimento equivocado de preços pois pode já ser o próprio valor da transferência que seria adotado para fins de verificação do atingimento do parâmetro. Teste dos 90% - Teste feito em transação por transação no qual, se o preço de exportação representar pelo menos 90% do preço no mercado doméstico, o preço de exportação será considerado aceitável. Comparação de preços de produtos no mercado brasileiro e nos mercados estrangeiros sem levar em consideração o potencial de lucro.
- Teste de Lucratividade - Nos casos em que exportações entre partes relacionadas geram uma margem de lucro líquido mínimo de 10%, as condições da transação são consideradas aceitáveis. Requer que a receita líquida de partes relacionadas represente mais do que 20% do total da receita líquida da transação de remessa. Questão: Se 80% do volume de exportação deve se referir a partes não relacionadas, seria o caso de aplicar o método CUP? Sua aplicação pode levar a sub tributação já que a obrigação do contribuinte é justificar os 10% de lucro líquido mínimo.
- Transações Financeiras, incluindo taxa de juros, taxa de garantia, entre outros - Regras específicas de aplicação compulsória incidem sobre a fixação da taxa de juros para

empréstimos. Regras gerais para a dedutibilidade de despesas estabelecem que tais despesas devem ser necessárias, habituais e corriqueiras na atividade do contribuinte. Regras de subcapitalização e teto para taxa de juros. A aplicação do Princípio do *Arm's Length* para algumas transações financeiras não foi abordada pelo sistema brasileiro, aplicam-se regras gerais de outros tipos de transações financeiras.

- Commodities - Estão sujeitas à aplicação de métodos específicos (PCI e PECEX), de acordo com a lista de *commodities* descrita na norma. Os ajustes são limitados e específicos, conforme a legislação, não há previsão de análise funcional e margem de tolerância de 3%.

## 10. Considerações finais

As discussões sobre o tema da adequação do Brasil às regras da OCDE sobre preços de transferência têm estado na pauta do setor privado, da administração pública e da academia, dado o impacto que a metodologia de cálculo do preço de transferência causa no desempenho das atividades de indústrias/setores com atuação além das fronteiras brasileiras, seja na importação, seja na exportação de bens, serviços e intangíveis.

Contudo, as opiniões se dividem e não há consenso no Brasil, até o presente momento, quanto à melhor metodologia a ser adotada para que o país seja considerado apto pela OCDE no tocante a essa matéria específica para o processo de acesso. As divergências de opinião, por um lado, se devem aos posicionamentos do setor privado e da administração pública, cujos interesses são naturalmente divergentes. O primeiro tem como prioridade a facilitação dos trâmites relacionados ao comércio internacional, bem como a otimização do recolhimento de tributos, buscando a redução de custos com trâmites complexos e burocráticos e com a bitributação. Já a administração pública visa à preservação da base tributária e a otimização do recolhimento de tributos devidos na importação e exportação de bens, serviços e intangíveis entre entes relacionados, assim como o aperfeiçoamento da coleta de dados e da fiscalização do setor privado no tocante às tais transações.

Por outro lado, também há divergências no que se refere à pesquisa da metodologia que mais se adeque à realidade brasileira, sendo que especialistas em matéria tributária discordam quanto à inadequação da metodologia atualmente adotada pelo país para o cálculo do preço de transferência de forma correta, bem como quanto à necessidade de reformas no sistema brasileiro para adoção do modelo adotado pela OCDE.

Apesar dessas divergências, alguns aspectos das orientações expedidas pela OCDE são de observância obrigatória, isto é, independentemente do modelo a ser desenhado pelas áreas envolvidas na discussão, tais aspectos devem estar contemplados antes que o Brasil possa ser considerado apto a integrar a Organização.

O plano de trabalho desenvolvido pelo projeto conjunto entre a OCDE e a RFB, desde fevereiro de 2018, incluiu uma análise detalhada do quadro jurídico e administrativo de preços de transferência, bem como a uma análise de sua aplicação. Na fase 2 do Relatório resultante do trabalho conjunto, na etapa da “análise de lacunas” foram identificados 30 pontos, caracterizadas como divergências ou lacunas (áreas não abordadas) nas regras brasileiras de

preços de transferência. Na etapa da “avaliação da eficácia”, foram avaliados pontos de impacto segundo critérios objetivos derivados dos propósitos da política de preços de transferência, que são: (i) garantir a base tributária apropriada em cada jurisdição (prevenção do BEPS); (ii) evitar a dupla tributação; (iii) simplificação da administração tributária; (iv) simplificação do *compliance* tributário; e (v) segurança jurídica em matéria tributária, do ponto de vista doméstico e internacional.

A primeira opção a ser considerada visa alinhar imediatamente as regras brasileiras de preços de transferência com as Diretrizes da OCDE. A segunda opção discute o mesmo processo, mas esse processo é estruturado em etapas, de modo a permitir a implementação gradual das disposições novas e/ou alteradas, durante um período de tempo mais longo.

Em 25 de julho de 2019, os autores Heleno Taveira Torres<sup>13</sup>, Luís Eduardo Schoueri<sup>14</sup>, Romero J.S. Tavares<sup>15</sup> e Sérgio André Rocha<sup>16</sup> publicaram um Manifesto à Declaração Conjunta sobre o Projeto de Preços de Transferência da OCDE-BRASIL<sup>17</sup> em que apresentam críticas categóricas e objeções pontuais quanto às conclusões do plano de trabalho realizado pela OCDE e RFB, divulgada na referida Declaração Conjunta.

Segundo os autores, a conclusão reportada pela OCDE sobre o trabalho conjunto “*não capturou a situação de diversos contribuintes, que estão em conformidade com as regras atuais e em situações que não levam à dupla tributação ou não-tributação*”.

As principais críticas dos autores referem-se à total desconsideração das regras brasileiras e à intenção de se adotar as normas da OCDE sem levar em conta os pontos positivos do sistema atualmente adotado pelo Brasil, como por exemplo a utilização de margens predeterminadas que poderia ser mantida, implementando-se, tão somente, os aprimoramentos necessários para que viesse a constituir um sistema de *safe harbour*.

A defesa, pelos autores, da aplicação de margens fixas se baseia no entendimento de que as margens devem estar dentro de um “*espectro arm’s length, isto é, sejam melhor calibradas vis-à-vis o respectivo setor empresarial, e operem meramente como presunção relativa disponível aos contribuintes.*”

Os autores defendem que as normas da OCDE com relação à aplicação do princípio do *arm’s length* não é a única abordagem possível desse princípio, sendo que há, dentre os próprios membros da OCDE, países que adotam metodologias distintas das preconizadas nas orientações da Organização (que não são de adoção compulsória) e, ainda assim, observam o princípio do *arm’s length*.

---

<sup>13</sup> Heleno Taveira Torres é advogado. Professor titular de direito financeiro da Faculdade de Direito da USP, foi vice-presidente da IFA (*International Fiscal Association*).

<sup>14</sup> Luis Eduardo Schoueri é professor titular de Direito Tributário da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (USP).

<sup>15</sup> Romero J.S. Tavares é consultor da CNI, sócio da PwC e professor de Tributação Internacional.

<sup>16</sup> Sérgio André Rocha é advogado. Mestre e Doutor em Direito pela UGF. Coordenador Acadêmico e Professor da Pós-graduação em Direito Financeiro e Tributário da UFF. Professor da Pós-graduação em Direito Tributário da UCAM e do LL.M. em Direito Corporativo do IBMEC-RJ.

<sup>17</sup> Publicação disponível em <https://www.poder360.com.br/opiniao/economia/brasil-e-ocde-seguranca-juridica-e-isonomia-na-construcao-do-futuro/>

Outro ponto objeto de crítica é a rejeição ao modelo brasileiro que dá liberdade ao contribuinte de eleger o método de cálculo do preço de transferência. O fundamento dessa livre escolha é o reconhecimento, pelo Fisco, que de há diversos métodos que podem alcançar o preço de transferência, observando o princípio *arm's length*, porém o método que seria, aparentemente, o mais adequado, pode ser também o mais oneroso ao contribuinte.

Por fim, os autores advogam pela adoção de um caminho conciliatório, em que sejam aproveitados os métodos de cálculo desenvolvidos pelo Brasil ao longo de anos, que são reconhecidos por sua relativa simplicidade e garantem a segurança jurídica. E, por sua vez, também sejam acatadas recomendações feitas pela OCDE, tais como a melhoria das normas relativas a intangíveis, o acréscimo de novos métodos além dos atuais – mantida a liberdade de escolha do contribuinte – e o reconhecimento e implementação de ajustes de comparabilidade nos métodos transacionais.

Em outra matéria, publicada em 1º de agosto de 2019 no jornal Valor Econômico assinada por Laura Ignácio<sup>18</sup>, *a tributarista Raquel Novais, do Machado Meyer Advogados, afirma que o Brasil reclama de não ter condições de fiscalizar a aplicação de métodos baseados em sistemas complexos – como os que usam os preços reais. Mas, para ela, a OCDE poderia exigir do país a revisão das margens predeterminadas para se ajustarem ao preço justo de mercado.*

De acordo com o artigo, a opinião da Receita é e que as regras de preço de transferência em vigor no Brasil produzem o efeito de redução na arrecadação quando a margem fixa de lucro usada para o cálculo dos tributos é menor do que a rentabilidade de uma mesma operação realizada por empresas independentes. Contudo, caso a lei mude, o efeito por de ser a redução da arrecadação atualmente obtida nas transações cuja rentabilidade é menor do que a margem fixa.

O artigo segue citando a opinião da advogada Ana Utumi, sócia do escritório Utumi Advogados, que esclarece que *com base nas regras atuais, as empresas podem usar um preço muito diferente do mercado para o cálculo tributário, mas a OCDE reconhece as dificuldades de se implementar todas as mudanças necessárias de uma vez e sugere alterações aos poucos.*

Por fim, a matéria menciona que a Confederação Nacional da Indústria – CNI *espera que a aproximação do país aos padrões internacionais, principalmente sobre preço de transferência, facilite a integração das empresas brasileiras a cadeias globais de valor. A proposta da CNI para preço de transferência seria a criação de um sistema misto, sem descartar a metodologia mais simples adotada pelo Brasil.*

Diante desse quadro, pode-se deduzir que este é um dos temas mais difíceis do processo de acessão do Brasil à OCDE.

---

<sup>18</sup> Publicação disponível em <https://www.valor.com.br/legislacao/6372969/receita-e-ocde-discutem-novas-regras-para-o-comercio-exterior>

## 11. Referências Bibliográficas

BALSIMELLI, Felipe Cerrutti. Preços de Transferência e Margens de Lucro Alternativas. Dissertação apresentada à Escola de Direito Tributário da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Mestre em Direito. Orientador: Prof. Dr. Roberto Quiroga Mosquera. SÃO PAULO – SP. 2016

BLB BRASIL BLOG. “Entenda tudo sobre Transfer Price e seus métodos de cálculo”. Disponível em <https://www.blbbrasil.com.br/blog/transfer-price-calculo/>

BMALAW – Barbosa Mussnich Aragão Advogados. Notícias. Tax Incentives and other changes under Law 12.715/2012, disponível em [https://www.bmalaw.com.br/arquivos/Tributario/Informativo\\_Tribut%C3%A1rio\\_65.aspx](https://www.bmalaw.com.br/arquivos/Tributario/Informativo_Tribut%C3%A1rio_65.aspx)

Brasília a. 35 n. 137 jan./mar. 1998 Revista de Informação Legislativa

DE OLIVEIRA, Phelippe Toledo Pires, As Convenções Internacionais para Evitar a Dupla Tributação

ESTUDOS ADUANEIROS. “Preços de Transferência: Entenda os Métodos de Controle nas Importações de Serviços Intragrupo.” 07/03/2017. Disponível em <https://estudosaduaneiros.com.br/precos-de-transferencia/>

EU and G20 TRANSFER PRICING HANDBOOK. DFK Internacional. Janeiro de 2018. [www.dfk.com](http://www.dfk.com)

EU COMMISSION. “Transfer Pricing in the EU Context”. Disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/transfer-pricing-eu-context\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/transfer-pricing-eu-context_en)

EU COMMISSION. Commission Staff Working Paper. Company Taxation in the Internal Market. Brussels, 23.10.2001.SEC(2001) 168. {COM(2001)582 final}

EU COMMISSION. EU Joint Transfer Pricing Forum. A Coordinated Approach to Transfer Pricing Controls within the EU. Brussels, October 2018, Taxud/D2. DOC: JTPF/013/2018/EN.

FRANCA FILHO, Marcílio Toscano. Princípios da tributação internacional sobre a renda

GREGÓRIO, Ricardo Marozzi. Arm’s Length e Praticabilidade nos Preços de Transferência. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Direito Econômico, Financeiro e Tributário da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como requisito parcial para obtenção de título de Doutor, sob a orientação do Prof. Dr. Luís Eduardo Schoueri. São Paulo, 2010.

IOB – SAGE. Transferência Manual de Preço de Preço de Transferência no Brasil. Lourival Lopes da Silva. Transfer Pricing 2ª Edição, parcialmente disponível em <http://www.iob.com.br/newsletterimages/iobstore/sumarios/2014/set/LIV21215.pdf>

ISTOÉ – DINHEIRO. “O Brasil não é mais a Sétima Economia do Mundo.” Retração. Edson Aran 26/04/19 - 11h00 - Atualizado em 29/04/19 - 12h45. Disponível em <https://www.istoedinheiro.com.br/brasil-nao-e-mais-a-setima-economia-do-mundo/>

JOTA. Câmara superior do Carf Analisa Casos Inéditos sobre Preço de Transferência. Guilherme Mendes. Brasília. 11/12/2018 11:55, atualizado em 11/12/2018 às 11:56. Disponível em [https://www.jota.info/paywall?redirect\\_to=//www.jota.info/tributos-e-empresas/tributario/carf-preco-de-transferencia-11122018](https://www.jota.info/paywall?redirect_to=//www.jota.info/tributos-e-empresas/tributario/carf-preco-de-transferencia-11122018)

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais <http://www.fazenda.gov.br/assuntos/atuacao-internacional/ponto-de-contato-nacional/diretrizes-da-ocde-para-empresas-multinacionais>



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. O Brasil e a OCDE. Disponível em <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/15584-o-brasil-e-a-ocde>

OCDE – Receita Federal do Brasil (2019) DECLARAÇÃO CONJUNTA SOBRE O PROJETO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DA OCDE-BRASIL

OCDE (2014), Plano de ação para o combate à erosão da base tributária e à transferência de lucros, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207790-pt>

OCDE e Brasil comunicam os resultados do projeto para alinhar as regras de preços de transferência do Brasil ao padrão da OCDE. 11/07/2019. Disponível em <http://www.oecd.org/tax/ocde-e-brasil-comunicam-os-resultados-do-projeto-para-alinhar-as-regras-de-precos-de-transferencia-do-brasil-ao-padrao-da-ocde.htm>

OCDE, 2000/2005 – Convenção Modelo Título da Convenção Convenção entre o (estado A) e o (estado B) em matéria de imposto sobre o rendimento e sobre o património

OECD TRANSFER PRICING GUIDELINES FOR MULTINATIONAL ENTERPRISES AND TAX ADMINISTRATIONS. OECD. Julho de 2017. Disponível em [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1)

PATEL, Shailan Harsadbhai e DO VALLE, Maurício TIMM. Os Métodos de Preços de Transferência no Brasil. 2013. Disponível em [www.revista.unicuritiba.edu.br/index.php/RevJur/article/download/603/464](http://www.revista.unicuritiba.edu.br/index.php/RevJur/article/download/603/464)

PODER 360. 25 julho 2019 (quinta-feira) - 15h18. MANIFESTO À DECLARAÇÃO CONJUNTA SOBRE O PROJETO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DA OCDE-BRASIL. Heleno Taveira Torres, Luís Eduardo Schoueri, Romero J.S. Tavares e Sérgio André Rocha

PWC BRASIL. Preços de Transferência - Alterações - IN RFB nº 1.870/2019. Disponível em <https://www.pwc.com.br/pt/sinopse-legislativa/tributarias/precos-transferencia-alteracoes-in-rfb-1870-2019.html>

RECEITA DEFERAL DO BRASIL. Sistema Normas Receita Federal - Acompanhamento diário da legislação atualizada da RFB, disponível em <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/consulta.action>

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Ministério da Economia. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/aceso-rapido/legislacao/legislacao-por-assunto/preco-de-transferencia>

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Ministério da Economia. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/noticias/ascom/2018/marco/tv-receita-mostra-como-foi-o-seminario-sobre-precos-de-transferencia>

RELATÓRIOS ECONÔMICOS DA OCDE. BRASIL. Fevereiro de 2018. Disponível em <http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-brazil.htm>

RIBEIRO, Maria de Fátima e KEMMELMEIER, Carolina Spack. Preço de Transferência e Preservação da Base Tributária para o Desenvolvimento Econômico e Social.

SENADO FEDERAL. PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº 59, DE 2019 (Nº 767/2017, NA CÂMARA DOS DEPUTADOS)

SENADO NOTÍCIAS. Acordo que pode facilitar entrada do Brasil na OCDE passa em comissão. Da Redação | 24/04/2019, 14h09. Disponível em:

<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2019/04/24/acordo-que-pode-facilitar-entrada-do-brasil-na-ocde-passa-em-comissao>

SHIRAISHI, Pâmela Kimi, DOS SANTOS, Roberto Fernandes e GONZALES, Alexandre. Preços de Transferência – Os Impactos da Nova Metodologia de Cálculo Trazida pela Lei nº 12.715 de 2012. DOI: 10.4025/enfoque.v34i3.29551, Enf.: Ref. Cont. UEM - Paraná v. 34 n. 3 p. 57-76 setembro / dezembro 2015

SILVA, Adriano da Nobrega, A Tributação Internacional dos Preços de Transferência; A Contribuição da OCDE, 1 Braz. J. Int'l L. 76 (2004) Content downloaded/printed from HeinOnline.

THORSTENSEN, Vera e GULLO, Marcelly Fuzaro. “O BRASIL NA OCDE: membro pleno ou mero espectador?” CCGI FGV EESP, Working Paper Series, Working Paper 479 – CCGI N. °08 - maio 2018 -1.

TORRES, Heleno Taveira. O Sistema de Preços de Transferência Brasileiro e o da OCDE: Até Que Ponto São Diferentes? Apresentação em Power Point, disponível em <https://slideplayer.com.br/slide/14759627/>

UTransferPricing.com. Arm’s Length Principle. What would a product cost if transacted by unrelated parties? Disponível em [http://www.ustransferpricing.com/arms\\_length\\_principle.html](http://www.ustransferpricing.com/arms_length_principle.html)

VALOR ECONÔMICO. 1 de agosto de 2019, quinta-feira. Receita e OCDE discutem novas regras para o comércio exterior. Laura Ignacio. Disponível em <https://www.valor.com.br/legislacao/6372969/receita-e-ocde-discutem-novas-regras-para-o-comercio-exterior>

---