

Aldo Vincenzo Bertolucci

Mestrando em Controladoria e Contabilidade - FEA/USP
Ex-Diretor de Empresas Pirelli e Vice-Presidente da Abrasca

Introdução

Os preços de transferência foram sempre uma grande preocupação dos teóricos de custos e depois de muitos estudos e discussões não há concordância a respeito da forma mais adequada de se transferirem produtos entre divisões de uma mesma empresa, reconhecendo o lucro que deve ser atribuído a cada gerente de divisão.

Imagine, agora, que chegue mais um participante interessado neste assunto e que tenha poder de exigir sua parte no bolo. É o fisco que, no Brasil, a partir de 1997, tem a atribuição legal de controlar os preços de transferência praticados entre pessoas físicas ou jurídicas vinculadas e cobrar imposto de renda sobre a prática de preços de importação ou exportação classificáveis como inadequados pela legislação vigente.

Os aspectos fiscais relativos aos preços de transferência são questões antigas nos Estados Unidos, onde a legislação é extensa e consolidada e leis semelhantes tem sido implantadas também em outros países.

A legislação que introduziu o controle dos preços de transferência no Brasil faz parte da evolução do país e se destina a inseri-lo nas normas internacionais. Os poucos artigos da lei tem um alinhamento grande com o que vem sendo praticado no resto do mundo e devem ser interpretados como propositadamente simples para uma fase de maturação posterior. No Brasil, as empresas estão se conscientizando a respeito da importância deste assunto e investindo para organizar seus sistemas de informação e controle de forma a evitar problemas fiscais. A Secretaria da Receita Federal também está investindo no treinamento de seu pessoal e na evolução de seus sistemas de informação para realizar o controle previsto pela lei.

O escopo deste trabalho é a apresentação das normas que vêm sendo aplicadas em outros países do

mundo e que tendem a se generalizar, bem como os textos legais existentes no Brasil, sua interpretação, a discussão dos aspectos organizacionais que devem ser cuidados para a implantação de controles em uma empresa.

Transfer Pricing nos U.S.A.

Os aspectos fiscais dos preços de transferência são tratados na Seção 482 do Código Tributário dos U.S.A. (*Internal Revenue Code*) cujos termos são:

Em qualquer caso de duas ou mais organizações, comércios ou negócios (que podem estar ou não organizados nos U.S.A. e que podem ser ou não possuídos ou controlados direta ou indiretamente pelos mesmos interesses) o Secretário pode distribuir, atribuir ou alocar receita bruta, deduções, créditos ou reduções entre estas organizações, comércios ou negócios se ele determinar que esta distribuição, atribuição ou alocação é necessária para prevenir a evasão de impostos ou claramente para refletir a renda de qualquer destas organizações, comércios ou negócios. No caso de qualquer transferência (ou licença) de propriedade intangível, a renda relativa a esta transferência ou licença deverá ser proporcional à renda atribuível ao intangível. (tradução livre).

Este texto foi criado em 1928 tendo sido alterado parcialmente no seu final em 1986. Os dispositivos iniciais que tratavam deste assunto estão na seção 240 (d) da Lei de nº 1.921 e 240 (f) de 1926.

O *Internal Revenue Service (IRS)*, que é o fisco federal americano, tem amplos poderes para fazer retificações para alcançar o lucro tributável sobre qualquer transação que possa ter impacto sobre o imposto de renda nos U.S.A. Em 1968, o IRS editou normas interpretativas que praticamente tem a força da lei e

que reduziram muito a capacidade de o contribuinte defender seus pontos de vista nos tribunais. Um dos principais aspectos desta regulamentação é a definição do *arm's length standard* cuja meta é “deixar um contribuinte controlado (por seu acionista) em paridade fiscal com um contribuinte não controlado”.¹

Com esta finalidade, o preço praticado entre empresas relacionadas deveria ser o mesmo que o praticado com terceiros em um mercado competitivo.

O artigo 482 é aplicável quando existe controle direto ou indireto sobre duas ou mais entidades. Diversamente do controle, o conceito de empresas associadas não leva à aplicação do artigo 482, pois não é relevante para o conceito de *transfer pricing* nos U.S.A. Não há um número concreto que defina controle para efeito da interpretação do Fisco e dos tribunais que têm verificado a realidade subjacente às transações para definir se aplicar o artigo 482. Em alguns casos, porcentagens pequenas foram julgadas suficientes para enquadrar a entidade no *transfer pricing* enquanto que, em outro caso, uma participação de 50% não foi classificada como tal. No primeiro caso, havia três famílias e mais um indivíduo não relacionado que possuíam 30%, 35%, 20% e 10% de duas corporações e mais duas sociedades e o tribunal considerou estas entidades como relacionadas devendo-se aplicar o artigo 482. No outro caso, o tribunal concluiu que o outro sócio com 49% não tinha interesse e não teria permitido uma operação lesiva à sua companhia não se aplicando, portanto, o artigo 482.

A definição de preços *arm's length* passa pelo conceito do “melhor método” (*best method*) de cálculo que procura definir qual é o método mais adequado a ser aplicado para a verificação do preço de venda. Deve levar em consideração os seguintes pontos:

- funções realizadas tais como: pesquisa e desenvolvimento, engenharia de produto, engenharia de processo, fabricação do produto, extração e montagem, compras e administração de materiais, marketing e distribuição, transporte e armazenagem, e administração em geral;

- riscos assumidos como: riscos de mercado, sucesso ou fracasso de pesquisa e desenvolvimento, riscos financeiros, de crédito e riscos gerais do negócio;
- cláusulas contratuais tais como: a forma de pagamento, volume, garantias, direito de atualizações, duração do contrato, negócios colaterais;
- condições econômicas como: alternativas existentes para as partes envolvidas, mercados geográficos, tamanho e nível de desenvolvimento do mercado, participação de mercado, concorrência existente;
- tipo de propriedade ou serviço que está sendo transferido.

O ônus da prova cabe ao contribuinte: se o fisco faz uma retificação, o judiciário irá mantê-la a não ser que o contribuinte prove que foi feita de forma arbitrária.

O contribuinte pode fazer ajustes compensatórios ao final do ano, antes de declarar o imposto de renda, para alcançar uma base de tributação *arm's length*.

O princípio do *arm's length* é aplicado pelo fisco para a massa de resultados e não para as transações individuais. Se as empresas podem demonstrar terem aplicado preços *arm's length* usando um dos métodos aceitos pelo fisco, não precisarão retificar seus preços para efeito de tributação.

Os regulamentos determinam que, quando o IRS faz uma retificação nos preços praticados por um contribuinte, irá retificar as transações dos outros contribuintes envolvidos se houver outras transações tributáveis. Por outro lado, se houver uma retificação no preço praticado por um contribuinte “A” em uma transação com o contribuinte “B”, este poderá aumentar seu preço de aquisição da mesma forma e reduzir sua tributação.

Os métodos de cálculo para aferir preços de transferência de bens tangíveis são:

a) Comparação de preços não controlados (*comparable uncontrolled price – CUP*).

Duas transações são consideradas compa-

¹ HORST, Thomas O. Transfer pricing in the United States. *International Bureau of Fiscal Documentation*. TP Suppl. n.15, february 1995, p.12.

ráveis se o bem transacionado e as condições de venda são substancialmente as mesmas. Alguns aspectos podem viciar a comparação tais como a qualidade do produto, volume da venda, o tipo de mercado (atacadista, varejista, etc), o mercado geográfico onde a transação ocorre, a data da transação e a utilização de marca associada à transação.

b) O preço de revenda (*Resale Price method*).

O preço *arm's length* é determinado tirando do preço de revenda uma margem de lucro adequada. Aplica-se, geralmente, a revendedores que podem comparar esta margem com margens conseguidas em produtos da mesma linha adquiridos de terceiros. Um exemplo seria a linha branca em eletrodomésticos. Neste método, a embalagem ou reembalagem não excluem sua utilização.

c) Custo mais margem (*Cost-plus method*).

O preço *arm's length* é determinado partindo do custo de produção do bem e determinando margem adequada. Quando possível, deveria ser comparada com transações da mesma empresa em produtos iguais ou semelhantes, dentro da mesma categoria, feitas com terceiros. Na impossibilidade de fazer esta comparação, podem ser aceitáveis as margens praticadas no âmbito da indústria.

Este método pressupõe a consistência no uso de conceitos contábeis para a apuração dos custos.

d) Método da comparação de lucros (*Comparable Profits Method – CPM*).

Compara os lucros operacionais das transações feitas entre companhias relacionadas com os de outras companhias independentes realizando as mesmas transações. Pode ser feito pelo retorno sobre vendas, retorno sobre ativos ou outro índice. Os regulamentos determinam que o método se aplique para cada segmento da indústria,

separadamente, não podendo ser feito o cálculo da média de vários segmentos.

e) Outros métodos.

O *IRS* autoriza os contribuintes a utilizar formas alternativas de prova da boa prática de seus preços, especifica que a declaração de imposto de renda deve informar este fato e que o contribuinte deve ter a documentação comprobatória do método e dos preços praticados a ser entregue em 30 dias ao fisco em caso de intimação.

Um método novo proposto pelo *IRS* em 1993 e cuja regulamentação final ainda deve ser editada é o da divisão de lucro entre as entidades. É condição para a prática deste método a existência, em ambas as entidades, de ativos intangíveis valiosos e não rotineiros que provoquem diferença no negócio.

f) Transferência de propriedade intangível.

O preço *arm's length* pode ser demonstrado pelos métodos dos preços comparáveis não controlados, margens de lucro comparáveis ou algum outro método. Intangível significa qualquer interesse transferível comercialmente em qualquer dos seguintes itens:

- patentes, invenções, fórmulas, processos ou *know-how*;
- direitos autorais;
- marcas;
- franquias ou licenças;
- métodos, programas, pesquisas, previsões, listas de clientes, etc;
- outros itens similares.

g) Juros.

Juros incidentes sobre empréstimos e adiantamentos devem ser cobrados a valor de mercado. O conceito a ser observado é que a empresa que está fazendo o empréstimo à sua coligada deve ter captado o empréstimo no mercado e deveria cobrar o custo de captação mais despesas decorrentes da transação. O fisco considera *safe harbour* a taxa cobrada entre 100% e 130% da taxa aplicada sobre a dívida do governo

americano de prazo comparável. Porcentagens superiores ou inferiores serão reduzidas/aumentadas nos ajustes Padrões recomendados pela *Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD* e o Desenvolvimento para as empresas multinacionais e as administrações tributárias²

O trabalho é composto dos seguintes capítulos:

- I) o princípio do *arm's length*;
- II) métodos tradicionais de transações;
- III) outros métodos;
- IV) abordagens administrativas para evitar e resolver disputas a respeito de preços de transferência;
- V) documentação;
- VI) considerações especiais sobre propriedade intangível;
- VII) considerações especiais sobre serviços intra-grupo.

A *OECD* fez o relatório com a preocupação das empresas multinacionais que, em todo mundo, encontram diferentes normas relativas aos preços de transferência e tem custos elevados para se adaptar. A possibilidade de uniformizar os procedimentos proporcionaria um aumento da eficiência destas empresas. Com relação às administrações tributárias de todo o mundo, há o legítimo direito de tributar corretamente a renda, mas deve haver o cuidado de evitar a dupla tributação quando se tratar de definição de jurisdição e territorialidade.

Preços de transferência são definidos como os preços pelos quais uma entidade transfere bens tangíveis ou intangíveis ou fornece serviços para uma sua associada. "Associadas", para os fins desta norma, são entidades nas quais uma participa direta ou indiretamente na administração, controle ou capital da outra ou se as mesmas pessoas participam da administração, controle ou capital das duas entidades.

Uma questão relevante nos preços de transferência é o ônus da prova que, em alguns países compete ao fisco e, em outros, é do contribuinte.

I) O princípio do *arm's length*.

A definição do *arm's length* é dada pelo artigo 9º do modelo de acordo de tributação da *OECD*:

(Quando) condições são impostas sobre duas entidades (associadas) em suas relações comerciais ou financeiras que diferem daquelas que seriam praticadas entre entidades independentes, os lucros que poderiam ser reconhecidos por uma das entidades mas que não o foram por causa destas condições especiais, podem ser incluídos nos lucros da entidade e devidamente tributados". (tradução livre; obra citada, p.19-20).

Este princípio é freqüentemente fácil de provar seja por se tratar de *commodities* ou de transações demonstráveis. Há, porém, entre as multinacionais relacionadas muitas transações que não são feitas para evitar a tributação e que atendem o interesse supra-societário: é o caso de uma transferência de marca que pode ficar em qualquer empresa do grupo sem que haja a preocupação de perda qualquer seja o preço de transferência.

Há casos, porém, que este princípio é difícil de provar e é um ônus para contribuinte e fisco. Quando a verificação ocorre anos depois da transação, é difícil, para ambas as partes, levantar as evidências do mercado da época tais como as comparações com transações semelhantes de empresas independentes.

Apesar destas limitações, os membros da *OECD* entendem que o *arm's length* é o conceito mais adequado para reger as relações de preços de transferência entre entidades associadas. Abandonar este conceito levaria ao risco de dupla tributação já que se entende que existe uma experiência consolidada com ele.

A razão para a análise comparativa ter sido adotada é que se pressupõe que as empresas independentes têm a possibilidade de escolher entre alternativas: se as empresas relacionadas escolheram as mesmas alternati-

² ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. The OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrators report of July 1995 with supplements. Paris: 1995.

vas, a transação ocorreu dentro do *arm's length*. Devido ao fato que a determinação de comparações não é uma ciência, é possível que vários métodos de comparação levem a resultados diferentes entre si mas igualmente aceitáveis. Nestes casos, a norma considera que esta "faixa" de resultados é toda ela aceitável.

Concluindo este capítulo, a norma reconhece que todas as formas de comparação são imperfeitas e, em certos casos, as comparações com produtos não perfeitamente iguais não deveriam ser abandonadas imediatamente, mas serem levadas em consideração como um ponto de maior análise.

II) Métodos tradicionais de transações.

São três:

- CUP ou preço não controlado comparável;
- preço de revenda;
- custo mais margem.

E coincidem com os aceitos pelo fisco dos U.S.A.

III) Outros métodos.

A norma recomenda o uso dos três métodos tradicionais citados, mas reconhece que há casos excepcionais nos quais não há informação disponível e pode ser necessário usar outros métodos, que denomina métodos de lucro transacional. Considera aceitáveis só dois métodos:

- *Profit split method* ou método da divisão de lucro. *Split* é usado para designar a divisão por 2, ou seja, 50% para cada um. Também este é um método aceito pelo fisco nos U.S.A. Este método é descrito como o resultado de muitas transações interrelacionadas onde as empresas envolvidas decidem definir a divisão dos lucros de forma contratual. É necessário que o contrato defina claramente o lucro a dividir e determine com um conceito *arm's length* qual será sua divisão entre as entidades. Deve levar em consideração a análise funcional avaliando a contribuição de cada entidade.

A vantagem deste método é que não precisa se apoiar em transações comparáveis e tem um nível de flexibilidade muito grande. Outra

vantagem é que ambas as entidades são avaliadas pelas contribuições que dão e tendem a receber uma parte justa de sua contribuição. Há, porém, desvantagens. Uma é que o mercado terá contribuições muito vagas na valoração da contribuição de cada entidade para o resultado final, sendo difícil de fazer esta atribuição. Outra desvantagem é que quando há várias entidades participando do negócio, estando algumas no exterior, é difícil para as associadas e para o fisco entender e avaliar estas situações que, freqüentemente, incluem práticas contábeis diferentes.

A norma aconselha as entidades, que queiram pôr em prática este método, a fazerem seus cálculos como se fossem transações com terceiros e definir margens desta forma. Isto facilitará a compreensão do fisco e permitirá o reconhecimento do resultado como *arm's length*.

• Margem líquida transacional .

Este método examina a margem do lucro líquido com relação a uma base (como custos, vendas, ativos) que o contribuinte realiza de uma transação com controlada. Desta forma, é um método semelhante ao da revenda ou do *cost plus* e deve levar à demonstração que a margem é consistente com a realizada em operações com terceiros. É necessária uma análise funcional para determinar se as transações são comparáveis. Uma vantagem desse método é que as margens líquidas, como por exemplo, o retorno sobre ativos, margem operacional sobre vendas e outras medidas de lucro, são menos influenciadas por diferenças nas transações do que os preços. Exemplificando: os preços podem ter sido reduzidos pelo fato que as despesas de venda ficaram por conta de um terceiro, mas a margem operacional deve manter a tendência das outras transações da entidade.

A maior fraqueza é que a margem líquida pode ser influenciada por fatores que não alteram tanto vendas ou margem bruta e

pode ser difícil de demonstrar o *arm's length*.

- Abordagem não *arm's length*: atribuição global dos resultados das multinacionais.

É uma proposta que vem sendo testada em alguns países, mas só em âmbito local sem passar para outros países. Trata-se de determinar o lucro global que será obtido pela multinacional e definir um parâmetro para alocar este lucro por entidade para chegar à sua tributação.

Os defensores desta idéia alegam que trará uma redução de custos para os contribuintes e mais certeza de que a tributação é adequada.

Haveria necessidade, porém, de uma coordenação internacional muito grande para garantir a tributação correta e evitar a dupla tributação. Além disto, o risco de distorções criadas pelos fiscos locais na interpretação de certos aspectos e a possibilidade de manipulação por parte das empresas, pelo deslocamento da produção para países de menor tributação, ou pelo acúmulo de estoques ou de financiamentos em modos que desloquem o cálculo do lucro para um resultado mais vantajoso, é visto como um inconveniente muito grande.

Por estes e outros motivos, o relatório da *OECD* mantém seu apoio ao princípio do *arm's length* e propõe a rejeição da atribuição global do resultado.

IV) Abordagens administrativas para evitar e resolver disputas a respeito de preços de transferência.

A norma examina vários procedimentos que poderiam ser utilizados para minimizar disputas a respeito de preços de transferência entre fisco e contribuinte.

Quando o fisco de dois países diferentes tem posições diferentes a respeito de transações avaliadas *arm's length*, pode ocorrer a dupla tributação que é indesejável e deve ser eliminada sempre que possível.

Os pontos abordados pelo estudo são:

- a) Os procedimentos de verificação realizados pelo fisco com ênfase no exame da situação, no ônus da prova e nas penalidades.

Dividem-se geralmente em três partes:

- normas que se destinam a reduzir a possibilidade de não cumprimento da legislação através de tributação na fonte ou fluxos de informação;
- apoiar o cumprimento da legislação por assistência, treinamento, manuais;
- desincentivar o não cumprimento das leis.

- b) As retificações correspondentes e o procedimento de acordo mútuo.

O procedimento de acordo mútuo é previsto no art. 25 do modelo da Convenção de Impostos da *OECD* e trata do acordo entre os fiscos de dois países para evitar a dupla tributação do contribuinte

Retificações correspondentes são aquelas provocadas em consequência de uma retificação feita pelo fisco de um país (aumentando o valor de uma transação) tributando uma operação. Conseqüentemente, o fisco do país onde está a entidade que recebeu o bem transacionado deve aceitar que o valor é maior e permitir a sua dedutibilidade. É importante atentar para os prazos legais, pois é possível que o fisco do primeiro país faça a autuação no final do prazo de apuração e não seja possível fazer a retificação no segundo país porque o prazo ter o prazo vencido.

- c) A participação de duas ou mais administrações fiscais para agilizar a identificação de problemas de preço de transferência.

É uma forma de assistência mútua usada em muitas ocasiões que permite a dois ou mais países a cooperar entre si em investigações tributárias. As trocas de informações podem ser de três tipos:

- Informações a pedido;
- Informações espontâneas;
- Informações automáticas.

Podem estar previstas em tratados sobre a bitributação ou em acordos mais amplos que reúnem vários países.

- d) Algumas possibilidades de reduzir disputas entre fisco e contribuinte: os *safe harbours*.

A regulamentação de assuntos relativos a preços de transferência criou os *safe harbours* ou portos

seguros para reduzir custos e dificuldades criadas pelas complexidades dos múltiplos aspectos dos preços de transferência. Desta forma, os contribuintes podem cumprir uma série de normas bastante simples e ter suas transações aprovadas automaticamente por estarem enquadradas no conceito de *safe harbour*.

Ao lado destas vantagens evidentes há algumas desvantagens:

- a norma criada em um país e aplicável a uma multinacional iria impactar as coligadas desta em outros países;
 - é difícil estabelecer uma norma que funcione sempre como o equivalente de um *arm's length*: pode provocar dupla tributação e pode abrir caminho para o planejamento tributário.
- e) Os acordos de preços antecipados.

Acordo de Preço Antecipado (APA) é o que define uma série de normas que fixam antecipadamente os critérios que serão utilizados para comprovar os preços de transferência de determinadas transações por certo período de tempo. É geralmente solicitada por um contribuinte com uma situação concreta a expor.

A vantagem dos APA's é a eliminação da incerteza do contribuinte e a possibilidade que cria de fisco e contribuinte discutirem questões sem posições de adversários, reduzindo custos de apuração pelo fisco e eliminando questões administrativas ou judiciais.

A desvantagem das APA's pode ser a discordância por parte do fisco de outros países que não tenham sido envolvidos na negociação. É possível, também, que as condições de mercado mudem e o acordo deve ter a flexibilidade suficiente para se adaptar.

- f) O uso de procedimentos de arbitragem.
- O aumento do comércio internacional leva a discussões sobre preços de transferência que envolvem não só o fisco e contribuinte, mas que podem envolver também divergências entre os fiscos de vários países. A solução destas divergências pode estar na arbitragem feita por terceiros com normas que vem se consolidando.

V) Documentação.

Independentemente de a quem cabe o ônus da prova, é evidente que a documentação deve ser uma preocupação do contribuinte: se o fisco fizer um levantamento e o conseqüente lançamento, o contribuinte deverá buscar na documentação as provas de que praticou um preço adequado.

O contribuinte deve ter estudos e documentação que demonstrem como definiu os preços de transferência e com que métodos comparativos pode provar a prática de *arm's length*. Neste caso, deve ter providenciado o levantamento destes dados e tê-los disponíveis para futura necessidade.

VI) Propriedade intangível.

Abrange os mesmos pontos descritos pela lei dos U.S.A. A aplicação do *arm's length* é feita levando em consideração os aspectos conceituais e de prova tratados nos pontos iniciais do estudo da *OECD*. A dificuldade é maior em virtude da complexidade de se definir um preço para intangíveis. A avaliação deve levar em conta, para quem vende, qual seria o preço pelo qual uma entidade independente venderia este intangível. O comprador deveria avaliar se uma entidade independente decidiria comprar nestas condições de preço considerando sua utilidade futura para o negócio.

VII) Considerações especiais sobre serviços intra-grupo.

A maior parte das entidades multinacionais mantém uma grande gama de serviços à disposição de suas controladas e coligadas que vão desde serviços administrativos, financeiros e de coordenação e que abrangem também pesquisa, desenvolvimento, processos industriais, etc.

As principais questões que surgem são:

- a verificação se os serviços foram prestados e se esta prestação realmente agregou valor à empresa que os recebeu. Alguns serviços são comuns e poderiam ser fornecidos por um terceiro como é o caso de manutenção de máquinas ou serviços parecidos. Bem mais complexa é a situa-

ção de uma empresa controladora que faz uma série de serviços que não foram pedidos e que só são feitos porquê a controladora age por conta do acionista controlador. Este tipo de atividade, que pode ser denominada “atividade de acionista”, não deveria ser cobrada. Poderiam ser cobradas por não se incluírem nos pontos anteriores atividades como coordenação e planejamento especial para certos projetos, *stewardship*, consultoria técnica ou apoio em operações do dia a dia;

- definir o preço de transferência que respeite o princípio do *arm's length*: representa o preço que seria pedido e aceito por duas entidades independentes. As condições de comparabilidade deveriam ser as mesmas das transações com terceiros.

VIII) Recomendações finais do relatório.

- As administrações fiscais dos países membros devem seguir as recomendações deste estudo quando revisarem ou ajustarem suas normas de preços de transferência para efeito fiscal.
- As administrações fiscais devem encorajar os contribuintes a seguir as sugestões deste relatório.
- Que os países membros desenvolvam maior cooperação entre as administrações fiscais em suas relações bilaterais ou multilaterais em assuntos de preços de transferência.

Preços de Transferência em Outros Países

Itália³

O Decreto-Lei nº 917/86 que define as regras do imposto de renda, em seu artigo 76 (5) define que a renda derivada de operações com companhias não re-

sidentes controladas direta ou indiretamente pela mesma companhia deve ser avaliada com base no “valor normal” dos bens ou serviços envolvidos se esta avaliação levar a um aumento do valor da renda. Admite, também, que poderá haver uma redução do valor em virtude de acordos internacionais de bi-tributação.

Define “valor normal” como o preço médio pago por bens e serviços iguais ou similares em condições de livre mercado e no mesmo nível de comércio.

A Lei nº 154/89 trata dos preços de transferência nos juros, definindo que devem ter as taxas médias de juros do período de apuração do imposto.

Controle é definido como “todos os aspectos da influência econômica efetiva ou potencial”. Esta definição é exemplificada pelo fisco de várias formas:

- a venda exclusiva de produtos para a outra entidade;
- a incapacidade de uma entidade operar sem o capital, produtos e cooperação técnica fornecidos por outra entidade;
- o direito de indicar diretores ou gestores;
- laços de família.

Esta relação não exaustiva serve para demonstrar que os conceitos usados na lei brasileira, como se verá mais adiante, estão alinhados com os da norma italiana.

A norma define formas de cálculo para a transferência de bens tangíveis, intangíveis (transferência de tecnologia), empréstimos e serviços sempre dentro do princípio do *arm's length*.

México⁴

Em janeiro de 1997, houve uma reforma do Imposto de Renda e do Código Fiscal Federal que tratou do controle dos preços de transferência.

As entidades relacionadas devem determinar renda e deduções para o imposto de renda considerando preços que teriam sido praticados com terceiros.

Os contribuintes podem fazer acordos com o Fisco que lhes permitam praticar certa política de preços por

³ MAISTO, Guglielmo. Transfer pricing in Italy . *International Bureau of Fiscal Documentation*, september 1992.

⁴ MEXICO – RECENT DEVELOPMENTS. *International Bureau of Fiscal Documentation*, TP, Suppl. n.21, september 1997.

períodos de até quatro anos. Devem manter e exibir a documentação das transações feitas com entidades relacionadas que poderão ser revisadas pelo Fisco que, porém, só pode fiscalizar exercícios já encerrados.

A determinação de qual deveria ser o preço correto de transferência se faz pela comparação com transações com terceiros, aplicando-se o princípio do *arm's length*.

São seis os métodos reconhecidos pelo Fisco:

- método do preço não controlado comparável;
- método do preço de revenda;
- método do custo-mais-margem (*cost plus*);
- método da divisão do lucro;
- método da divisão do lucro residual;
- método da margem líquida transacional.

O Fisco autoriza os contribuintes a fazerem ajustes aos valores de transações que tenham sido retificadas no exterior pelo fisco do país com o qual se fez uma transação.

Argentina

A lei do imposto de renda determina que as transações entre uma empresa local e uma outra residente no exterior serão consideradas como se celebradas entre empresas independentes se os preços praticados forem aqueles normais do mercado em negócios de empresas independentes. Os métodos de cálculo dos preços de transferência ainda dependem de regulamentação e são:

- preço comparável não controlado;
- preço de revenda do qual se deduz a margem que seria praticada entre entidades independentes;
- custo adicionado ao qual se acrescenta a margem bruta que teria sido adicionada entre entidades independentes;
- participação de lucros pela divisão destes considerando a proporção dos recursos alocados pelas entidades;

- participação de lucros considerando a margem residual: utiliza qualquer dos outros métodos para dividir o lucro entre as entidades. O lucro residual, não atribuído, é dividido com base nos recursos intangíveis alocados na operação;
- margem líquida da transação, que calcula o lucro que haveria entre entidades independentes com base nos fatores de rentabilidade que consideram variáveis como ativos, custos, gastos ou fluxos de caixa.

A correlação entre as empresas é definida em função da origem e propriedade de seu capital, a gerência efetiva do negócio, a influência no aspecto comercial, financeiro ou dependência administrativa.

Relatório da ONU de 1988 sobre Abusos em Preços de Transferência e Países em Desenvolvimento ⁵

A ONU define como preços de transferência aqueles atribuídos a bens, serviços e tecnologia em negócios entre entidades relacionadas tais como: controladora e controladas e corporações irmãs.

Reconhece que a definição de um preço de transferência é um exercício impreciso e que, em muitos casos, não é possível definir um só número como o preço correto. Os abusos são aqueles que não podem ser incluídos entre os preços defensáveis.

A evidência empírica do nível de abusos em países em desenvolvimento está longe de ser completada, mas a evidência que existe sugere que é um problema importante e provoca uma grande perda econômica em países desenvolvidos e não desenvolvidos. O nível de comércio entre afiliadas de grupos multinacionais é muito grande estimando-se que, em 1977, um terço de todas as exportações mundiais das empresas controladoras correspondia a vendas dentro do grupo e, no Brasil, as subsidiárias de empresas americanas compravam 50% de suas importações de suas controladoras e vendiam

⁵ ONU - UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. United Nations Report on International Taxation and Developing Countries – Transfer Pricing Abuses and Developing Countries. International Bureau of Fiscal Documentation, november 1994.

73% de suas exportações para estas mesmas controladoras.

Dados sobre receitas de *royalties*, taxas de licenças e assistência técnica mostram que, nos U.S.A., 80% são provenientes de transações intra-grupo.

O estudo afirma que as pesquisas realizadas mostram que as corporações transnacionais tendem a aproveitar as oportunidades existentes para manipular preços de transferência tendo provocado, em anos recentes, o alarma do Congresso e do Departamento do Tesouro dos Estados Unidos com relação ao aumento crescente da evasão internacional de impostos decorrente, em parte, do abuso nos preços de transferência. Um estudo na Colômbia no período 1967 – 1972 estimou um preço médio de produtos farmacêuticos 155% superior ao *arm's length*. Estudos similares na Argentina, Brasil, Tanzânia, México e Etiópia reforçam a conclusão. O relatório conclui que os abusos decorrem de incentivos existentes que derivam do menor risco de serem detectados em países menos desenvolvidos e de diferenças de tributação que decorrem entre países com tributação normal e paraísos fiscais.

Um outro motivo para os abusos são os controles de câmbio que existem, com freqüência, para certos tipos de transferência, mas que autorizam pagamentos de faturas comerciais. Desta forma, podem compensar pelo não pagamento de *royalties*, licenças, dividendos ou assistência técnica ou até para retirar lucros de forma discreta em situações de instabilidade política ou econômica.

Finalmente, quando as entidades transnacionais tem menos de 100% do capital, todas as formas de preços de transferência vão beneficiá-las em detrimento dos acionistas minoritários cujos dividendos são diminuídos por estas manobras.

A ONU faz a seguinte divisão que recomenda às administrações tributárias para tratar dos abusos com preços de transferência:

I – Diretamente, pelo estabelecimento de um preço de transferência.

a) Vendas de mercadorias – indicação de três métodos:

- preço não controlado de mercado;
- preço de revenda;
- custo-mais-margem.

Opina que o preço não controlado de mercado tende a se aproximar mais ao de mercado e é preferível aos outros dois.

b) Vendas de serviços.

Os padrões da ONU definem que é necessário analisar sua natureza para verificar se podem ser cobrados. Se produzirem um benefício ao receptor, podem ser cobrados; se forem realizados pela controladora por sua necessidade e não para a filha, não podem ser cobrados.

Tendo concluído que podem ser cobrados, trata-se de definir por qual preço. Normalmente, há transações parecidas realizadas entre companhias independentes que podem servir como parâmetro. Quando não é possível estabelecer o preço, a alternativa é levantar seu custo e definir qual seria o *mark up* adequado. Prevalece a idéia que a margem só deve ser cobrada, quando a entidade fornecedora faz isto como parte de seu negócio. Se o negócio principal não é este, não deve ser cobrado o *mark up*.

c) Patentes e outros intangíveis.

A ONU reconhece dois métodos para estabelecer a compensação por estes direitos:

- valor global ou parcelas de *royalties* pagáveis com base na receita bruta, produção, ou outro parâmetro operacional;
- *cost-sharing* ou participação de custos de pesquisa e desenvolvimento que são divididos entre todas as companhias do grupo.

Também para este caso, a ONU recomenda que se verifique que o licenciado tenha vantagens com esta transação. Em caso positivo, a comparação com o mercado é primeira recomendação. Alternativamente, todos os fatores possíveis devem ser considerados: custos habituais de *royalties*, a natureza das patentes, a previsão de lucros futuros do licenciado e os custos do licenciador.

O relatório reconhece que, em muitos casos, o princípio do *arm's length* não pode ser aplicado porque o preço comparável não existe ou o Fisco não é bem informado ou não tem poder de pressão suficiente. Nestes casos, recomenda aos órgãos da administração tri-

butária de outros mecanismos com a implementação de normas relativas aos preços de transferência com os seguintes pontos:

- um amplo sistema para monitorar as transações de *commodities* intra-grupo;
- um procedimento relativamente simples para focalizar transações que podem estar envolvendo abusos de preços de transferência;
- um procedimento de ajuste que garanta que um movimento de subida em um país será refletido por um ajuste para baixo em um outro país com relação à transação em análise. Este procedimento é importante para evitar que a empresa transnacional resista demasiadamente à verificação por saber que não poderá compensar o maior lucro apurado em um país com uma redução de lucro em outro país. A administração tributária deve ter sempre em mente que é essencial evitar a dupla tributação nos preços de transferência.

II – Indiretamente, através da distribuição do lucro global de uma entidade e o uso de preços de exportação teóricos ou preços de pauta.

A alternativa ao conceito do *arm's length* seria se calcular o lucro total da transação e fazer uma divisão justa (*fair*) deste lucro.

III – Indiretamente, através da eliminação de diferenças de impostos e taxação de pagamentos intra-grupo.

A eliminação de diferenças nas alíquotas de impostos é uma tese irrealística pois há paraísos fiscais que vivem exatamente porque já possuem alíquotas reduzidas. Porém, podem-se reduzir as vantagens das diferenças de alíquotas pelo uso de medidas restritivas e de tributação com relação a transações em paraísos fiscais. Uma destas medidas é a tributação imediata da empresa-mãe pelo benefício recebido no paraíso fiscal.

No caso de pagamentos intra-grupo para sociedades residentes em paraísos fiscais, a vantagem está na dedutibilidade dos pagamentos no país de alta tributação. Se estes pagamentos vierem a ser tributados de

forma a anular a vantagem, será restringida tanto esta operação e como o abuso. Isto vem sendo feito pela maior parte dos países com impostos de renda na fonte sobre *royalties* e outras transferências que geralmente produzem transferências de lucros. O nível da alíquota tem sido relativamente alto (15 a 20%) por este motivo. Em alguns países, estes pagamentos são indedutíveis tributando a entidade pagadora e eliminando totalmente a vantagem tributária. Outra forma de reduzir estas transferências é a proibição ou limitação muito severa dos pagamentos desta natureza.

Em sua fase conclusiva, o relatório da *ONU* procura desenvolver um sistema para lidar com os abusos de preços de transferência em países em desenvolvimento. Afirma que os governos tem tido, geralmente, três abordagens para esta questão:

- 1) definiram normas detalhadas e procedimentos de auditoria para determinar o preço *arm's length*;
- 2) diminuíram a importância da prática dos preços de transferência com as seguintes providências:
 - medidas unilaterais em países desenvolvidos mirando a redução da atratividade de paraísos fiscais;
 - pelo uso da atribuição dos lucros e pelo uso de preços de pauta nas exportações;
 - pela reestruturação da participação do investimento estrangeiro de forma que a participação do governo nos lucros é recebida como parte da produção agregada;
- 3) os governos impuseram impostos sobre transferências intragrupo, proibiram sua dedutibilidade e, em certas condições, proibiram algumas transferências.

Finalmente, recomendam aos países em desenvolvimento o uso de todos os mecanismos mencionados de forma criteriosa, deixando claro para as entidades transnacionais estabelecidas em seu território que seus legítimos interesses serão cuidadosamente salvaguardados. Esta postura passa pelo reconhecimento de que é difícil calcular um preço de transferência adequado e que ajustes pouco significativos serão evitados e haverá salvaguardas adequadas para evitar a dupla tributação das entidades.

Aspectos Legais no Brasil

A Lei nº 9.430/96, de 27/12/96, em seus artigos 18 a 24 define as regras aplicáveis aos preços de transferência para inibir o repasse dissimulado de lucros ao exterior pelo superfaturamento de importações ou subfaturamento de exportações. A lei impõe também o controle das transações entre pessoas físicas e jurídicas brasileiras e aquelas existentes em países definidos como paraísos fiscais. Quando as transações não respeitarem os parâmetros definidos pela lei, os custos de importações que superarem estes parâmetros não serão dedutíveis na apuração do lucro real. No caso das exportações, os valores não cobrados nas transações serão adicionados ao lucro real. Nas operações financeiras, parte das despesas pode ser indedutível.

Esta lei é um aperfeiçoamento das disposições legais que já existiam há tempo relativas à distribuição disfarçada de lucros e que definiam a tributação de operações que não fossem realizadas em condições comutativas, ou seja, idênticas às que seriam praticadas com terceiros. É o clássico conceito do *arm's length* dos U.S.A..

Um aspecto importante da nova lei é que se inverteu o ônus da prova: em condições normais, cabe ao fisco provar que o contribuinte está errado. Nos preços de transferência é o contribuinte que tem que provar que está certo.

A Instrução Normativa nº 38, de 30/04/97 detalhou procedimentos relativos aos preços de transferência. A Portaria nº 95/97 tratou dos procedimentos para requerer mudanças nas percentagens de lucro nas importações e exportações.

Conceito de Pessoa Vinculada

O artigo 23 define que são vinculadas às pessoas jurídicas residentes no Brasil:

- a matriz desta ou filial ou sucursal domiciliada no exterior;
- a controladora ou coligada (pessoa física ou jurídica) domiciliada no exterior;
- controlada ou coligada domiciliada no exterior;
- pessoa jurídica domiciliada no exterior que

tiver controle societário ou administrativo comum com empresa domiciliada no Brasil ou quando ao menos 10% do capital de cada um pertencer à mesma pessoa física ou jurídica;

- pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior que, em conjunto com pessoa jurídica residente no Brasil, tiver participação no capital social de uma terceira pessoa jurídica cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta;
- as pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no exterior que sejam suas associadas na forma de consórcio ou condomínio em qualquer empreendimento;
- 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;
- 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;
- a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no país goze de exclusividade como agente, distribuidora ou concessionária para compra e venda de bens, serviços ou direitos.

Destacamos que o conceito de empresa vinculada foi bastante ampliado em relação aos conceitos anteriores de distribuição disfarçada de lucros principalmente para os representantes comerciais exclusivos. Diversamente da maior parte das normas desta lei, a vinculação de representantes e agentes não é encontrada com frequência nas legislações de outros países.

O controle societário comum foi definido pela I.N. nº 38/97, no art. 2º, parágrafo 1º, como quando uma pessoa física ou jurídica seja titular de direitos de sócio em cada uma das empresas que lhe assegurem de modo permanente preponderância nas deliberações

sociais daquelas e o poder de eleger a maioria de seus administradores.

O controle administrativo comum existe quando o cargo de presidente do Conselho, ou diretor presidente de ambas seja a mesma pessoa ou uma mesma pessoa exercer cargo de direção com poder de decisão em ambas as empresas. (I.N. nº 38/97, art. 2º, parágrafo 1º, inciso II)

A Lei nº 6.404/76 define como empresas coligadas as sociedades, quando uma participa com 10% ou mais no capital da outra sem controlá-la. Controladora é definida pela mesma lei como a empresa titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais da empresa e o poder de eleger a maioria de seus administradores.

A I.N. nº 38/97 procura impedir, também, operações realizadas por interpostas pessoas junto a representantes exclusivos no exterior dando-lhe a mesma conotação de pessoa vinculada. (Par. 5, art. 2º). O parágrafo 6º do mesmo artigo define que as empresas brasileiras comunicarão à Receita Federal as vinculações existentes nos termos desta lei.

Importações

Os custos, despesas relativas a bens, serviços ou direitos, constantes dos documentos de importação ou de aquisição, nas operações efetuadas com pessoas vinculadas no exterior ou domiciliadas em paraísos fiscais, somente serão dedutíveis na determinação do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro até o valor que não exceda ao preço determinado por um dos seguintes métodos:

- a) Método dos preços independentes comparados (PIC).

Corresponde à média aritmética dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda em condições de pagamento semelhantes.

Logo:

- 1) se o preço de compra é maior do que o preço médio de mercado: tributar a diferença;

- 2) se o preço de compra é menor do que o preço médio de mercado: nada a fazer.

- b) Método do preço de revenda menos lucro (PRL).

Corresponde à média aritmética dos preços de revenda dos bens, serviços e direitos, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições pagas e da margem de lucro de 20% sobre o preço de revenda.

- 1) se o preço compra é maior do que o preço médio de revenda – (Descontos + Impostos + 20% do Lucro): tributar a diferença;
2) se o preço de compra é menor ou igual ao preço médio de revenda – (Descontos + Impostos + 20% do Lucro): nada a fazer.

- c) Método do custo de produção mais lucro (CPL).

É o custo médio de produção dos bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde tiverem sido originalmente produzidos, acrescidos de impostos e taxas cobrados no referido país, na exportação, e de margem de lucro de 20%, calculada sobre o custo apurado.

- 1) se o preço de compra é maior do que o custo médio + impostos+ 20% do lucro: tributar a diferença;
2) se o preço de compra é menor ou igual ao custo médio + impostos+20% do lucro: nada a fazer.

Exportações: Métodos para Determinação do Preço de Transferência

As receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ou domiciliada em paraíso fiscal ficam sujeitas ao arbitramento, quando o preço médio de venda dos bens, serviços ou direitos, nas exportações efetuadas durante o respectivo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda, for inferior a 90% do preço médio praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.

Verificado que o preço de venda nas exportações é inferior a 90% do preço médio praticado na venda dos mesmos bens serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes, as receitas das vendas nas exportações serão determinadas tomando-se por base o valor apurado segundo um dos métodos descritos a seguir. Temos, portanto:

1. se o preço de venda é maior ou igual a 90% do preço médio no Brasil: aplicar um dos métodos abaixo;
 2. se o preço de venda é menor do que 90% do preço médio no Brasil: nada a fazer.
- a) Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx).

Definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para clientes terceiros, ou por 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.

1. se o preço de venda é menor do que o PVEx para outros clientes: tributar a diferença;
2. se o preço de venda é maior ou igual do que o PVEx médio para outros clientes: nada a fazer.

- b) Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVA).

Definido como a média aritmética dos preços de venda dos 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% sobre o preço de venda no atacado.

1. se o preço de venda é menor do que o PVA – (impostos + 15% lucro): tributar a diferença.
2. se o preço de venda é maior ou igual ao PVEx médio para outros clientes: nada a fazer.

- c) Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV).

Definido como a média aritmética 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% sobre o preço de venda do varejo.

1. se o preço de venda é menor do que o PVV médio – (impostos + 30% do lucro): tributar a diferença.
2. se o preço de venda é maior ou igual ao PVV médio – (impostos + 30% do lucro): nada a fazer.

- d) Método do Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (CAP).

Definido como a média aritmética 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% sobre a soma de custos mais impostos e contribuições.

1. se o preço de venda é menor do que o CAP + (impostos + 15% do lucro): tributar a diferença;
2. se o preço de venda é maior ou igual ao PVV médio – (impostos + 15% do lucro): nada a fazer.

Fiscalização dos Preços de Transferência

As verificações dos preços de transferência praticados entre empresas vinculadas serão efetuadas em períodos anuais exceto nas hipóteses de início e encerramento de atividades e de suspeitas de fraude.

A empresa submetida à fiscalização deverá fornecer aos Auditores Fiscais do Tesouro Nacional:

- a) informação de empresas relacionadas dando o tipo de vinculação;
- b) relação de todas as importações de empresas vinculadas ou de paraísos fiscais do período base fornecendo todos os itens necessários à sua identificação, comprovan-

- do, por memória de cálculo o atendimento aos métodos legais;
- c) relação de todas as exportações da mesma forma que para as importações;
 - d) relação de pagamentos de *royalties*, assistência técnica, científica, administrativa ou assemelhados;
 - e) relação de juros pagos ou creditados;
 - f) recolhimento de impostos relativos a ajustes de preços já lançados ou declarados; caso contrário, lavram auto de infração.

Não sendo apresentadas provas satisfatórias dos preços praticados ou se forem insuficientes, os auditores fiscais poderão determinar o preço, aplicando um dos métodos previstos e utilizando os documentos disponíveis na empresa.

A intimação determina que as informações devem ser entregues em planilhas EXCEL® e em listagens impressas.

Foi criada a Divisão de Fiscalização de Preços de Transferência que faz parte de Delegacia Especial de Assuntos Internacionais. Grupos especiais estão sendo treinados para fiscalizar esta área e já iniciaram a fiscalização em 1998.

Procedimentos das Empresas e Reorganização Interna para Atender às Disposições Fiscais dos Preços de Transferência.

A legislação de controle das manipulações de preços está avançando em todo o mundo com tendência nitidamente convergente e, em tempo relativamente curto, todos os países de alguma importância estarão alinhados. Além disso, o mundo tende a ser um produtor de *commodities* cuja comparação se tornará mais fácil e as manipulações de preços mais evidentes.

Com este quadro de referência, as empresas perceberão, muito depressa, que manipular preços pode levar a um aumento de tributação geral do grupo:

- nas exportações vendidas abaixo de seu preço correto: o fisco cobrará imposto sobre a diferença, enquanto que a entidade

que recebe os bens a preços baixos tem alta margem que também é tributada;

- nas importações compradas a preços altos, o mecanismo é igual e contrário: seu diferencial de preço é indedutível, mas estará sendo tributado no país de origem.

Dentro destas premissas, compete às empresas adotarem medidas que permitam definir preços de transferência que respeitem às normas internacionais.

Os pontos que devem ser cuidados para que as empresas não tenham (ou, ao menos, reduzam seu risco) problemas são os seguintes:

- a) definir claramente os parâmetros de comprovação, escolhendo, dentre os métodos previstos na lei, aqueles que melhor atenderem às características da empresa;
- b) a escolha deve visar à economia de recursos para a comprovação. Se os produtos forem *commodities*, bastará manter os arquivos das cotações internacionais das datas das negociações. Se a comparação com o mercado for fácil, deve ser o caminho utilizado. Frequentemente, o método do custo mais margem é o mais vantajoso, pois elimina a necessidade de recorrer às entidades externas para obter informações: se o custeamento da empresa é bem feito e bem documentado, é a forma mais conveniente para se comprovar a adequação dos preços de transferência praticados;
- c) se a empresa custear seus produtos por ordem, é aconselhável que seus custos e os documentos comprobatórios sejam mantidos separados por processo de exportação para que a prova vá sendo preparada e separada durante o processo de exportação;
- d) se o custeio for por processo, a prova é produzida de forma mais genérica, mas é necessário que a comprovação do custos seja completa;
- e) nos processos de importação, já há uma série de documentos e registros que são necessários. As empresas também devem incluir nos procedimentos tudo o que for ne-

cessário para demonstrar que os preços praticados são adequados;

- f) à medida que a cultura do controle dos preços de transferência se espalha pela organização, cada participante do processo comercial – compras ou vendas – se antecipa aos problemas e os elimina antes de pô-los em prática.

Todos estes pontos devem ser especificamente definidos e estruturados com clara atribuição de responsabilidades e com controle realizado pela Controladoria em períodos ao menos mensais. Dependendo da forma de recolhimento dos impostos, se houver alguma adição ao lucro real, já será feita tempestivamente sem provocar o pagamento de multas de mora pelo atraso no recolhimento do imposto relativo ao ajuste do preço de transferência.

Análise da Legislação Brasileira em Relação à dos Outros países

A legislação brasileira tem vários aspectos positivos:

- está alinhada com os conceitos praticados no exterior;
- centra todo o conceito no princípio do *arm's length*;

- define claramente os *safe harbour* (fato que não acontece nos U.S.A., por exemplo) aumentando a segurança das empresas;
- o ônus da prova não é exclusivo da lei brasileira.

Certamente haverá muitos aspectos contraditórios e de difícil comprovação, porém este é um fato em todo o mundo e exigirá maturidade e maturação das normas para que o convívio Fisco – Contribuinte se torne equilibrado.

Resumo

A legislação tributária relativa a preços de transferência é recente, no Brasil, mas já existe há quase 80 anos nos Estados Unidos e está se espalhando rapidamente por todo o mundo como reflexo do processo de globalização. Neste artigo são apresentados os principais conceitos adotados nos Estados Unidos, os padrões recomendados pela *Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD*, relatório da *ONU* sobre abusos em preços de transferência em países em desenvolvimento e as práticas existentes em outros países como Itália, México e Argentina. Na parte final estão os principais aspectos da lei brasileira e sugestões de procedimentos que as empresas poderiam adotar para implantar seus controles internos.

Referências Bibliográficas

- HORST, Thomas O. Transfer pricing in the United States . *International Bureau of Fiscal Documentation*, TP, Suppl. n.20, march 1997.
- MAISTO, Guglielmo. Transfer pricing in Italy. *International Bureau of Fiscal Documentation*, september 1992.
- MÉXICO: *RECENT DEVELOPMENTS*. *International Bureau of Fiscal Documentation*, TP Suppl, n.21, september 1997.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. The OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. Report of july 1995 with supplements. *International Bureau of Fiscal Documentation*, TP Suppl. , n.19, november 1996.
- PRICE WATERHOUSE. Preço de transferência. São Paulo: Atlas, 1998.
- ONU – UNITED NATION'S REPORT ON INTERNATIONAL TAXATION AND DEVELOPPING COUNTRIES. Transfer pricing abuses and developing countries. *International Bureau of Fiscal Documentation*, november 1994 e february 1995.