



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E GESTÃO
PÚBLICA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

BRUNA CYBELLE COSTA LOPES

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA E AS IMPLICAÇÕES DA CONFORMIDADE
FISCAL NO BRASIL PARA O DESIGN DE SISTEMAS DE CONTROLE
GERENCIAL

BRASÍLIA
2016

Bruna Cybelle Costa Lopes

**PREÇO DE TRANSFERÊNCIA E AS IMPLICAÇÕES DA
CONFORMIDADE FISCAL NO BRASIL PARA O DESIGN DE
SISTEMAS DE CONTROLE GERENCIAL**

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão Pública da Universidade de Brasília, como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof. Dra. Beatriz de Fátima Morgan

BRASÍLIA

2016

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura

Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Jaime Martins de Santana

Decano de Pesquisa e Pós Graduação

Professor Doutor Roberto de Goés Ellery Júnior

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor José Antônio de França

Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professor Doutor Jomar Miranda Rodrigues

Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis – diurno

Professor Doutor Elivânio Geraldo de Andrade

Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – noturno

RESUMO

O preço de transferência é um assunto que requer uma análise considerável por parte do controle gerencial, principalmente para uma empresa multinacional. Muitas empresas multinacionais escolhem países com diferentes características para que tenham vantagens na concorrência quanto ao seu produto, uma dessas vantagens está relacionada com as transações entre as subunidades em diferentes países, porque elas podem obter lucros maiores se houver menos incidência de taxas e tributos. O objetivo deste trabalho foi apresentar as implicações nas práticas e no controle de sistema gerencial a respeito das regras aplicadas sobre preço de transferência. Utilizou-se como método o ensaio teórico em que foram comparados os países que tem as regras mais detalhadas sobre o assunto e que são membros da OCDE, com o Brasil, que mesmo não fazendo parte, tem como base os princípios orientados por ela. Chegou-se a conclusão que alguns detalhes são diferentes entre legislação brasileira e a OCDE, mas grande parte se parece e respeita as mesmas regras, fazendo que seu controle de sistema gerencial tenha menos vantagens em criar novos métodos para aplicar e que tenha mais controle sobre o que é feito para não ser punido futuramente.

Palavras-Chave: Preço de Transferência. Multinacional. Brasil. Sistema de Controle Gerencial.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APA	Acordo de Preço Antecipado
C+	Cost Plus Method
CAP	Custo de Aquisição ou de Produção mais tributos e lucro
CPL	Custo de Produção mais Lucro
CPM	Comparable Profits Method
CTN	Código Tributário Nacional
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
CUP	Comparable Uncontrolled Price
IRS	Internal Revenue Service
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIC	Preços Independentes Comparados
PRL	Preço de Revenda menos o Lucro
PSM	Profit Split Method
PVA	Preço de Venda por Atacado no País de Destino, diminuído do lucro
PVEx	Preço de Vendas nas Exportações
PVV	Preço de Venda no Varejo no País de Destino, diminuído do lucro
RPM	Retail Price Method
TDT	Tratado de Dupla Tributação
TNMM	Transactional Net Margin Method

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	Contabilidade Gerencial	10
2.2	Preço de Transferência	12
2.2.1	<i>Preço de Transferência e OCDE</i>	13
2.2.2	<i>Princípio Arm's Lenght</i>	14
2.2.3	<i>Métodos de preço de transferência OCDE</i>	14
2.3	Empresas Multinacionais	15
3	METODOLOGIA	17
4	APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DO TEMA	18
4.1	Regras Fiscais	18
4.1.1	<i>Documentos</i>	19
4.2	Procedimentos	20
4.3	Ajustes em Prática	21
4.3.1	<i>Penalidades</i>	22
4.3.2	<i>Ambiente Fiscal</i>	22
4.4	Implicações Teóricas	23
4.4.1	<i>Vantagem Competitiva</i>	23
4.4.2	<i>Dinamismo</i>	24
4.5	Implicações Práticas	25
4.5.1	<i>Eficiência Econômica</i>	25
4.5.2	<i>Métodos de Transação</i>	26
4.5.3	<i>Medição do Desempenho</i>	29
4.6	Implicações para Gestão de Sistema de Controle	30
5	CONCLUSÃO	33
	Referências	34

1 INTRODUÇÃO

Após a segunda guerra mundial, a globalização andou intensificando o contexto comercial, pois a economia transformou desde que empresas começaram a fazer negócios com outras empresas em todas as partes do mundo. Já existiam muitas empresas que fizeram fusões e incorporações que ampliavam seus negócios, viraram multinacionais, e hoje algumas delas são mais ricas até que países(FRANCISCO).

Esse crescimento está relacionado com vantagens comparativas, por exemplo, a empresa pode escolher um país que tenha muita matéria-prima do subproduto que usará de base no produto final, ou escolher um país que tenha mão-de-obra barata, ou políticas trabalhistas que sejam favoráveis para o que a empresa quer, e vários outros exemplos (FLEURY et al., 2015).

Com o crescimento das multinacionais, o preço de transferência se tornou um assunto importante, pois tem impacto sobre a arrecadação tributária nos países e nas empresas, pois é possível agora minimizar o montante pago sobre imposto de renda, já que elas podem decidir sobre os métodos que serão utilizados. As empresas ainda podem optar por ter sede em algum país onde o imposto de renda terá o menor valor a ser reduzido quanto ao lucro (FENSTERSEIFER, 1983).

Mas é preciso controlar o preço de transferência para os países não sofrerem com arrecadações e as empresas não alterarem de forma negativas para os países os valores que serão realizados na organização. Pensando nisso, a OCDE criou orientações para empresas multinacionais que viraram modelos a serem seguidos começando pelos países que já tinham legislação para o preço de transferência, além dos integrantes da OCDE. Outros países, como o Brasil, usaram essas orientações como base, e alguns ainda seguem suas legislações anteriores ou não tem leis sobre o assunto (SILVA, 2008).

É importante para empresa considerar que ao fazer estratégias, planos e tomar decisão nos negócios é preciso considerar os riscos envolvidos, para isso ela precisa de um processo de gestão de riscos empresariais, que serve para identificar esses riscos e criar um modo de resolvê-los para que a empresa alcance seus objetivos. Para o preço de transferência, é necessário considerar o risco da empresa quanto ao não cumprimento das leis sobre o assunto, porque se não cumpridas, a empresa sofrerá com punições como multas. É interessante que a empresa desenvolva conformidade tributária, criando relatórios que acompanhe o cumprimento das leis e não correr riscos com autoridades fiscais (GARRISON et al., 2013).

Com foco nas multinacionais, no preço de transferência e nos países onde o regulamento fiscal é mais bem desenvolvido, Cools e Emmanuel (2007), criaram um estudo para analisar quais são as distâncias entre as teorias e as práticas de legislações nas multinacionais, e apresentar quais as implicações dessas práticas no sistema de controle gerencial, uma vez que para os autores, já é difícil definir o sistema de controle gerencial das multinacionais sem uma boa regulamentação. Eles usaram como base a jurisdição de países que tem as regras mais detalhadas como a *Internal Revenue Service* (IRS), dos Estados Unidos e a OCDE, e examinaram as teorias existentes da *arm's length*. Esses países são: Austrália, Hungria, Japão, Reino Unido e Estados Unidos.

Com base na pesquisa feita por Cools e Emmanuel (2007), este incluiu o Brasil para uma comparação com esses países citados, por ser um país que não segue o regulamento fiscal sugerido pela OCDE, pois o Brasil tem razões políticas relacionadas a exigências que a organização faz que dificultam a possibilidade da participação. Com o objetivo de apresentar quais as implicações da padronização da legislação do preço de transferência impostas no país sobre o sistema de controle gerencial e se existem dificuldades ou não de padronizar as regras do preço de transferência das multinacionais, uma vez que são empresas globais, e se relacionam com países de diferentes jurisdições.

O trabalho está estruturado em cinco capítulos. A introdução traz uma contextualização da temática do trabalho, esclarecendo ao leitor a questão norteadora do estudo, os objetivos e a forma como está organizado o trabalho. No segundo capítulo, são apresentados a base teórica na qual o trabalho se fundamenta. A Contabilidade Gerencial é abordada de forma conceitual, e apresenta estrutura necessária para o preço de transferência. O Preço de Transferência também tem forma conceitual, são discutidos sua esfera gerencial e apresenta a OCDE e seus métodos sugeridos para se encaixar no princípio da *arm's length*, que onde se tem apresentado seu conceito. A empresa Multinacional vem em seguida sendo apresentada a sua contextualização, e a sua relação com a contabilidade gerencial e preço de transferência.

O procedimento metodológico é o terceiro capítulo do trabalho, onde se evidencia a tipologia da pesquisa, e lista os procedimentos realizados para análise da temática do estudo, e comentando-os. O quarto capítulo é a análise do tema, onde serão apresentadas e discutidas todas as questões consideradas para alcançar o objetivo da pesquisa, buscando manter relação entre os assuntos, e análise final do objetivo. O último capítulo refere-se às considerações finais elaboradas a partir dos achados do estudo, assim como sugestões para pesquisas futuras que possam contribuir para o avanço do tema.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contabilidade Gerencial

Toda empresa, principalmente de grande porte, precisa de estrutura, centros de responsabilidade e de um sistema de informações para que se possam gerar relatórios internos e externos sobre a economia da empresa. Os relatórios internos são essenciais para o trabalho do gestor, pois com as informações contidas neles, será possível criar um plano orçamentário que será o novo objetivo da empresa, de forma que ela alcance resultados favoráveis, como por exemplo, maximizar o lucro, ou seja, diminuir custos na produção, aumentar a quantidade que será produzida, aperfeiçoar os processos e desempenhos (JIAMBALVO, 2009; HORNGREN, 1997).

O gestor com uma boa estrutura organizacional poderá também, controlar a organização ao avaliar os desempenhos econômicos das unidades operacionais de diferentes gerentes, aplicando recompensas ou punições para determinação do desempenho, e assim, as empresas decidem se fazem mudanças ou não, que darão bons negócios para organização (JIAMBALVO, 2009; ATKINSON et al., 2000).

Esse processo de tomada de decisão é importante para empresa, porque além influenciar a gerar resultados que atraem os investidores, ela deve procurar qualidade nos produtos, atrair também clientes, ou seja, pode analisar, através dos relatórios, se a empresa tem condições de criar novos produtos, ou é melhor produzi-los ao invés de comprar de outros, se pode ampliar seus espaços físicos, melhorar tempo de processamentos, entre outros, porque é através dessas medidas que a subunidades tem reflexo de como está à controladoria (IUDÍCIBUS, 1998; HORNGREEN et al., 2004).

Atkinson et al. (2000, p.37) se referem a informação gerencial contábil como:

Medidas da condição econômica da empresa, como as de custos e lucratividade dos produtos, dos serviços, dos clientes e das atividades das empresas, são obtidas dos sistemas de contabilidade gerencial. Além disso, a informação gerencial contábil mede o desempenho econômico de unidades operacionais descentralizadas, como as unidades de negócios, as divisões e os departamentos. Essas medidas de desempenho econômico ligam a estratégia da empresa à execução da estratégia individual de cada unidade operacional. A informação gerencial contábil é, também, um dos meios primários pelo qual operadores/funcionários, gerentes intermediários e executivos recebem *feedback* sobre seus desempenhos, capacitando-os a aprenderem com o passado e melhorarem o futuro.

O sistema de controle gerencial então serve para auxiliar e coordenar as tomadas de decisões, deixando claro quais serão as metas da empresa para assegurar que os responsáveis pelas

subunidades saibam quais são os resultados que devem alcançar. O gestor também deve adaptar os responsáveis das subunidades para as alterações que podem um dia existir, fazer relatórios para empresa apresentando todos os resultados obtidos, com informações detalhadas, não somente monetárias, mas também operacionais, para assim, garantir que a empresa atue harmoniosamente a fim de atingir as metas definidas pelo projeto do sistema de controle gerencial (IUDÍCIBUS,1998; ATKINSON et al., 2000).

São vários os métodos que o sistema de controle pode utilizar para avaliar as subunidades e gerentes, como por exemplo, o *feedback* dos clientes quanto aos produtos, analisar se as metas foram atingidas e se foi possível reduzir custos, ou tempo, comparar se os resultados chegaram perto do que foi planejado, avaliar se os resultados condizem com o lucro esperado. E os relatórios gerenciais são apenas para usuários internos, e não existem regras ou informações exigidas pela Comissão de Valores Mobiliários ou outro órgão, sendo essa uma das diferenças da contabilidade financeira, que lida com usuários externos, e deve preparar vários relatórios que são exigidos pela CVM. Outra diferença da contabilidade gerencial com a financeira, consiste na primeira visar o futuro, e faz planejamento para a empresa estar obtendo resultado esperado, e a financeira analisa resultado ou transações passadas, sendo então, de grande importância para a organização (ATKINSON et al., 2000; HORNGREN, 1997).

Para um preço de transferência com eficiência é bom que a organização tenha estrutura com princípios bem definidos e objetivos, para assim, o centro de responsabilidade avaliar o que é necessário para atender as metas que foram criadas, e de que forma a empresa chegará a tais resultados. A estrutura se faz necessária também nos casos das multinacionais porque é necessário que haja um acompanhamento fiscal, uma auditoria interna, para que num futuro próximo da empresa, ela não tenha alguma penalidade por não ter seguido algumas regras de forma correta (HORNGREN, 2004).

Então, além de precisar de um centro responsável por traçar uma estratégia adequada e acarretar em resultados positivos e aceitáveis para o princípio da *arm's length* sobre o preço de transferência, que nos casos das multinacionais é minimizar os impostos e taxas cobradas, é preciso que a empresa tenha todas as informações sobre as regras e leis aplicadas para cada um dos países que ela se envolve, para que seja possível uma monitoração do cumprimento delas, ou seja, é bom que a estrutura tenha orçamento, as subunidades de compra e venda separadas, fiscalização e monitoramento, e um centro que tomará controlará essa parte em especial.

2.2 Preço de Transferência

O preço de transferência pode ser entendido como o valor cobrado pela empresa para transferir bens e serviços para outras unidades organizacionais, ou subunidades, ou centros de responsabilidade de uma mesma empresa. O preço de transferência é definido por Atkinson et al. (2000, p.633), como “um conjunto de regras que uma empresa usa para distribuir a receita conjuntamente arrecadada, entre os centros de responsabilidade”, e por Horngren et al. (2004, p. 338), como “montantes cobrados por um segmento de uma organização, pelos produtos ou serviços que fornece a outros segmentos da mesma organização... o preço de transferência significa receita para o segmento produtor do produto ou serviço, e custo para o segmento adquirente”. Ou seja, existe uma receita para uma subunidade que não altera o valor da receita total da empresa, pois será para a subunidade de aquisição, um custo agregado ao valor do produto, e a receita da subunidade só será reconhecida nos relatórios internos, já que a receita para os relatórios externos só é aquela realizada quando os bens ou serviços são vendidos para clientes fora da empresa.

A relevância da gestão sobre os preços de transferência é grande, pois é uma área em que muitas empresas descentralizadas têm dificuldades de estabelecer métodos e tomar decisões que causem o efeito pretendido e agrade as subunidades da empresa. Para uma multinacional, a relevância é maior ainda, segundo Horngren et al. (2004, p.338), “as empresas multinacionais usam o preço de transferência para minimizar seus impostos, taxas e tarifas mundialmente”, se faz necessário então um planejamento tributário, para que haja uma análise profunda para escolher onde será o país sede, quais são os impostos sobre cada produto e serviço adquiridos e vendidos das subunidades da multinacional, quais são as regras, ou leis a serem seguidos a respeito do preço de transferência. A relevância do assunto também é no sentido de avaliar o desempenho das unidades separadamente, uns dos principais papéis da gestão (IUDÍCIBUS, 1998).

Existem métodos comuns para estabelecer um preço de transferência, que são:

- a) transferência baseada no mercado, pelo qual a empresa tem como base o mercado externo e em produtos similares ao produzido, isso no caso de existir um mercado competitivo, e é bom para empresa, pois não tem os gastos com despesas de vendas e provê incentivos para os gestores;
- b) transferência pelo custo, que é o valor baseado no custo, o mais fácil de aplicar, às vezes utilizam o custo variável com uma margem de lucro, ou custo fixo com a margem de

lucro, isso para que não haja ineficiência da unidade compradora e nem falta de incentivo da unidade vendedora;

c) preço de transferência negociado, que pode ser utilizado quando não há um mercado externo e a empresa permite que os gestores negociem o valor da transferência, de forma que não prejudiquem nem eles e nem a empresa, ou seja, que encontrem então o resultado ótimo para a negociação;

d) preço de transferência administrado, que se tem um árbitro ou um gerente que aplicarão algumas regras para os preços de transferência, como reduzir alguma porcentagem do valor baseado no mercado, por exemplo, evitando conflitos entre os gerentes (IUDÍCIBUS, 1998; ATKINSON et al., 2000).

Para as empresas então, é interessante que haja muitos preços de transferência, já que assim podem tomar as melhores decisões para empresa, se têm um leque maior de como ter uma boa lucratividade e também deixar seus gerentes satisfeitos com os acordos por eles feitos. Como já dito acima, é muito importante para empresas multinacionais que estão a fim de reduzir o valor do imposto de renda ter formas diferentes de cálculo do preço de transferência, pois assim a empresa pode utilizar aquele método que menos lhe dará um custo para a unidade compradora, em um país que tenha o imposto de renda menor que aos das suas filiais e obter maior valor monetário sobre o lucro da produção. Porém, ainda é importante analisar as outras implicações do país quanto às transferências de produtos, já que existem países que tem imposto de renda onde o efeito sobre o lucro não é tão impactante, e terem taxas elevadas para importação, fazendo a gerência calcular tudo que for necessário para tomar a melhor decisão para empresa (JIAMBALVO, 2009; HORNGREN, 1997).

2.2.1 Preço de Transferência e OCDE

A OCDE é um organismo internacional criado em 1960 que busca estabelecer políticas regulares de procedimentos dos países membros. Essas políticas buscam promover estabilidade financeira e colaborar para que o desenvolvimento econômico mundial seja igualitário para todos os países, eles fazendo parte ou não da OCDE (BACCARO, 2002). Em 1979 a OCDE divulgou o primeiro modelo de regras sobre preço de transferência, que sofreu algumas alterações depois. Atualmente existe o relatório publicado pela OCDE conhecido como *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (SANTOS, 2010).

Os métodos sugeridos pela OCDE são conhecidos como *Comparable Uncontrolled Price* (CUP), *Retail Price Method* (RPM), *Cost Plus Method* (C+), *Profit Split Method* (PSM)

e *Transactional Net Margin Method* (TNMM). Esses métodos foram criados para que as empresas possam escolher qual será a melhor opção e assim manter o princípio da livre concorrência e ao mesmo tempo estarem de acordo com o princípio da *arm's length*. Tais métodos são importantes para que os países tenham padrão de fiscalização, facilitando seu entendimento e as empresa não sejam duplamente tributadas (SANTOS, 2010). O processo de especificar as regras de aplicação de forma mais detalhada começou nos Estados Unidos com a *Internal Revenue Service* (IRS) em 1994 (COOLS e EMMANUEL, 2007).

2.2.2 *Princípio Arm's Length*

Afim de evitar manobras nas transações entre as empresas filiadas que desejam alterar o lucro final antes do imposto de renda, as autoridades de vários países adotaram o princípio da *arm's length* para tributar empresas multinacionais ou é utilizado como base para o desenvolvimento de leis específicas de preço de transferência, além de orientar a OCDE e métodos fiscais que as multinacionais podem efetuar. Este princípio diz que as operações entre as empresas com as suas filiais devem ser tratadas como se fossem empresas independentes, ou seja, as transações entre as controladas não devem ser diferentes das transações que teria com a empresa não controlada. Assim esse princípio mantém o princípio da igualdade e facilita a tributação para as autoridades (SCHAFER, 2015 e MIRANDA, 2008).

Os diferentes métodos de preço de transferência sugeridos pela OCDE servem para a empresa escolher aquele com qual ela mais se identifica e que está relacionado com o princípio da *arm's length*. Eles são criados para serem flexíveis, portanto dependem de certas características como: do produto ou serviço, funções exercidas e riscos assumidos, circunstâncias econômicas e estratégias de negócios.

Métodos de preço de transferência OCDE

O método *Comparable Uncontrolled Price* – CUP (Método do preço comparável não controlado) sugere que a empresa utilize o preço de mercado, em outras palavras, sugere que a empresa realize a transferência com a sua filial pelo mesmo valor que ela realizaria o negócio com uma empresa independente, considerando a qualidade e quantidade de itens transferidos. Esse método é considerado o preferencial para OCDE por não causar prejuízo a ninguém, desde que seja possível comparar no mercado aberto e também pela regra do não favoritismo. Sua realização ainda é difícil por não existirem muitas empresas independentes nos mesmos modelos, que façam transações semelhantes (SCHAFER, 2015; SANTOS, 2010).

O *Resale Price Method* - RPM (Método do preço de revenda) determina que o preço de transferência usado deve ser o preço em que seria revendido o produto ou serviço final

para uma empresa independente, sendo reduzida de uma margem bruta que cobre os gastos operacionais necessários para colocar um produto a venda. Pode ser um método mais criticado porque ele se concentra somente em um lado da operação e a comparação exige a existência de outra operação realizada com terceiro (SCHAFER, 2015; SANTOS, 2010).

Outro método sugerido é o *Cost Plus Method* – C+ (Método do custo acrescido), ele parte do custo do produto ou serviço para formar o preço de transferência. À esse custo é acrescido um lucro adequado, conhecido como *mark up*, que é utilizado em vendas de produtos com margens semelhantes entre empresas não relacionadas. Este método também exige uma comparação com terceiros. A OCDE afirma que este método é provavelmente mais útil em operações de venda de produtos semiacabados realizadas entre as partes relacionadas (SCHAFER, 2015; SANTOS, 2010).

O *Profit Split Method* - PSM (Método de divisão do lucro da transação) objetiva identificar o lucro realizado durante todo o processo de desenvolvimento do produto ou serviço e sua posterior distribuição entre as divisões, isso com base em cada transação e não no lucro global da empresa. Para a OCDE, dois métodos são definidos como possíveis para distribuir o lucro entre as divisões: “análise de contribuição” e “análise de residuais”. O primeiro divide o lucro de acordo com o que foi feito por cada subunidade no desenvolvimento do produto e o segundo inicia distribuindo o lucro entre as subunidades possibilitando uma remuneração básica pela atividade realizada, para depois alocar o lucro residual entre as subunidades de acordo com a sua contribuição na produção. O método objetiva eliminar, nos lucros, o efeito de condições especiais impostas em transações controladas ao determinar a divisão de lucros que as empresas independentes teriam esperado alcançar ao realizar as mesmas transações (SCHAFER, 2015; SANTOS, 2010).

E tem também o *Transactional Net Margin Method* – TNMM (Método da margem líquida da transação), que parte do lucro das operações e verifica a relação entre o lucro líquido e uma base apropriada, como por exemplo, as vendas ou os custos. A base utilizada pode variar de acordo com a atividade da empresa e a margem líquida atribuída para cada unidade deve ser similar à que seria obtida na comercialização dos bens ou serviços com empresas não vinculadas. Todavia, quando houver análise funcional da empresa vinculada e da empresa independente, é necessário verificar se as operações são realmente comparáveis ou não. Se não, quais são os ajustes para as margens se tornarem comparáveis, pois esse método pode produzir distorções de comparabilidade (SCHAFER, 2015; SANTOS, 2010).

2.3 Empresas Multinacionais

As multinacionais, também chamadas de transacionais são empresas que possuem matriz em um país e filiais espalhadas em outros países diferentes de onde fica a matriz. Essas filiais normalmente são instaladas em locais estratégicos na busca de obter acesso a novos mercados, recursos naturais, mão de obra disponível, que tenham tecnologias que podem ser utilizadas pela empresa e alguns outros fatores (FLEURY et al., 2015). Os fatores que estão diretamente ligados com o preço de transferência dizem respeito sobre carga tributária e taxas de exportação e importação.

No final dos anos 90 houve uma intensificação desse tipo de empresa no mundo, principalmente na América Latina, com a globalização da economia, a internacionalização das empresas e a unificação do mercado global (CAMARGOS e BARBOSA, 2008). São empresas tendenciosas a criação, inovação de tecnologias e desenvolvimento. Elas costumam produzir para vender nos países onde estão ou enviar para outros países, mas possuem filiais para que produzam a um custo menor e assim gerando maior lucratividade para empresa. (FLEURY et al., 2015)

Para os países onde se instalam é bom, pois multinacional irá gerar trabalho, pode acrescentar nas pesquisas de desenvolvimento e tecnologia da região, além de ajudar na economia, porque irão ganhar com impostos ou com as taxas cobradas para importações e exportações. Para esse tipo de empresa é muito importante que se tenha um sistema gerencial estruturado e análise de orçamentos. Essas empresas costumam utilizar muito o preço de transferência, já que as filiais podem produzir uma parte da montagem em um país onde a taxa de exportação seja favorável para empresa, e assim aumentará o lucro final da matriz.

É importante que essas empresas tenham controle de todas as regras e leis impostas sobre o preço de transferência, pois alguns países já criaram regras para esse assunto que tem um grande leque para alteração negativa, e outros países podem ser prejudicados por essas atitudes. Então para maximizar o lucro, é necessário que a empresa utilize o menor imposto de renda e taxas entre a matriz e suas filiais, e que também saibam dos riscos que podem sofrer, as incertezas do mercado e as implicações das regras para que ela possa se manter e obter resultados desejados. (HORNGREN et al., 2004)

3 METODOLOGIA

O ensaio teórico se parece com um texto crítico, ou seja, que assume uma posição. O ensaio pode ser lógico na apresentação e bem referenciado. Pode apoiar os seus comentários citando evidências de pesquisa, literatura e dados, ou seja, pode recordar e repetir informações. Se o ensaio for caracterizado como descrição, é necessário então descrever o que foi lido sobre o tema. Deve haver conhecimento dos fatos específicos, terminologia, classificações, categorização, convenções, métodos, tendências e as sequências do que há para saber, incluindo o fato de recordar o conhecimento dos princípios. O autor também tem que compreender, ou seja, traduzir, interpretar e expressar com suas palavras o conhecimento adquirido, ou exigido para o trabalho (STEPHENSON, 1985).

O autor precisa aplicar princípios, métodos e teorias para as situações ou problemas para a vida real, trazendo o conhecimento para algo concreto, fácil de perceber. É importante que o autor explique a relação da avaliação e discuta sobre o tema pesquisado. Pode fazer induções e deduções sobre as evidências, e em seguida pode resolver problemas e prever prováveis consequências das ações. E por último o autor deve tomar decisão sobre o valor das ideias, trabalhos, soluções, etc. A avaliação envolve a utilização de critérios bem como padrões para avaliar na medida em que informações são precisas, eficaz, econômica ou satisfatória (STEPHENSON, 1985).

Foi feito um ensaio teórico com a principal base no texto do Cools e Emmanuel (2007), onde destaco os assuntos regras fiscais, documentos, procedimentos, ajustes em prática, penalidades, ambiente fiscal, implicações teóricas, vantagem competitiva, dinamismo, implicações práticas, eficiência econômica, métodos de transação, medição de desempenho e implicações para a gestão de sistema de controle e aprofundando em cada tópico. Foram excluídos do trabalho os temas sobre princípios e normas e interdependências.

Também foram feitas pesquisas em outros artigos relacionados com o preço de transferência no Brasil, legislação brasileira e implicações dos métodos que são utilizados no Brasil. Relacionado todos esses artigos com os assuntos apontados por Cools e Emmanuel (2007), a fim de comparar os países de Cools e Emmanuel (2007) com o Brasil para analisar se existe e quais seriam os problemas para padronizar as regras sobre o preço de transferência.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DO TEMA

Neste capítulo será apresentado o conjunto de regras para as transações de preço de transferência, os documentos que a fiscalização brasileira exige que sejam apresentados, assim como de outros países, os procedimentos existentes para as empresas e autoridades fiscais, as penalidades que as empresas podem ter caso não cumpram a jurisdição de um país que a multinacional faça transação e as implicações teóricas, como vantagem competitiva de uma multinacional, práticas como eficiência econômica e medição de desempenho e implicação no sistema de controle gerencial.

4.1 Regras Fiscais

A OCDE recomenda que as empresas e autoridades façam esforços para que utilizem os preços de transferência respeitando o princípio da *arm's length*. Para especificar as regras de aplicação, o *IRS* tomou impulso e tem influenciado os negócios internacionais. A Austrália, a OCDE e o Reino Unido foram seguindo o exemplo dessa aplicação que foi chegando a outros países e se tornou tendência mundial, essa orientação relaciona-se ao fato do *IRS* representar uma das normas mais detalhadas e completas baseada na regulamentação. Por se tornar tendência mundial, as regras ficaram mais rígidas principalmente para as empresas multinacionais, pois são exigidas muitas informações para manter o comércio entre as suas subunidades.

Quadro 1: Relação de Países e leis e métodos de preço de transferência

Países	Lei de imposto	Os métodos aceitáveis	Prioridade dos métodos
Austrália	Avaliação de imposto de renda; Act 1936.	CUP, RP, C +, PSM, TNMM	Mais adequados. Transação preferida.
Hungria	Corp. Lei do imposto de renda 2003	CUP, RP, C + e qualquer outro método.	Nenhuma transação prioridade preferido método razoável.
Japão	Medidas fiscais especiais lei de 1986	CUP, RP, C +, PSM, TNMM e semelhantes métodos.	Transação preferida.
OCDE	Não aplicável.	CUP, RP, C +, PSM, TNMM	Método razoável. Transação preferida.
UK	Receitas & corp. impostos Act 1988	CUP, RP, C +, OS (Análise de resíduos), TNMM	Método razoável. Transação preferida.
Estados Unidos	Receita interna serviço s 482, 1986	CUP, RP, C +, PSM, CPM	Melhor método.
Brasil	Lei nº 9.430 de 1996 de imposto de renda, Seção V.	Importações: PIC, PRL, CPL; Exportações: PVEx, PVA, PVV, CAP	Não há prioridade quanto ao método.

Fonte: Cools e Emmanuel (2007), adaptado

A OCDE aconselha a documentar esses esforços, se possível com modelos atuais para a manutenção adequada dos métodos escolhidos e porque os documentos facilitam examinar e resolver problemas com preço de transferência que possa vir a existir. Ela também reconhece que as penalidades como legítimas, para assim haver melhoria da conformidade fiscal.

O Brasil não faz parte da OCDE, mas para respeitar o princípio da igualdade, ou como chamado no exterior de princípio da *arm's length* e assim fazer negócios com o mercado internacional criou lei para o preço de transferência, com base nem alguns métodos sugeridos pela OCDE. O quadro acima apresenta quais as leis que os países que tem as regras de preço de transferência de forma mais detalhada e o Brasil que não é obrigado a seguir as sugestões da OCDE.

4.1.1 Documentos

Para as multinacionais serem aceitas no comércio exterior, é interessante que elas respeitem o princípio da *arm's length*, ou seja, precisam estar de acordo com as regras exigidas, principalmente sobre a legislação do país no qual a empresa está fazendo negócio, para que não seja penalizada, e para que tenha resultados positivos entre as transações. Sabe-se que a maioria dos países exige uma grande quantidade de documentos relacionados com as operações de preço de transferência. Na tabela abaixo, é apresentado os países que possuem regras detalhadas sobre preço de transferência e seguem métodos sugeridos pela OCDE. Nota-se que as maiorias desses países exigem extensa documentação sobre os preços. O Japão exige documentos contemporâneos que prove a transferência de lucro e os demais, assim como o Brasil exigem que sejam apresentados os documentos provando os métodos utilizados, documentos que provem os cálculos para chegar no preço de transferência, e exige também que a empresa explique como foram feitos os cálculos.

Quadro 2: Documentação exigida pelos países

País	Documentação Requeridos
Austrália	Recomenda o atual: práticas empresariais prudentes
Hungria	Act CIT 2003 Método e todas as informações relevantes, fatos, circunstâncias
Japão	Documentos e relatórios com base na OCDE
OCDE	Em concordância com as práticas empresariais prudentes
UK	Registros completos e retorno mantidos por 6 anos
Estados Unidos	Documentos que comprovem a aplicação do método e devem estar de acordo com o princípio da <i>arms's length</i>
Brasil	Fichas de preço de transferência e documentação suporte sobre métodos e cálculos

Fonte: Cools e Emmanuel (2007), adaptado

4.2 Procedimentos

A OCDE tem recomendações de métodos diferentes para que as empresas utilizem aquela que têm preferência, esses métodos servem para ajudar também as autoridades de fiscalização, mas os órgãos reguladores fiscais são os que controlam as tarifas e impostos de cada país, e podem interpretar essas recomendações da maneira que achar melhor para o país. Quando uma jurisdição sofre ajuste e outro país não acompanha, aumenta a possibilidade de a empresa ser duplamente tributada, então se faz necessário que haja tratados bilaterais, e que a multinacional concorde com os métodos de preço de transferência que terão que utilizar, para assim evitar maior gasto com tributo. O processo de acordo é lento, e nem sempre é certo que as autoridades cheguem a um acordo, por isso a multinacional deve manter contato e estar sempre acompanhando o processo.

A autoridade pode ter procedimento competente se permitir às autoridades fiscais troca de informações, e a OCDE sugere que também haja análise simultânea de transações que podem ser suspeitas de fraude ou evasão fiscal, ou não estarem de conformidade com as leis fiscais, ou terem estratégias de minimização fiscal, que aconteceu por muito tempo tendo envolvimento com paraísos fiscais e acarretando perdas para autoridades. Nos anos 90, a União Europeia apresentou uma convenção de arbitragem que se renova a cada 5 anos, para solucionar o problema de lentidão e inconclusividade do procedimento. Essa arbitragem independente vai julgar se houve fraude e se sim, em que medidas foram alteradas, quem pede para que realize a arbitragem é a multinacional, e caso conclua que houve dupla tributação, o país tem um tempo para eliminar o tributo. Tal procedimento é difícil de avaliar se teve sucesso, nada que não possa ser corrigido para melhorias nos tempos de renovação.

O Brasil faz parte de tratados para evitar dupla tributação internacional, o TDT, que exerce função primordial dentro do direito tributário internacional, e possui acordos. No que se refere às empresas associadas que obedecem a TDT, cabe apenas distinguir aqueles que adotaram o artigo 9º por inteiro, e aqueles que adotaram o artigo 9º somente o item 1, porque assim sabe-se quando a empresa adotou a possibilidade de tributação apenas pelo princípio do *arm's length*, ou se aderiu a efetivação de ajustes quando houver tributação sobre os mesmos lucros (TAVOLARO, 200?). O procedimento no Brasil é que se caso a empresa tiver que passar pela fiscalização, ela deverá apresentar ao agente fiscal documentos que provam como determinaram os preços de transferência junto com as memórias de cálculo, indicando o método adotado pela empresa e oferecendo elementos úteis à verificação dos cálculos para apuração do preço parâmetro.

Existe um Acordo de Preço Antecipado (APA) que busca negociar antecipadamente critérios que serão utilizados para comprovar os preços de transferência. É uma negociação entre o contribuinte e a autoridade fiscal de modo a prevenir disputas sobre para aplicação do princípio *arm's length*, que tem como vantagem eliminar a incerteza do contribuinte e a possibilidade de discussões entre fiscais e contribuintes, e como desvantagem pode ocorrer mudança no mercado e o acordo não está preparado o suficiente para se adaptar, deixando uma das partes sem os ganhos previstos. O APA pode agir unilateral e bilateral/multilateral, sendo que no último caso é melhor, pois o acordo se torna mais eficaz ao satisfazer todas as partes, além de deixar todos de acordo com os critérios, evita a dupla tributação. Este acordo não está previsto na lei brasileira, mas nada impede que o Brasil o faça desde que apresente todos os relatórios ou declarações oficiais do governo sobre o acordo. E está bem estabelecido nos Estados Unidos, Austrália e Japão, com algumas diferenças.

Quadro 3: Comparação dos Países quanto ao APA

País	APAs
Austrália	TR 95/23, unilateral, bilateral.
Hungria	Em teoria disponível, mas nenhuma orientação.
Japão	NTA 2001 bilateral é preferido.
OCDE	Ch V F unilateral, bilateral.
UK	IR 3/99 e TB 43, orientação para ambos.
Estados Unidos	Rev Proc 2004-40 orientação para ambos.
Brasil	Não está previsto em lei.

Fonte: Cools e Emmanuel (2007), adaptado

O APA, uma vez acordado, submete a multinacional à auditoria anual, o que permite a empresa ter certeza que a sua auditoria fiscal está sem problemas e se tiver, solucionar. Ao mesmo tempo a empresa se torna transparente, porque ela deve apresentar todos os documentos de preço de transferência, quando exigido, para as partes relacionadas. Para a multinacional, o APA tem que ser bem detalhado, com metodologias específicas, com reuniões voluntárias para analisar o acordo e a empresa em si, para saber se a negociação será bem-sucedida, pois se caso contrário, poderá sofrer insucesso após auditoria. É interessante para essa análise, envolver as principais partes da empresa, já que depois de assinado mudanças nas operações desta.

4.3 Ajustes em Prática

As empresas multinacionais podem escolher como calcular o preço de transferência, visto que não existe nenhum regulamento exigindo que ela utilize o preço que será aceitável para o princípio da *arm's length* para os relatórios internos. Porém, é importante que a empresa tenha seus resultados relatados para somente ajustar quando for pedido

externamente. Deve ter todos os documentos que satisfaçam as autoridades, de forma atualizada, e o conjunto de transações similares, além disso é necessário obedecer ao princípio da *arm's length*, porque a empresa corre o risco de sofrer penalidades quando as autoridades fiscais fizerem pedido legítimo e houver atraso na entrega dos documentos, tais prazos depende da jurisdição de cada país. Todos esses conceitos são válidos para o Brasil por ele ter empresas multinacionais, fazer parte desse comércio exterior e ter legislação sobre o preço de transferência a ser considerados.

4.3.1 Penalidades

As penalidades podem ser altas para uma empresa multinacional após uma auditoria fiscal. A quantidade de empresas multinacionais no mundo já ultrapassou a 50 mil, e por esse motivo aumentaram também regras, fiscalizações, métodos para facilitar e de certa forma tentar padronizar algumas características das empresas quando se relacionam com o mundo a fora. A adoção de política única para preço de transferência que sejam compatíveis com as regras fiscais é a principal preocupação de muitos pesquisadores, e talvez autoridades e empresas, essas últimas muito pouco, pois desejam ter flexibilidade para os negócios, também é interessante manter o princípio da concorrência, e para as autoridades, seria bom pelo fato de ser “fácil” controlar, mas cada país deseja ter suas regras para assim poder tributar mais.

Os países como Hungria e Japão não exploram tanto na penalidade sobre os tributos não cobrados, mas a OCDE já sugere casos que a pena deva ser de 200%. No Brasil, a penalidade está relacionada com o Imposto de Renda Pessoa Jurídica e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, que podem variar de 20% a 150% sobre o tributo não pago, mais juros sobre o valor do passivo tributário.

Quadro 4: Relação dos países sobre a sua penalidade

Países	Penalidade na avaliação
Austrália	50% do imposto adicional: 10-25%: + juros
Hungria	Penalidade + tarde juros + multa se não documentação
Japão	10-15% de adicional fiscal: 35% se oculto
OCDE	Jurisdições nacionais decidir: intervalo 10-200%
UK	Max 100% do imposto não remunerado: bem se não documentação
Estados Unidos	20-40% de adicional ajuste fiscal
Brasil	20% a 150% do imposto mais os juros sobre o valor

Fonte: Cools e Emmanuel (2007), adaptado

4.3.2 Ambiente Fiscal

Internacionalmente existe um sistema integrado de princípios, regras, procedimentos e penalidades referentes ao preço de transferência, mas não existe padrão internacional obrigatório para esse sistema. A OCDE sugere alguns padrões para os países que fazem parte dela. Mesmo assim nem todas as autoridades fiscais seguem esse sistema com o mesmo detalhamento. Existem as regras do IRS que são as mais aceitáveis por serem mais detalhadas e por ser um fisco conhecido no mundo, existem outras autoridades fiscais que emitem até mais pronunciamentos sobre o preço de transferência, mas por não ter tanta influência, ainda não são tão aceitas. O IRS também por ser dos Estados Unidos, país que tem grande relacionamento empresarial com o mundo, influencia para ser parâmetro para as regras fiscais, e as empresas que tem vínculo com os EUA normalmente precisam se adaptar aos métodos deles para serem aceitos.

Esse contexto para as multinacionais está fazendo com que cada vez mais elas se tornem transparentes, por ser exigido à elas relatórios sobre todas operações, provas extensas que expõem suas estratégias, e o que era ambiente livre e aberto para elas, está se restringindo a todo instante. Os métodos para utilizar sobre o preço de transferência pode chegar a ponto de limitar-se a um dependendo da transação, e assim a gestão das empresas devem estar alerta às novidades para que ainda assim a empresa possa concorrer com as demais, e ter bons negócios.

No Brasil as empresas podem para escolher o método que achar melhor, mas tem que ser um dos métodos que estão previstos na lei brasileira. Na utilização desses métodos, alguns percentuais são fixados, deixando poucas opções para as empresas decidirem o melhor. As autoridades fiscais também exigem muitos documentos sobre a transação, sabendo que alguns métodos utilizam comparação de margem, acaba fazendo que as empresas fiquem transparentes.

4.4 Implicações Teóricas

4.4.1 *Vantagem Competitiva*

As vantagens competitivas para empresas multinacionais são inúmeras, normalmente são instaladas em locais estratégicos na busca de obter acesso a novos mercados, recursos naturais, mão de obra disponível, que tenham tecnologias que podem ser utilizadas pela empresa, tudo isso pensado estrategicamente para que a empresa se destaque o máximo entre seus concorrentes, são vantagens específicas que empresas nacionais não podem desfrutar.

A maior vantagem competitiva de uma multinacional em relação com uma nacional está relacionada ao fato da empresa poder alterar os resultados finais para que a tributação seja a menor possível. A empresa também pode evoluir com as diferentes tarifas e conseguir material com valores diferentes aos que uma nacional conseguiria. São grandes as vantagens de ser multinacional, mas também se tem a desvantagem de ter que fornecer documentos bem detalhados para as autoridades fiscais, alguns até que as nacionais não podem fornecer, ainda assim, a quantidade de multinacionais está crescendo a cada ano, então se entende que fazer negócios externos é melhor.

Para o Brasil, as vantagens competitivas servem para as multinacionais conseguirem se firmar no mercado externo, por conseguir desenvolver produtos e serviços que ainda não estão disponíveis no mercado internacional. Sabe-se que o planejamento gerencial é a base para que o projeto de internacionalização funcione. A estratégia competitiva mais encontrada no país é de parceiro global, que produz insumos de maneira customizada.

4.4.2 Dinamismo

O processo de padronizar o regime fiscal com as multinacionais vai restringir que essas empresas modifiquem seus métodos utilizados para o preço de transferência e ao longo do trabalho citei que as empresas devem ter flexibilidade para escolha fazendo que ela esteja sempre no mercado com novos projetos, produtos e renovando seus conhecimentos para que seu preço de transferência não seja padrão, o que faz o diferencial dela.

As subunidades também precisam de um meio flexível, gerentes precisam estar motivados para fazer o que será melhor para empresa, e isso se dá por também existir “competição” interna, ou seja, o vendedor da subunidade não quer vender um produto a preço de custo para o comprador de uma outra subunidade, pois para ele seu trabalho não valeria nada. Se a padronização do regime fiscal restringir os métodos utilizados, qual incentivo que o gerente da subunidade terá para testar outros meios, já que ele pode ter uma punição pelo fato de querer ser diferente? O preço de transferência faz bem para empresa quando é visto como um processo de aprendizagem e adaptação organizacional, que tem que ser capaz de trazer mudanças de estratégia para gestão de uma subunidade.

O Brasil introduziu regras sobre preço de transferência com o objetivo de proteger a saída de divisas através do controle de preços nas transações de importação e exportação entre empresas vinculadas. O primeiro passo foi o mapeamento das operações de importação e exportação realizadas com empresas consideradas relacionadas, seguido da escolha dos métodos a serem adotados para comprovação dos preços e, por fim, a confecção das planilhas

exigidas pela legislação. Para as empresas, a formalização tem um peso importante, porque não quer ser penalizada caso não tenha os documentos no momento exigido, fazendo que a empresa gaste um tempo maior também para realização deles, minimizando os riscos da empresa e sua flexibilidade.

4.5 Implicações Práticas

As multinacionais devem considerar que para optar por um dos métodos de preços de transferência satisfatório e que pode ser comprovado na análise funcional é necessário que possam ser comparáveis, por ser necessário estar de acordo com o princípio da *arm's length*, e satisfazer as regras exigidas pelas autoridades fiscais, que dependendo do país, como o Brasil, solicita todos os cálculos e documentos utilizados para obter os preços de transferência utilizados. A comparabilidade se torna uma exigência para as empresas ao escolherem os métodos sugeridos pela OCDE e sugeridos pela autoridade fiscal brasileira, tornando isso em um objetivo a ser cumprido.

4.5.1 Eficiência Econômica

Para os economistas o custo de oportunidade é um princípio orientador para decidir quando será a melhor alternativa para usar um preço de transferência, isso pode ser estabelecido pelo mercado, pelos recursos escassos, e outros motivos, ou seja, utilizar um preço que tenha um custo marginal em uma subunidade de venda que na situação de saída ideal, obtendo a sua melhor eficiência econômica para certa transação.

No mercado externo que seja perfeitamente competitivo, o melhor método de preço de transferência a utilizar é o preço de mercado (CUP), pois a empresa então utiliza o preço que ela usaria caso fizesse negócio com outra não vinculada. Em um mercado assim, é bom para os gestores, que conseguem fazer negócio de maneira que satisfaz todas as subunidades relacionadas, por outro lado, pode não ser o melhor momento da empresa para decidir sobre esse método.

No Brasil, o preço de transferência comparável com o método de preço de mercado, são PIC para importação e PVEx para exportação, mas empresas brasileiras preferem utilizar o método CAP, porque é um método que necessita de dados somente da empresa, ou seja, é mais fácil de aplicar, e não tem distorções, já que não é comparado com empresas independentes que superestimam ou não suas transações (PRUNZEL e BAUM, 2003).

4.5.2 Métodos de Transação

Autoridades fiscais usam como base para avaliar o preço de transferência a contabilidade e não os conceitos da economia, porque esse preço é um custo contratual e não de oportunidade, então métodos e regras são importantes para essa transação. O Brasil não faz parte da OCDE, portanto não é obrigatório o uso dos métodos sugeridos por ela. Mas ele usa como parâmetro o princípio da *arm's length* por ter empresas multinacionais.

Os métodos previstos na legislação brasileira estão divididos para transações de importação: PIC – Preços Independentes Comparados, PRL – Preço de Revenda menos o Lucro, e CPL – Custo de Produção mais Lucro, e transações de exportação, que são: PVEx – Preço de Vendas nas Exportações, PVA – Preço de Venda por Atacado no País de Destino, diminuído do lucro, PVV – Preço de Venda no Varejo no País de Destino, diminuído do lucro e CAP – Custo de Aquisição ou de Produção mais tributos e lucro. Será apresentado seus cálculos e implicações.

➤ Método de Preços Independentes Comparados (PIC)

Refere-se à média aritmética dos preços apurados no mercado brasileiro, ou de outros países para as operações de compras e vendas do produto ou serviço, idêntico ou similar, e que tem as condições de pagamento semelhantes. Este método pode ser dificultado, pois uma empresa multinacional pode ser a única a produzir certo bem, fazendo o mercado não ter produtos idênticos ou similares, causando a incomparabilidade dos preços para fazer a média desejada. Outra dificuldade do método existe pelo fato de que quando é colocado em prática, é necessárias informações de terceiros que não são de fácil acesso (PRUNZEL e BAUM, 2003).

O PIC tem como base as regras instituídas pela OCDE sobre o método CUP, e poucas empresas no Brasil optam por esse método, principalmente por não ter acesso aos preços utilizados que possam ser comparados com as suas importações. Conclui-se que ao aplicar a lei brasileira tem-se que se o preço da compra é maior do que o preço médio de mercado deve-se tributar a diferença, e se o preço for menor, não há nada a fazer (PRUNZEL e BAUM, 2003).

➤ Método de Preço de Revenda menos o Lucro (PRL)

Corresponde à média aritmética dos preços de revenda dos produtos e serviços, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos; dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas; das comissões e corretagens pagas; de margem de lucro de 20%, calculada sobre o preço de revenda de bens, serviços ou direitos; e de margem de lucro de 60%, quando

os bens, serviços e direitos importados forem aplicados na produção (PRUNZEL e BAUM, 2003).

O PRL também obedece às regras sugeridas pela OCDE, se assemelha com o método RPM, porém o Brasil utiliza percentuais fixos a serem aplicados e a OCDE não. Esse método assegura a inexistência de superfaturamento na importação, que reduziria o lucro da empresa. É um dos métodos mais utilizado no Brasil, segundo SCHÄFER (2016) por ser de fácil aplicação já que não depende de informações de terceiros e respeita o princípio da *arm's length*. Se o preço de compra é maior do que o preço médio de revenda – (Descontos + impostos + 20% do lucro) deve-se tributar a diferença, e se for menor ou igual, não há nada a fazer (PRUNZEL e BAUM, 2003).

➤ Método do Custo de Produção mais Lucro (CPL)

É definido como o custo médio de produção de bens, serviços e direitos, idênticos ou similares, nos países originários, acrescido dos impostos e taxas cobradas no referido país, na exportação, e de margem de lucro de 20%, calculada sobre o custo apurado. Este método pode ser utilizado para produtos de revenda, ou para produtos que forem utilizados no processo de produção de outros bens pela empresa importadora (PRUNZEL e BAUM, 2003).

É um método pouco utilizado por ser de difícil aplicação, pois precisa de informações sobre os custos relativos a produção e comercialização dos itens importados, e nem sempre a empresa exportadora está interessada em divulgar. Outro fator que implica está na restrição do que pode ser considerado como custo de produção do exportador. O CPL também se assemelha com método sugerido pela OCDE, o método C+, a diferença está nos percentuais fixos que o Brasil aplica e a OCDE não ter nenhum percentual fixado. Deve-se tributar a diferença se o preço de compra for maior que o custo médio + impostos + 20% do lucro, se for menor não há nada a fazer (PRUNZEL e BAUM, 2003).

E os métodos de exportação são:

➤ Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx)

É definido como a média aritmética dos preços de vendas nas exportações efetuadas pela empresa 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. Para sua determinação, devem ser considerados, num mesmo período de apuração e para compradores não vinculados, em condições negociais semelhantes: preço médio das próprias exportações; preço médio das exportações de outros clientes (PRUNZEL e BAUM, 2003).

Esse método se assemelha ao CUP que é sugerido pela OCDE, depende também um mercado com produtos idênticos, então não se praticam muito esse método. Se o preço de venda é menor do que o PVEx para outros clientes, deve-se tributar a diferença, mas se o preço de venda for superior ou igual, não se deve fazer nada (PRUNZEL e BAUM, 2003).

➤ Método do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, diminuído do Lucro (PVA)

É 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 (PRUNZEL e BAUM, 2003).

É um método parecido com RPM instituído pela OCDE, mas tem margem de lucro fixo. É necessárias informações das empresas clientes, o que dificulta sua aplicação, fazendo que não seja um método utilizado no Brasil. Deve-se tributar a diferença nesse método caso o preço de venda for menor do que o PVA – (impostos + 15% do lucro), se for maior ou igual não se tributa nada (PRUNZEL e BAUM, 2003).

➤ Método de Preço de Venda a Varejo (PVV)

Corresponde à média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino em condições de pagamento semelhantes, diminuído dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% sobre o preço de venda do varejo (PRUNZEL e BAUM, 2003).

Parecido com o método PVA, mas com margem de lucro e comércio diferentes, também se assemelha com o método RPM instituído pela OCDE, e depende de informações de terceiros para seus cálculos e aplicação, por isso se torna um método que as empresas preferem não escolher, já que o acesso a informações é difícil. Se o preço de venda for menor do que o PVV médio – (impostos + 30% do lucro), tributa-se a diferença, caso contrário, não se faz nada (PRUNZEL e BAUM, 2003).

➤ Método Custo de Aquisição ou Produção (CAP)

É 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 (PRUNZEL e BAUM, 2003).

É o método mais utilizado no Brasil, e também é o de melhor aplicação já que todos os dados que a empresa necessita estão à disposição, que são exclusivamente os seus dados. O método se parece com o C+ da OCDE. Levam em consideração o custo médio de produção

próprio; tributos incidentes na exportação; crédito presumido do IPI (ressarcimento do COFINS/PIS); margem de lucro de 15% sobre o custo médio mais tributos. Deve-se tributar a diferença se o preço de venda é menor do que o CAP + (impostos + 15% do lucro), senão, não há nada a fazer (PRUNZEL e BAUM, 2003).

Quadro 5: Comparação dos métodos utilizados no Brasil x OCDE

TIPO DE OPERAÇÃO	OCDE	Brasil
IMPORTAÇÃO	CUP	PIC
	RPM	PRL
	C+	CPL
EXPORTAÇÃO	CUP	PVEx
	RPM	PVA
	RPM	PVV
	CPM	CAP

Fonte: Santos (2010), adaptado

O método CUP é o mais aconselhável se existir um mercado perfeitamente competitivo. O método do preço de revenda (RPM) examina os comparáveis funcionais das subunidades de compra, pois se reduz uma margem bruta que cobre os gastos operacionais necessários para colocar o produto a venda, mas essa margem pode superestimar o lucro da subunidade de venda e incorporar alguma vantagem específica da internalização.

O custo acrescido (C+) assume que a venda da subunidade está executando funções semelhantes à de outros fabricantes num certo mercado, mas podem existir diferenças em alguns detalhes, que precisa ser justificado nas análises para que também não haja superestimação do lucro na subunidade, por isso existe a comparação com terceiros.

A contabilidade é mais confiável no método PSM, porque o lucro operacional é dividido com base no valor relativo das funções de cada subunidade. São valores medidos por índices contábeis como o retorno sobre ativos operacionais para as subunidades, e o preço de transferência não contribui de forma significativa na eficiência econômica das subunidades.

O TNMM assim como o *comparable profits method* (CPM) que os Estados Unidos utilizam, pega uma parte das transações e compara as margens líquidas e lucros, respectivamente, de empresas não vinculadas semelhantes, então é importante que se escolha uma empresa independente com posição parecida com a empresa para que a comparação seja eficiente. O preço de transferência tem relevância na tomada de decisão porque pode haver críticas, já que podem existir distorções na eficiência e alocação dos recursos. Mas é importante reconhecer que as evidências exigidas para as empresas nacionais e multinacionais são bem fiscalizadas, que dificulta vantagens ilegais entre as empresas.

4.5.3 Medição do Desempenho

A empresa multinacional tem a opção de escolher qual método aplicar, mesmo após de comparar quais impostos e taxas farão parte da transação e sobre qual subunidade vai interferir mais. Ocorrem distorções através das medidas de desempenho financeiro sobre cada subunidade, principalmente quando comparadas somente uma das partes com o mercado externo, isso porque a empresa de comparação pode estar subestimando ou superestimando as subunidades específicas. São considerações importantes a serem tratadas, pois mesmo se a empresa adotar todos os métodos de preço de transferência compatíveis com as autoridades fiscais, a combinação do lucro declarado por cada subunidade pode minimizar os impostos e tarifas na contabilização geral da empresa.

As autoridades fiscais têm foco principal nas transações, mas a seleção ilícita das empresas pelos métodos de preço de transferência para comércios diferentes pode ser vantajosa para arbitragem, tornando-a mais eficaz em impostos e taxas em relação às subunidades. Nesse caso também, se a subunidade escolher métodos que relatam algum prejuízo às autoridades é provável que chame a atenção das autoridades fiscais, e a empresa terá sua punição. A fiscalização é exigente, é necessário apresentar documentos até de reestruturação das atividades na multinacional caso isso ocorra em algum período, caso não sejam apresentados esses documentos, pode se abrir investigação. O Brasil, por exemplo, exige que as empresas entreguem todos os documentos relativos às transações feitas pela empresa sobre o preço de transferência, incluindo dados de outras empresas, e caso a empresa não apresente os documentos de forma satisfatória, os auditores fiscais poderão determinar o preço e sofrer punições como multas e imposto mais alto que seria o normal.

Com essas regras fiscais fica difícil avaliar desempenho das subunidades, mas é possível avaliar isso com base no lucro das operações feitas com os métodos de preço de transferência. O método CUP, em um mercado perfeitamente comparável é o melhor método para tomada de decisão e avaliação de desempenho, pois os outros métodos podem haver distorções, e o gestor fica limitado quanto a que método utilizar. No Brasil, consideram o método CAP como melhor para avaliação de desempenho, até porque tem seus percentuais fixos, e não precisa de comparação com mercado externo, respeitando igualdade e neutralidades como os objetivos primários para as autoridades em relação ao preço de transferência.

4.6 Implicações para Gestão de Sistema de Controle

Em um regime fiscal, a neutralidade é aplicada com o intuito de que é fundamental ter imparcialidade das empresas multinacionais quando escolhem a sua política de preço de transferência. Foi apresentado anteriormente detalhes de regras e procedimentos que as empresas multinacionais enfrentam. Quando se buscam comparáveis para as transações entre unidades para respeitar o princípio da *arm's length*, existem críticas. A conformidade com normas específicas se afirma um efeito dominador para os reguladores fiscais e assim, para reduzir o risco de investigação, auditoria, regulação e sanções, a multinacional deve adotar os métodos de preço de transferência aceitáveis para fins internos. Diante disso, quais são as implicações quanto a Gestão de Sistema do Controle?

Dentro de um período de tempo, existe uma extensa documentação que abrange a estratégia, comparáveis, análise funcional e avaliação de riscos que são necessárias na prática da empresa. Com as regras mais estreitas, essa documentação pode ser avaliada em um contexto global. As implicações começam por aí, porque fazer essa quantidade de documentos, de forma que todos os usuários possam entender, aumenta as tarefas da empresa, especialmente nos setores fiscais internos e consultoria fiscal externa. Este último pelo motivo de que muitas empresas consideram seu produto personalizado, que dificulta as comparações e exige mais estudo sobre métodos a utilizar para estar dentro das normas. A auditoria interna também ganha mais tarefas, porque é necessário monitorar o cumprimento das regras, fazendo que a empresa se torne mais centralizada e uniforme em termos de fornecimento de informações. Os critérios usados pelas subunidades podem ficar restringidos, influenciando nas decisões dos gerentes a não tomar a decisão eficaz e sim aquela que é compatível com os métodos sugeridos e nem contribuir para as medidas financeiras de desempenho que influenciam na subunidade.

Para o Brasil, além de tudo isso relatado anteriormente que também implicará em toda a gestão da empresa, ela tem dificuldades para fixar as margens de lucros, porque a lei 9.430/96 tem avaliação contraditória do Código Tributário Nacional (CTN), cabendo ao fisco o ônus da prova (TAVOLARO, 200?). As empresas também não podem fazer o APA porque não está previsto na lei brasileira e não permite negociação antecipada entre as empresas, impedindo que o sistema de controle consiga fazer negócios favoráveis. Os documentos exigidos pelos auditores fiscais são extensos, devem apresentar todos os detalhes sobre as transações, o que torna o processo mais lento, por não poder existir risco de punição quando houver transações, ainda porque os tributos cobrados pelas autoridades brasileiras podem até causar falência das empresas.

Os preços de transferência reais e orçados não podem variar quando se tem que cumprir regras, mesmo se a empresa estiver condições favoráveis de receber mais lucro, ela não poderá fazer algo diferente que não respeite o princípio da *arm's length*. Com todas essas limitações e monitoramento regular, os gestores não se sentem estimulados a fazer medidas que sejam vantajosas e com recompensas para empresa, poderá fazer isso dentro das condições impostas pelas autoridades fiscais. Ele também não pode usar outros meios não aceitos, porque se passa algum erro pela auditoria, haverá punições para empresa. Com isso, faz-se necessário usar desempenhos não financeiros para os gestores se sentirem motivados a crescer internamente, já que lucro pode não ser o fator motivador em certos casos.

É possível analisar que mesmo o Brasil não fazendo parte da OCDE, ele ainda passa pelos mesmos processos que os países que fazem parte, por fazer negócio internacional. Suas autoridades fiscais exigem mais documentos que alguns países que foram comparados e tem uma punição maior caso a empresa não declare suas transações. Seu sistema de controle gerencial tem as mesmas dificuldades, porque é fundamental que a empresa esteja atenta aos riscos da dela em não cumprir a legislação do país no qual houve transação, por ter que testar todos os métodos e saber qual será o melhor e eficaz, por elaborar todos os documentos exigidos das transações e se submeter a auditoria sempre que possível para comprovar suas ações.

5 CONCLUSÃO

O estudo procura apresentar a diferença entre teoria e prática das legislações sobre o preço de transferência nos países onde existem regras mais detalhadas sobre o assunto, e comparar essa diferença com o Brasil que não faz parte da OCDE. O objetivo também está em dizer quais implicações para o sistema de controle gerencial, quando se trata dessas legislações e da padronização do preço de transferência para as empresas multinacionais.

É possível ver o quanto a OCDE procura padronizar algumas regras, visto que ela tem princípios aceitos por países que possuem influências comerciais. Porém a vantagem de uma empresa em ser multinacional se esta relacionada principalmente pelo motivo de não ser padronizada, ter autonomia e ter projetos que a valorizem fazendo que o lucro seja aquele esperado. Mesmo com o princípio da concorrência para essas empresas, é interessante para as autoridades que haja uma padronização para o preço de transferência, porque os documentos exigidos não são os mesmos, os métodos de transação ficam à escolha da empresa, o que dificulta o processo de análise por parte da fiscalização.

Por outro lado, padronizar o preço de transferência implica no sistema de controle gerencial, na sua autonomia, e faz com que as empresas se tornem transparentes, não dando liberdade para os controladores tomarem decisões que sejam vantajosas para as empresas. O Brasil, mesmo não fazendo parte da OCDE, se insere nessas implicações por ter comércio internacional. A legislação respeita o princípio da igualdade, que internacionalmente é conhecido como o princípio da *arm's length*, utilizando como base para a legislação brasileira sobre o preço de transferência, os princípios da OCDE, e tornando as empresas multinacionais do país com as mesmas vantagens e problemas dos países com quem tem relação.

Sugere-se uma pesquisa que apresente as diferenças da teoria e prática da legislação sobre preço de transferência com países que não seguem os princípios da OCDE, para ser possível ver se há uma padronização global sobre o preço de transferência ou não.

Referências

ATKINSON, Anthony A. et al. **Contabilidade Gerencial**. Tradução de André Olímpio Mosselman du Chenoy Castro. São Paulo: Atlas, 2000.

COOLS, Martine e EMMANUEL, Clive. **Transfer Pricing: The Implications of Fiscal Compliance**. Handbook of Management Accounting Research. v. 2. Amsterdam: Elsevier, 2007.

FENSTERSEIFER, J.E. **Preços de transferência em empresas multinacionais**. Revista de Administração, volume 18(2), 1983. Disponível em: http://200.232.30.99/busca/artigo.asp?num_artigo=864. Acesso em: 28 set. 2016.

FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza Leme; BORINI, Felipe Mendes; OLIVEIRA JR., Moacir de Miranda; REIS, Germano; **Gestão estratégica das multinacionais brasileiras**. São Paulo, 2015. Disponível em: https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/16341/Gest%C3%A3o_Estrat%C3%A9gica_das_Multinacionais_Brasileiras.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 23 set. 2016.

FRANCISCO, Wagner de Cerqueira e. **Multinacional; Brasil Escola**. Disponível em: <http://brasilecola.uol.com.br/economia/empresas-multinacionais.htm>. Acesso em 23 de set. de 2016.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.; BREWER, Peter C. **Contabilidade Gerencial**. Tradução de Christiane de Brito. 14ª ed. São Paulo: AMGH Editora Ltda., 2013.

HORNGREN, Charles T.; SUNDEM, Gary L.; STRATTON, William O. **Contabilidade Gerencial**. Tradução de Elias Pereira. 12ª ed.; São Paulo: Prentice Hall, 2004.

HORNGREN, Charles T. **Introdução à contabilidade gerencial**. Tradução de José Ricardo Brandão Azevedo. 5ª ed.; Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1997.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. Tradução de Antônio Artur de Souza. 3ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

MIRANDA, Cecília Arruda. **Aplicação do princípio arm's length para possibilitar um tratamento igualitário entre as empresas**. Migalhas, 2008. Disponível em: <http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI54039,71043-Aplicacao+do+principio+arms+length>. Acesso: 25 de set. de 2016.

PRUNZEL, Cleomar Luís; BAUM, Marcos Sebastião. **Aplicação da legislação dos preços de transferência no Brasil**. In: IX CONVENÇÃO DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL. 2003. Gramado, RS. Disponível em: <http://docplayer.com.br/5415307-Aplicacao-da-legislacao-dos-precos-de-transferencia-no-brasil.html>. Acesso em: 10 nov. 2016.

SANTOS, Quélen Raquel Coca dos. **Normas de preço de transferência brasileiras x normas OCDE – organização para cooperação e desenvolvimento econômico**. 2010. Porto

Alegre, RS. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/25740>. Acesso em: 26 de out. de 2016.

SCHÄFER, Joice Denise. **Preço de transferência:** legislação dos países da América do sul e implicações nas importações de bens e serviços. In: ANPCONT, 2015. Disponível em: <http://congressos.anpcont.org.br/ix/anais/files/2015-05/cue090.pdf>. Acesso em: 26 out. 2016.

SCHÄFER, Joice Denise. **Preço de transferência em empresas brasileiras:** um enfoque contingencial. 2016. 131 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/169096/342190.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 10 nov. 2016.

SILVA, Lourivaldo Lopes da. **Preço de transferência no Brasil e os impactos nas demonstrações financeiras.** 2008. 163 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo. Disponível em: <https://sapientia.pucsp.br/handle/handle/1700>. Acesso em: 28 set. 2016.

STEPHENSON, Patricia M. **Content of academic essays.** University of Manchester. Manchester: Lecturer in Nursing, 1985. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0260691785800101>. Acesso em: 9 nov. 2016.

TAVOLARO, Agostinho Toffoli. **Preço de transferência (transfer pricing) no direito brasileiro.** Campinas, SP: [s.n], [200-?]. 33p. Disponível em: <http://www.tavolaroadvogados.com/doutrina/cs550.pdf>. Acesso em: 26 out. 2016.