

---

# PREÇO DE TRANSFERÊNCIA: LEGISLAÇÃO DOS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL E IMPLICAÇÕES NAS IMPORTAÇÕES DE BENS E SERVIÇOS

---

## TRANSFER PRICE: LAW OF SOUTH AMERICAN COUNTRIES AND IMPLICATIONS IN IMPORTS OF GOODS AND SERVICES

---

### **Joice Denise Schafer**

Doutoranda em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina  
Universidade Federal de Santa Catarina  
Endereço: Departamento de Contabilidade – UFSC, Campus Universitário Trindade, Florianópolis / SC, CEP: 88040-900 – Brasil  
Telefone: (45) 99965-4617  
E-mail: [schafer.joice@gmail.com](mailto:schafer.joice@gmail.com)

### **Valdirene Gasparetto**

Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina e Professora adjunta do Programa de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina  
Endereço: Departamento de Contabilidade – UFSC, Campus Universitário Trindade, Florianópolis / SC, CEP: 88040-900 – Brasil  
Telefone: (48) 3721-6512  
E-mail: [valdirene.gasparetto@ufsc.br](mailto:valdirene.gasparetto@ufsc.br)

Recebido: 08/04/2017    Aprovado: 01/08/2017  
Publicado: 31/08/2017

### **Darci Schnorremberger**

Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina e Professor adjunto do Programa de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina  
Endereço: Departamento de Contabilidade – UFSC, Campus Universitário Trindade, Florianópolis / SC, CEP: 88040-900 – Brasil  
Telefone: (48) 3721-6634  
E-mail: [darcisc@gmail.com](mailto:darcisc@gmail.com)

### **Rogério João Lunkes**

Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina e Professor adjunto do Programa de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina  
Endereço: Departamento de Contabilidade – UFSC, Campus Universitário Trindade, Florianópolis / SC, CEP: 88040-900 – Brasil  
Telefone: (48) 3721-6634  
E-mail: [rogeriolunkes@hotmail.com](mailto:rogeriolunkes@hotmail.com)

---

## RESUMO

O presente estudo tem como objetivo identificar a implicação das regulamentações de preço de transferência no custo das importações de bens e serviços nos diferentes países da América do Sul. No tocante a tipologias de delineamento, a pesquisa classifica-se como descritiva, no que tange aos objetivos, documental no que diz respeito aos procedimentos e qualitativa quanto à abordagem do problema. Os resultados evidenciam que dentre os países analisados, o Paraguai não possui legislação específica para preço de transferência, Argentina, Bolívia Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela possuem legislação, mas seguem os métodos de cálculo de preço de transferência sugeridos pela Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), e o Brasil possui lei e métodos próprios de preço de transferência. A partir de um exemplo hipotético, analisou-se o custo tributário na importação, constatando-se que Brasil e Venezuela são os países da América do Sul que têm o maior custo tributário na importação de mercadorias.

**Palavras-chave:** Preço de Transferência; Legislação; América do Sul.

## **ABSTRACT**

---

*The present study aims to identify the implication of the transfer price regulations in the cost of imports of goods and services in the different countries of South America. Regarding the typologies of design, the research is classified as descriptive with regard to the objectives, Documentary in terms of procedures, and qualitative approach to the problem. The results show that, among the countries analyzed, Paraguay does not have specific transfer pricing legislation, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru, Uruguay and Venezuela have legislation, but follow the transfer pricing methods suggested by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and Brazil has its own transfer pricing law and methods. From a hypothetical example, the tax cost was analyzed in the import, being that Brazil and Venezuela are the countries of South America that have the highest tributary cost in the importation of goods.*

**Keywords:** *Transfer pricing; Legislation; South America.*

## **1 INTRODUÇÃO**

Desde os anos de 1970 o comércio internacional tem crescido de forma substancial, principalmente, devido às transações entre subsidiárias de corporações multinacionais. Tal afirmação pode ser confirmada por meio de uma comparação entre os estudos realizados por Lall (1973), Emmanuel (1999) e Cool, Emmanuel e Jorrissen (2008). Lall (1973) estimou que dos anos de 1962 a 1969, de 20% a 33% das operações internacionais referiam-se a transferências entre subsidiárias. Nos anos de 1990, conforme Emmanuel (1999), as transações haviam atingido 40% do total das operações internacionais, enquanto no período posterior ao ano 2000, de acordo com Cool et al. (2008), este número chegou a 60%.

Este aumento pode ter ocorrido porque os países menos desenvolvidos, na tentativa de aumentar a geração de empregos e arrecadação de imposto de renda sobre pessoa física, oferecem benefícios para atrair empresas multinacionais, como matéria prima e mão de obra barata, mas em muitos casos estes artifícios não são suficientes e os Estados acabam por reduzir a carga tributária aplicada sobre o lucro das empresas, fazendo com que elas tendam a transferir o lucro para estes países, reduzindo com isso, o seu custo tributário (MCMAHON; CORNELIUS; SMITH, 2013).

Desta forma, as empresas multinacionais utilizam-se da transferência de bens e serviços entre subsidiárias localizadas em diferentes países para a redução de impostos, uma vez que a legislação de alguns países leva a maiores benefícios fiscais. O preço pelo qual se dá a transferência de bens e serviços entre as subsidiárias denomina-se preço de transferência.

Preço de transferência é um conceito amplamente difundido na contabilidade gerencial, definido por Atkinson et al. (2000, p. 633) como “um conjunto de regras que uma empresa usa para distribuir receita conjuntamente arrecadada, entre os centros de responsabilidade”. Quando analisado em um contexto internacional, toma dimensões ainda maiores, visto que “pode afetar vários pagamentos (imposto de renda, royalties etc), em função de diferentes legislações em diferentes países (ou Estados)” (MAHER, 2001, p. 735).

De acordo com Schafer, Gasparetto e Schnorremberger (2015, p. 2):

Ciente da utilização do preço de transferência para a redução dos impostos, desde o seu surgimento, em 1960, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) iniciou a instituição de políticas de controle para as transferências entre empresas multinacionais. Entre os países integrantes da organização, 34 aderiram às diretrizes propostas, enquanto outros tomaram-nas como base para o desenvolvimento de suas próprias legislações. Em relação aos países não membros, da mesma forma alguns adotaram essas diretrizes da OECD, outros desenvolveram suas próprias legislações, baseados ou não naquela, e outros, ainda, não possuem instruções acerca de preço de transferência como é o caso, na América do Sul, do Paraguai.

Diante das três situações possíveis: adoção da normativa instituída pela OECD, legislação própria e

falta de normatização, Ribeiro (2000) desenvolveu um estudo com o objetivo de verificar a existência de normas de preço de transferência nos países do Mercosul. Como resultado identificou que Brasil e Argentina possuíam legislação própria sobre preço de transferência em operações internacionais, Chile estava com um projeto de lei em tramitação, enquanto Paraguai e Uruguai atribuíam regras por meio do regulamento do imposto de renda, mas não tinham nenhuma regulamentação específica que tratasse do assunto. O autor acrescentou que, embora alguns dos países estudados possuíssem regras acerca de preço de transferência, era necessário um aprimoramento na legislação e a uniformização das regras entre os países do Mercosul.

Ciente da importância da regulamentação de preço de transferência, que é um dos principais meios de redução do impacto fiscal sobre o lucro das empresas multinacionais e com o intuito de atualizar, ampliar e aprofundar o estudo desenvolvido por Ribeiro (2000), a presente pesquisa pretende investigar: quais as implicações da legislação de preço de transferência no custo das importações de bens e serviços nos países da América do Sul?

Com a finalidade de responder ao problema proposto, o trabalho tem como objetivo geral identificar a implicação da regulamentação de preço de transferência no custo das importações de bens e serviços nos diferentes países da América do Sul. Nesse sentido, foram traçados os seguintes objetivos específicos: i) consultar a legislação que trata de preço de transferência nos países da América do Sul e as regras da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD); ii) identificar as diferenças e semelhanças entre as regulamentações dos países; iii) aplicar os modelos propostos pela regulamentação de cada país com base em dados de uma empresa fictícia; e iv) evidenciar as diferenças tributárias entre os modelos de preço de transferência.

A pesquisa justifica-se, no meio acadêmico, devido aos poucos estudos que abordam e comparam a regulamentação de preço de transferência adotada por diferentes países e sua implicação nas operações das empresas. Sob a perspectiva empresarial, o presente estudo pretende trazer esclarecimentos acerca da legislação de preço de transferência e demonstrar como a localização de unidades em diferentes países pode impactar no resultado das empresas.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Preço de transferência é um tema estudado nas áreas gerencial e tributária, pois pode ser utilizado na avaliação de desempenho dos centros de responsabilidade e na busca pela redução de impostos nas empresas que possuem unidades em mais de um país. Sendo assim, nesta seção são abordados os conceitos, gerencial e fiscal, de preço de transferência, e posteriormente as orientações emitidas pela OECD e o princípio arm's length, no que diz respeito aos métodos de preço de transferência fiscais sugeridos nas transações entre subsidiárias localizadas em diferentes países.

### **2.1 Conceitos e Métodos**

Preço de transferência gerencial pode ser entendido como “o valor definido em termos monetários para registrar as transferências de bens e serviços realizadas entre centros de responsabilidade de uma empresa” (GRUNOW; BEUREN, 2011, p. 85).

Assim, quando um bem ou serviço é transferido de um centro de responsabilidade para outro, uma receita é gerada para a unidade vendedora e um custo de aquisição é gerado para a compradora (HORNGREN; SUNDEM; STRATTON, 2004).

Atkinson et al. (2000, p. 633) acrescentam que o preço de transferência é usado para “distribuir receita conjuntamente arrecadada, entre os centros de responsabilidade”. Hansen e Mowen (2001, p. 333) afirmam que “Como resultado, a lucratividade, o retorno sobre o investimento e a avaliação do desempenho gerencial em ambas as divisões são afetados”.

O preço de transferência para essas transações internas pode ser definido por diferentes métodos. Conforme Atkinson et al. (2000), as principais abordagens utilizadas para definição do preço de venda interno são baseadas nos preços de mercado, nos custos da unidade vendedora, em negociação entre os gerentes das unidades, e em um preço de transferência administrado (definido pela administração).

Embora estudos de Beuren, Grunow e Hein (2010), realizado no Brasil, e de Maher (1999), feito nos Estados Unidos Canadá e México, tenham identificado que os métodos de preço de transferência mais utilizados são o preço de custo e de mercado, predominando o primeiro, não existe consenso sobre qual método deve ser utilizado, pois muitos fatores podem influenciar nesta decisão, como o mercado externo, a capacidade ociosa da empresa, fatores motivacionais e a remuneração variável oferecida aos gestores, entre outros.

É importante perceber que, havendo decisão da empresa por fazer transferência entre divisões, o preço de transferência praticado não afetará o resultado global da mesma, no entanto as decisões tomadas pelas divisões quanto a comprar ou vender internamente, ou adquirir ou vender externamente, podem afetá-lo (GARRISON; NOREEN, 2001; HORNGREN; SUNDEM; STRATTON, 2004; WARREN; REEVE; FESS, 2008).

A decisão de qual preço de transferência adotar torna-se ainda mais complexa quando envolve empresas multinacionais, visto que para estas o preço de transferência, além de avaliar o desempenho das unidades separadamente na sua abordagem gerencial, tem como objetivo a determinação ótima do imposto de renda, levando em consideração o preço de transferência fiscal (HANSEN; MOWEN, 2001).

Horngren, Sundem e Stratton (2004) corroboram esta perspectiva afirmando que as empresas multinacionais podem utilizar preço de transferência fiscal para reduzir impostos. Conforme Jiambalvo (2009, p. 365) “quando os produtos são transferidos entre centros de responsabilidade em diferentes países, as diferentes legislações sobre o imposto de renda podem incentivar os preços de transferência relativamente altos ou relativamente baixos”.

Preço de transferência fiscal é usado, portanto, na transferência de bens e serviços entre empresas vinculadas, sendo que, em função de os produtos não serem negociados em mercados livres e abertos, podem desviar-se do valor de comercialização praticado entre empresas não relacionadas (GRUNOW; BEUREN, 2011).

Garrison e Norren (2001, p. 408) esclarecem que:

A cobrança de preço de transferência baixo em peças expedidas para uma subsidiária no exterior, por exemplo, pode reduzir os pagamentos de encargos aduaneiros quando elas cruzam fronteiras internacionais, ou pode ajudar a subsidiária a competir em mercados externos, mantendo baixos os seus custos. Por outro lado, a cobrança de preço de transferência alto pode ajudar a empresa a drenar lucro de um país que exerce controle rígido sobre as remessas para o exterior, ou permitir que a companhia desloque lucro de um país onde as taxas de renda sejam elevadas para outro com taxas baixas.

As empresas podem transferir seus itens por preço de transferência baseado no custo para reduzir o pagamento de impostos aduaneiros, ou a preço de mercado, para que o lucro fique inteiramente no país com menor carga tributária, gerando assim, melhores resultados finais para a empresa como um todo. Atentos à utilização de tais práticas e considerando a representatividade das transferências intra-firma frente ao total de transações internacionais, os países tentam, por meio de restrições legais, assegurar que os preços de transferência não estejam desproporcionalmente altos ou baixos, evitando assim evasão fiscal (WARREN; REEVE; FESS, 2008).

Para proteger a base tributária de cada país e assim evitar a evasão fiscal, as autoridades de vários países adotaram um padrão denominado *arm's length* como princípio central para tributar as empresas multinacionais, ou como base para o desenvolvimento das leis específicas de preço de transferência. O princípio está previsto no artigo 9º da Convenção Modelo da OECD e orienta os métodos fiscais pelos quais as multinacionais devem efetuar as transferências intra-firma (KEUSCHNIGG; DEVEREUX, 2012).

## 2.2 OECD e o princípio arm's length

Em 1948, com o objetivo de executar o Plano Marshall de reconstrução do continente europeu após a guerra, surgiu a Organização Europeia de Cooperação Econômica (OECE). Essa organização abriu caminhos para uma nova era de cooperação com perspectiva de levar seu trabalho também para outros continentes. Em 1960, Estados Unidos e Canadá integraram-se à Organização, que em 1961, a partir de uma nova convenção, passou a denominar-se Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 2014).

Atualmente a OECD conta com 34 países membros. Sua missão é promover ações que melhorem o bem-estar social, político e econômico das nações. Para isso os governos integrantes da organização reúnem-se para compartilhar experiências e buscar soluções para problemas em comum e estabelecem padrões internacionais a serem adotados frente a estas situações (OECD, 2014). Uma das questões discutidas desde os primeiros anos da OECD refere-se aos preços de transferência e adoção do princípio arm's length.

O princípio arm's length surgiu em 1927, quando foi incorporado ao primeiro modelo da Liga das Nações. Foi utilizado posteriormente na legislação do México (1943) e de Londres (1946) e em 1963 foi implementado ao Modelo da OECD (RODRIGUES, 2008).

O artigo 9º da Convenção Modelo da OECD inclui o arm's length – uma regra básica de preço de transferência usada na área tributária internacional. De acordo com este princípio, contribuintes relacionados devem definir preços de transferência para qualquer transação intra-firma, como se fossem entidades independentes. Isso significa que as condições de transações entre controladas não devem diferir das condições que seriam obtidas em transações comparáveis entre não controladas, desta forma o preço de transferência refletiria as forças do mercado (SOLILOVÁ, 2014).

Choe e Matsushima (2012) corroboram a descrição apresentada por Solilová (2014) e esclarecem que o princípio *arm's length* estabelece que o preço de transferência entre duas empresas associadas deve ser o preço que seria pago por produtos semelhantes, em circunstâncias semelhantes e por partes independentes. Em outras palavras, o princípio almeja que as empresas multinacionais tenham o mesmo tratamento das demais frente à legislação fiscal.

Com base neste princípio, a OECD propõe em seu Guidelines for Multinational Enterprises (2010), cinco métodos a serem adotados nas transações de importação e exportação entre empresas relacionadas:

- Método do preço comparável não controlado (*comparable uncontrolled price method* ou *CUP*) – Sugere a utilização do preço de mercado, ou seja, a transferência do bem ou serviço entre empresas relacionadas deve ser realizado pelo mesmo valor que seria feito caso a operação se realizasse entre empresas independentes, levando-se em consideração a qualidade e a quantidade de itens transferidos. A OECD tem o CUP como método preferencial.
- Método do preço de revenda (*resale price method* ou *RPM*) – O preço de transferência usado como base para a transferência, neste caso, seria o preço pelo qual o produto ou serviço final seria revendido a uma empresa independente, reduzido de uma margem bruta que seja capaz de cobrir os gastos operacionais necessários para colocar o produto ou serviço em condições de venda.
- Método do custo acrescido (*cost plus method* ou *CPM*) – refere-se ao método que parte do custo para formar o preço de transferência. A esse custo deve ser acrescido o *mark up* utilizado em vendas de produtos com margens similares entre empresas não relacionadas.
- Método da margem líquida da transação (*transactional net margin method* ou *TNMM*) – Parte do lucro das operações e verifica a relação entre o lucro líquido e uma base apropriada, como as vendas, os custos, entre outros. 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 e/ou serviços com empresas não vinculadas.

- Método de divisão do lucro da transação (*transactional profit split method* ou *PSM*) - Visa identificar o lucro gerado em todo o processo de desenvolvimento do produto ou serviço e sua posterior distribuição entre as divisões (mas deve ser feito com base em cada transação e não no lucro global da empresa). O *Guidelines* da OECD define dois métodos possíveis para a distribuição do lucro entre as divisões: “*contribution analysis*” e “*residual analysis*”. No primeiro método o lucro é dividido de acordo com as funções executadas por cada subsidiária no desenvolvimento do produto, enquanto no segundo o lucro é inicialmente distribuído entre as subsidiárias de forma a possibilitar uma remuneração básica pela operação realizada, e na sequência o lucro residual (ou possíveis perdas) é alocado entre as subsidiárias de acordo com a sua contribuição para a produção.

Embora o *Guidelines* relacione informações acerca dos métodos a serem utilizados para o cálculo dos preços de transferência, muitos países não membros da OECD optam por criar sua própria lei tributária ou base jurídica para o controle dos preços de transferência com especificações sobre a aplicação dos métodos para o cálculo dos mesmos (SOLILOVÁ, 2014).

Por meio da aplicação dos métodos de preço de transferência as empresas e órgãos fiscalizadores conhecem o montante pelo qual as subsidiárias de diferentes países deveriam ter efetuado a transferência de seus bens e/ou serviços. Esse preço representa o anteriormente mencionado princípio *arm's length*, também conhecido como preço de livre concorrência e determinado na legislação brasileira como preço parâmetro.

Muitos países estão implantando auditorias para fiscalizar o cumprimento da lei nacional de preço de transferência, desta forma, quando o preço da transação é considerado significativamente diferente do preço de plena concorrência e o preço não é ajustado de acordo com os métodos de preço de transferência previstos na legislação, as autoridades fiscais corrigem o valor. Em alguns países, quando o valor da transferência é muito diferente do esperado pelas autoridades fiscais, inclusive há cobrança de multas, que podem chegar a 400% do valor do imposto devido, como é o caso da Argentina (YAO, 2013).

### 3 METODOLOGIA

Quanto aos objetivos, a presente pesquisa caracteriza-se como descritiva, uma vez que objetiva a análise e o impacto da regulamentação sobre os preços de transferência. Considerando o método adotado para a coleta de dados, que se baseia na análise de leis, pode-se inferir que quanto aos procedimentos o estudo enquadra-se como documental. São utilizadas tanto as fontes primárias (leis) quanto secundárias (livros, artigos e relatórios derivados das normatizações de preço de transferência) para a concretização do estudo.

Visto que, este estudo não tem como finalidade numerar ou medir itens, mas buscar análises mais aprofundadas sobre o fenômeno estudado, no que concerne à abordagem do problema, que será feita por meio de comparações e análise das implicações da normatização, a pesquisa caracteriza-se como qualitativa.

A amostra selecionada para a pesquisa é composta pelos países da América do Sul, excluídos Guiana, Guiana Francesa e Suriname, pois o relatório utilizado como base para o desenvolvimento deste estudo, *Worldwide transfer pricing reference guide 2015-2016*, desenvolvido pela Ernest & Young (EY), não contempla informações sobre estes países. Assim, a amostra compreende 10 países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

O relatório *Worldwide transfer pricing reference guide*, elaborado anualmente pela EY, evidencia dados relacionados a regulamentação dos preços de transferência como leis e métodos de cálculo de

preços de transferência, penalizações no caso de descumprimento das normas, autoridades responsáveis pela emissão de normas e fiscalização, regras dos países frente à regulamentação estabelecida pela OECD, entre outros, de 116 países.

Na análise dos dados são apresentadas e comparadas as legislações dos dez países da amostra, com base nas informações fornecidas pelo relatório da EY, e posteriormente desenvolvido um exemplo hipotético para aplicação da legislação dos países estudados, com o objetivo de verificar a implicação de cada legislação referente a importação de bens ou serviços sobre o resultado das empresas.

A pesquisa restringe-se à investigação das leis gerais de preço de transferência de cada país, divulgadas no relatório de 2015-2016 da EY, desconsiderando possíveis regulamentações expedidas após a divulgação do relatório, bem como acordos realizados entre países que alterem a política de importação.

O estudo apresenta limitações, principalmente no que tange à simulação realizada para o cálculo dos preços de transferência, uma vez que os dados analisados são fictícios, estáticos e de um setor específico. Além disso, por não possuir um mercado a ser analisado, toma-se o preço de venda do item intermediário a clientes da própria empresa como único preço de mercado. Outra limitação do estudo é a não definição do país exportador, que não será nomeado, uma vez que este estudo pretende verificar a implicação dos preços de transferência na importação de bens e/ou serviços para subsidiárias localizadas em países da América do Sul, sem a análise de possíveis acordos entre países, ou outras especificações do país exportador. Foram considerados apenas os impostos sobre o lucro para a simulação.

#### **4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

A OECD fornece métodos de base para o cálculo do preço de transferência, no entanto, os países que não são membros da organização não são obrigados a segui-los. O Quadro 1 demonstra os países da América do Sul e seus respectivos regulamentos de preços de transferência, destacando a taxa de impostos sobre o lucro das empresas e a relação das normativas com a base sugerida pela OECD.

Como pode ser observado no Quadro 1, apenas o Chile está entre os países membros da OECD, enquanto Argentina, Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, embora não sejam membros, consideram as diretrizes da OECD como base para o desenvolvimento de suas regulamentações ou como regra a ser seguida, desde que não contrariem as leis do imposto de renda do país. Brasil e Uruguai não mencionam as diretrizes da OECD e possuem suas próprias regulamentações, enquanto o Paraguai não é membro da organização e também não possui legislação específica que trate do assunto.

Quadro 1 - Regulamentação de preço de transferência nos países da América do Sul e a relação com a OECD

Países	Decisões e regulamentos relevantes	Tratamento de orientações da OECD
<b>Argentina</b>	Baseia-se na Lei do Imposto de Renda (25.063/98) e é complementada pelo Regulamento 1.122/2001 (e suas alterações) expedido pela Administração Federal da Receita Pública (AFIP)	Não é país membro da OECD, mas reconhece as regras, desde que não contrariem a lei de IR do país e seus regulamentos.
<b>Bolívia</b>	Lei 516/2014, Lei 549/2014, Decreto Supremo 2227/2014 e Resolução Normativa 10-0008-15/2015	Não é país membro da OECD, mas as Diretrizes da OECD são geralmente utilizadas como base para regulamentações e auditorias.
<b>Brasil</b>	Lei 9.430/96, Instrução Normativa 243/02, Instrução Normativa 1.312/12 (e posteriores alterações), Lei 12.715/2012, Lei 12.766/12, Instrução Normativa 1.321/2013 e 1.322/2013, Instrução Normativa 1.395/2013	Não é membro da OECD. As regras desviam-se significativamente da base proposta pelo órgão.
<b>Chile</b>	Resolução 114/2012, Resolução 115/2012, Resolução 14/2013, Resolução 67/2013, Resolução 68/2013	É membro da OECD desde 2010.
<b>Colômbia</b>	Lei 788/2002, Lei 863/2003, Decreto Regulamentar 4.349, Decreto 1.602/2012	Não é país membro da OECD, mas as Diretrizes da OECD são geralmente utilizadas como base para regulamentações e auditorias.
<b>Equador</b>	Lei do imposto de renda (LORTI), SRI Resolução NAC–DGER2008–0464, Resolução NAC DGERCGC 13–00011	Não é país membro da OECD, mas as Diretrizes da OECD são geralmente utilizadas como base para regulamentações e auditorias.
<b>Paraguai</b>	Não tem Lei que trate especificamente de preços de transferência	Não é membro da OECD, e as Diretrizes da OECD não são mencionadas em nenhuma regulamentação.
<b>Peru</b>	Lei do imposto de renda (PITL)	Não é membro da OECD, mas a PITL refere-se às Diretrizes da OECD como fonte de interpretação para análise de preços de transferência, desde que não contradigam o PITL.
<b>Uruguai</b>	Lei 18.803/2007, Decreto nº 56/2009, Decreto nº 392/2009, Resolução nº 2.084 /2009, Resolução nº 819/2010, Resolução nº 2.098 /2009	Não é membro da OECD, e as Diretrizes da OECD não são mencionadas em nenhuma regulamentação.
<b>Venezuela</b>	Código Tributário de 2001, Lei do Imposto de Renda de 2007, Portaria N° SNAT / 2010/0090	Não é membro da OECD, mas as Diretrizes da OECD são aplicáveis como um complemento às leis venezuelanas para os temas que não são abordados nas regulamentações do país.

Fonte: Adaptado de Ernst & Young (2016) e LATAXNET (2014).

Embora o Uruguai não mencione as diretrizes da OECD, quando analisados os métodos utilizados para o cálculo do preço parâmetro dos preços de transferência entre unidades de empresas multinacionais, é possível verificar que os métodos utilizados pelo país são os mesmos sugeridos pela OECD, conforme evidenciado no Quadro 2.

A legislação brasileira enfrenta uma situação similar à do Uruguai. Mesmo que os métodos sugeridos no país tenham denominações diferentes das sugeridas pela OECD, o desenvolvimento dos mesmos é similar. Outra diferença encontrada nos métodos brasileiros é com relação à sua utilização na importação e exportação, pois os cinco métodos sugeridos pela OECD e adotados por Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai e Venezuela aplicam-se tanto a operações de importação, quanto de exportação, enquanto no Brasil existem métodos específicos aplicados a importações e outros aplicados a exportações.

Quadro 2 - Métodos utilizados pelos países da América do Sul para o cálculo do preço de transferência

Países	Métodos de cálculo do preço de transferência
<b>Argentina</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> e o preço de cotação.
<b>Bolívia</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> e o preço de cotação.
<b>Brasil</b>	<p><b>Importação:</b>  PIC - Método dos preços independentes comparados (<i>CUP</i>);  PRL – Método do preço de revenda menos lucro (<i>RPM</i>);  CPL – Método do custo de produção mais lucro (<i>CPM</i>);  PCI – Método do preço sob cotação na importação.</p> <p><b>Exportação:</b>  PVEx - do Preço de Venda nas Exportações; (<i>CUP</i>)  PVA - Método do Preço de Venda Por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro (<i>RPM</i>);  PVV - Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (<i>RPM</i>);  CAP - Método do Custo de Aquisição ou de Produção Mais Tributos e Lucro (<i>CPM</i>);  Pecex - Método do Preço sob Cotação na Exportação.</p>
<b>Chile</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> . Um sexto método é aceitável quando a aplicação de nenhum dos outros métodos é viável.
<b>Colômbia</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> .
<b>Equador</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> .
<b>Paraguai</b>	Não se aplica.
<b>Peru</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> .
<b>Uruguai</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> .
<b>Venezuela</b>	Os mesmos sugeridos pela OECD: <i>CUP, Resale, Cost Plus, Profit Split e TNMM</i> .

Fonte: Adaptado de Ernst & Young (2016).

No Brasil, conforme mencionado no Quadro 2, os métodos são divididos em dois grupos, os utilizados na importação, que são o PIC (Preços Independentes Comparados), o PRL (Preço de Revenda menos Lucro), o CPL (Custo de Produção mais Lucro) e o PCI (Preço sob Cotação na Importação), e na exportação, o PVEx, PVA, PVV, CAP e Pecex. Neste estudo, no entanto, o objetivo concentra-se no impacto sobre os métodos de importação. Por este motivo os mesmos serão analisados de forma mais aprofundada.

O método brasileiro PIC obedece basicamente as mesmas regras instituídas pela OECD no desenvolvimento do método *CUP*. O mesmo acontece para os métodos PRL e CPL que se assemelham, respectivamente, aos métodos *RPM* e *CPM*. A diferença entre os métodos utilizados no Brasil, no que diz respeito ao PRL e ao CPL, e os sugeridos pela OECD, é que os métodos brasileiros possuem percentuais fixos a serem aplicados. No caso do PRL a margem a ser adicionada ao item transferido varia entre 20%, 30% ou 40% de acordo com o setor de atuação, enquanto no caso do CPL a margem é de 20% sobre o custo. A OECD não possui percentuais fixos. Eles devem ser equivalentes aos utilizados em operações semelhantes com empresas não vinculadas. O PCI não corresponde a nenhum dos métodos sugeridos pela OECD e também não será analisado neste trabalho, pois aplica-se somente a *commodities*.

Os demais países estudados seguem os métodos sugeridos pela OECD, exceto Paraguai, que não possui métodos para o cálculo de preço de transferência, uma vez que não possui legislação específica para o assunto. Venezuela e Equador possuem uma hierarquia para a utilização dos métodos de preços de transferência, sendo que em ambos o método *CUP* é inicialmente obrigatório, e apenas no caso deste não poder ser utilizado o *RPM* e o *CPM* podem ser aplicados. Caso nenhum destes métodos possa ser calculado de forma viável os outros métodos poderão ser utilizados. Nos outros países as empresas podem optar por utilizar o método que melhor se adequa às suas necessidades.

Diante das legislações apresentadas, pretende-se desenvolver um exemplo fictício de importação de peças de um produto para cada um dos dez países estudados, para com isso analisar a forma como a legislação impacta o imposto sobre o lucro a ser pago e conseqüentemente o resultado das empresas localizadas em cada um dos países.

#### 4.1 Implicações dos Métodos de Preço de Transferência na Importação

Para a aplicação dos métodos de preço de transferência adotados pelos países da amostra para a importação de produtos supõem-se a seguinte situação:

*A empresa XYZ é uma multinacional do setor de bicicletas, com sede no país A, onde fabrica peças. Além da venda de peças para terceiros, envia parte das mesmas para a montagem de bicicletas em suas filiais localizadas nos países da América do Sul (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela).*

- *O custo médio unitário das peças fabricadas no país A e exportadas para as filiais é de US\$100,00.*
- *A empresa XYZ, do país A, vendeu no último ano 200.000 itens para os seus clientes. No primeiro trimestre o item foi vendido com uma margem de lucro de 25%, nos quatro meses seguintes a margem foi de 28,5% e nos últimos cinco meses a margem foi acrescida em 2,5%, como apresentado no Quadro 3.*

Quadro 3 - Vendas da empresa por período

<i>Período</i>	<i>Quantidade de itens</i>	<i>Valor unitário (em US\$)</i>	<i>Valor total (em US\$)</i>
<i>Do 1º ao 3º mês</i>	<i>20.000</i>	<i>125,00</i>	<i>2.500.000,00</i>
<i>Do 4º ao 7º mês</i>	<i>80.000</i>	<i>128,50</i>	<i>10.280.000,00</i>
<i>Do 8º ao 12º mês</i>	<i>100.000</i>	<i>131,00</i>	<i>13.100.000,00</i>

Fonte: Schäfer, Gasparetto, Schnorremberger e Lunke (2015).

- *A transferência para as filiais é feita por US\$142,00.*
- *Foram transferidas 300.000 peças para cada uma das filiais, o que gera a mesma quantidade de produtos finais. As filiais vendem 100% dos itens fabricados.*
- *A transferência para todas as filiais foi realizada no 12º mês (conforme Quadro 3).*
- *As filiais revendem o produto final a um preço líquido de US\$600,00.*

Levando-se em consideração as informações da empresa XYZ, e os dados anteriormente expostos sobre os métodos de cálculo do preço de transferência para a importação das peças para os diferentes países da América do Sul, no Quadro 4 estão evidenciadas as estimativas dos preços de transferência. Na coluna da esquerda estão apresentados os métodos e os cálculos do preço parâmetro para a importação de mercadorias para o Brasil, enquanto na coluna da direita estão expostos os métodos e cálculos de preços parâmetro estabelecidos pela OECD, usada nos demais países da América do Sul, aqui analisados, exceto Paraguai.

De acordo com os cálculos desenvolvidos no Quadro 4, e mencionado anteriormente na análise da legislação, pode-se perceber que a aplicação dos métodos PIC e CUP para o cálculo do preço parâmetro, considerando a média de preços praticados pela empresa no último ano, é idêntico, gerando assim, em ambos os métodos um preço parâmetro de US\$129,40.

Quadro 4 - Cálculo do preço parâmetro

Métodos de importação brasileiros		Métodos de importação OECD	
PIC		CUP	
Itens	Cálculo	Itens	Cálculo
Vendas para terceiros (a)	25.880.000,00	Vendas para terceiros (a)	25.880.000,00
Quantidade Vendida (b)	200.000,00	Quantidade Vendida (b)	200.000,00
<b>Preço parâmetro (a/b)</b>	<b>129,40</b>	<b>Preço parâmetro (a/b)</b>	<b>129,40</b>
PRL		RPM	
Custo de prod. item importado (a)	100,00	Custo de prod. item importado (a)	100,00
Custo de prod. item vendido (b)	380,00	Custo de prod. item vendido (b)	380,00
Proporção de (b) para a (c)	26,32%	Proporção de (b) para a (c)	26,32%
Preço de venda do item final (d)	600,00	Preço de venda do item final (d)	600,00
% de part. item imp. na venda (e)	157,89	% de part. item imp. na venda (e)	157,89
Margem instituída (f)	20%	Margem utilizada em operações com terceiros (f)	31 %
Margem calculada (e*f) (g)	31,58	Margem calculada (e*f) (g)	48,95
<b>Preço parâmetro (e-g)</b>	<b>126,32</b>	<b>Preço parâmetro (e-g)</b>	<b>108,95</b>
CPL		CPM	
Custo de produção (a)	100,00	Custo de produção	100,00
Margem de lucro instituída	20%	Margem de lucro aplicada	31%
<b>Preço parâmetro</b>	<b>120,00</b>	<b>Preço parâmetro (a/b)</b>	<b>131,00</b>

Fonte: Schäfer, Gasparetto, Schnorremberger e Lunkes (2015).

O PRL e o RPM também são métodos similares, no entanto, a margem aplicada em cada um dos métodos diverge, visto que no Brasil, conforme Instrução Normativa 1.312/2012, as alíquotas são fixas por setores, variando de 20% a 40%, enquanto nos demais países da América do Sul, o valor varia de acordo com a margem aplicada no mercado, conforme previsto nas diretrizes da OECD. A margem no Brasil para o setor estudado é de 20%, enquanto o preço praticado atualmente pela empresa XYZ em operações com não vinculadas foi de 31% (preço de venda *menos* custo). O mesmo ocorreu no desenvolvimento dos métodos CPL e CPM, que embora sejam similares, no Brasil possui margem fixa de 20% sobre o custo, enquanto nos demais países corresponde a margem aplicada em operações com não vinculadas (31%).

Desta forma, os preços parâmetro calculados para a importação de itens para o Brasil variou de US\$120,00 a US\$129,40, enquanto os valores calculados para os demais países da América do Sul, com base nos métodos sugeridos pela OECD foram de US\$108,95 a US\$131,58. Considerando que o valor pelo qual as peças são transferidas aos países da América do Sul é de US\$142,00 e que os valores obtidos por meio do cálculo dos preços parâmetros foi inferior ao mesmo, é necessário calcular a diferença entre os mesmos para chegar ao valor a ser tributado nestas transações. Este cálculo está evidenciado no Quadro 5.

No cálculo da diferença a ser adicionada à base de cálculo do imposto sobre o lucro as subsidiárias localizadas na Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Peru e Uruguai tendem a utilizar o preço parâmetro de US\$131,00, resultado do método CPM, isso porque este valor aparece como o mais vantajoso (mais próximo a US\$142,00, gerando assim menor diferença a ser tributada). O método brasileiro que se mostrou mais vantajoso foi o PIC, sendo assim este foi utilizado no cálculo. As legislações do Equador e da Venezuela estabelecem que o método CUP deve ser utilizado prioritariamente, sendo assim, nestes países, assim como o Brasil, se utilizaria o preço parâmetro de US\$129,40 para determinar a diferença a ser tributada.

Quadro 5 - Valor da diferença a ser tributada nos países da América do Sul

	Argentina/ Bolívia/Chile / Colômbia/Peru/Uruguai	Brasil/ Equador e Venezuela
Quantidade Transferida	300.000	300.000
Valor total da transferência	42.600.000,00	42.600.000,00
Preço parâmetro	39.300.000,00	38.820.000,00
<b>Diferença a ser adicionada à base de cálculo do imposto sobre o lucro</b>	<b>3.300.000,00</b>	<b>3.780.000,00</b>

Fonte: Schäfer, Gasparetto, Schnorremberger e Lunkes (2015).

O Quadro 5 evidencia o valor da diferença a ser adicionada à base de cálculo do imposto sobre o lucro, obtida por meio da diferença entre o valor pelo qual os 300.000 itens foram transferidos para os países da América do Sul e o preço parâmetro, que representa, segundo as regras tributárias, o valor correto que deveria ter sido adotado na transferência. No caso da Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Peru e Uruguai, portanto, o valor da diferença a ser tributada, por meio do cálculo utilizando o método mais vantajoso para as subsidiárias, é de US\$3.300.000,00, enquanto no Brasil, Equador e Venezuela o valor chega a US\$3.780.000,00, sendo 14,55% superior ao praticado pelo primeiro grupo de países.

Com base nos valores encontrados, percebe-se que a empresa XYZ teria menor diferença a ser tributada nos países que utilizaram o *CPM* como método para o cálculo do preço parâmetro. No Quadro 6 é apresentada uma análise adicional, onde os percentuais de imposto sobre o lucro de cada país são aplicados sobre as diferenças a serem adicionadas às bases de cálculo do imposto sobre o lucro.

Quadro 6 - Imposto sobre o lucro devido em cada país da amostra

País	% de imposto	Diferença (em US\$)	Imposto devido (em US\$)
Argentina	35,00%	3.300.000,00	1.155.000,00
Bolívia	25,00%	3.300.000,00	825.000,00
Brasil	34,00%	3.780.000,00	1.285.200,00
Chile	20,00%	3.300.000,00	660.000,00
Colômbia	34,00%	3.300.000,00	1.122.000,00
Equador	22,00%	3.780.000,00	831.600,00
Paraguai	10,00%	0,00	0,00
Peru	30,00%	3.300.000,00	990.000,00
Uruguai	25,00%	3.300.000,00	825.000,00
Venezuela	34,00%	3.780.000,00	1.285.200,00

Fonte: Schäfer, Gasparetto, Schnorremberger e Lunkes (2015).

A análise do Quadro 6 permite a identificação de Brasil e Venezuela como os países com maior impacto do preço de transferência no resultado, com um imposto devido igual a US\$1.285.200,00, uma vez que a diferença a ser adicionada à base de cálculo (obtida por meio da diferença entre o preço utilizado na transferência e o preço parâmetro, conforme Quadro 5) e o imposto sobre o lucro estão entre os mais altos dentre os países estudados. Na sequência encontra-se Argentina e Colômbia, que embora tenham utilizado o *RPM* para o cálculo do preço parâmetro, obtendo assim uma diferença menor a ser tributada, possuem alta taxa desse imposto.

O Equador, embora utilize o *CUP* como método para obtenção do preço parâmetro, ficando assim com uma diferença a ser tributada equivalente à do Brasil e Venezuela, possui um percentual de imposto inferior ao destes países, gerando um imposto devido 35,29% menor, inferior inclusive ao do Peru, que embora tenha obtido uma diferença menor a ser tributada, possui um percentual de imposto de 30%, enquanto o do Equador é de 22%.

Bolívia, Uruguai e Chile, por sua vez, foram os países que apresentaram menores valores de impostos devido (desconsiderando Paraguai), US\$825.000,00 os dois primeiros e US\$660.000,00 o

último, pois a taxa de imposto sobre o lucro nesses países é de 25% e 20%, e estes podem optar entre o melhor método a ser utilizado para o cálculo do preço parâmetro.

Considerando-se que o Paraguai não possui métodos para a determinação de preços parâmetro nas transações internacionais, entende-se que sua aplicação não é necessária, sendo assim, é possível que a empresa transfira as peças para o país sem necessidade de pagar impostos adicionais, ao contrário do que é feito nos demais países da América do Sul, sendo vantajoso para a empresa fazer as transações com o Paraguai.

A simulação desenvolvida na presente pesquisa levou em consideração um exemplo simples, com informações básicas para a aplicação do cálculo de preço de transferência, no entanto, com o andamento da pesquisa percebeu-se que a determinação do preço parâmetro é sensível a alterações das variáveis. Assim, o fato de empresas não vinculadas comercializarem produtos similares aos importados pelas filiais da América do Sul, por exemplo, faria com que as margens aplicadas se alterassem nos três métodos sugeridos pela OECD e em um método constante na legislação brasileira (PIC). Outra situação possível seria no caso do item importado para os países da América do Sul ser de fabricação exclusiva da empresa e não possuir um mercado intermediário, desta forma, não seria possível obter um preço de mercado, inviabilizando a aplicação dos métodos da OECD apresentados e levando a empresa a utilizar os chamados “métodos transacionais”, ou baseados no lucro, para a divisão de receitas entre as subsidiárias, como simulado no Quadro 7.

Quadro 7 - Aplicação dos métodos baseados no lucro (OECD)

Métodos de importação OECD - Baseados no lucro	
<b><i>TNMM</i></b>	
Lucro obtido na operação	66.000.000,00
Percentual estabelecido pelo mercado	31%
Lucro tributado na filial do país A	20.460.000,00
Filiais da América do Sul	45.540.000,00
<b><i>TRANSACIONAL PROFIT SPLIT</i></b>	
<b><i>Residual analysis</i></b>	
Lucro coletivo	66.000.000,00
Lucro para remuneração básica – país A	21.120.000,00
Lucro para remuneração básica - Filiais América do Sul	33.000.000,00
Lucro residual	11.880.000,00
Percentual estabelecido pelo mercado	31%
Lucro residual destinado ao país A	3.682.800,00
Lucro residual destinado a filial América do sul	8.197.200,00
Lucro total - país A	24.802.800,00
Lucro total - Filial da América do Sul	41.197.200,00
<b><i>Contribution analysis</i></b>	
Lucro obtido na operação	66.000.000,00
Subsidiária do país A	26.400.000,00
Filial da América do Sul	39.600.000,00

Fonte: Schäfer, Gasparetto, Schnorremberger e Lunkes (2015).

Na aplicação dos métodos TNMM e *Transacional Profit Split* é possível perceber que não é levado em conta o valor da transferência, mas sim o lucro obtido na venda do item final (no caso da empresa XYZ, os 300.000 itens vendidos a US\$600,00). No caso do TNMM um percentual do lucro deve ser atribuído à unidade da empresa XYZ localizada no país A com base em situações similares entre não vinculadas, para este exemplo optou-se por adotar o mesmo percentual utilizado na venda do item para terceiros (31%), designando assim um lucro a ser tributado no país A igual a US\$20.460.000,00 e nos países da América do Sul que abrigam as subsidiárias o lucro seria de US\$45.540.000,00.

O método *Transaccional Profit Split*, por sua vez, permite que dois cálculos com base no lucro sejam feitos. Na *Residual Analysis* o lucro obtido por meio da venda dos itens é dividido entre as unidades de forma a suprir a remuneração básica necessária para cada uma das filiais, posteriormente o lucro residual, que no exemplo exposto no Quadro 7 foi de US\$11.880.000,00, foi dividido entre as filiais utilizando novamente o percentual de 31% como o que seria adotado também por empresas não vinculadas. A *Contribution Analysis* prevê que o lucro seja dividido conforme a contribuição de cada filial no desenvolvimento do item final, analisando, por exemplo, a quantidade de imobilizados necessários para o processo de fabricação, desta forma, na análise da empresa XYZ, a filial do país A ficou com 40% do lucro, enquanto as filiais localizadas nos países da América do Sul permaneceram com 60% do mesmo.

Estes métodos possibilitam maior análise das operações e maior subjetividade na transferência dos lucros, o que pode justificar a opção pela não adoção dos mesmos pelo Brasil e sua utilização apenas em último caso no Equador e Venezuela. Como o Brasil não possui este método, o PRL e o CPL possuem margens definidas para serem aplicadas nas operações, sem depender de um preço estabelecido pelo mercado.

A análise da legislação dos preços de transferência nos países da América do Sul possibilitou a verificação das três possíveis situações abordadas por Ribeiro (2000): a adoção da normativa instituída pela OECD, legislação própria e falta de normatização. Os resultados encontrados no presente trabalho demonstram que após passados 15 anos do estudo de Ribeiro (2000), nos países do Mercosul, Brasil e Argentina continuam com a adoção de legislação própria aplicada a preço de transferência, sobre a qual foram realizadas adequações, bem como o Uruguai, que iniciou a implantação de legislação própria em 2007. O Chile, por sua vez, passou a integrar o quadro dos países membros da OECD, seguindo as regras estabelecidas pelo órgão, enquanto o Paraguai continua sem legislação específica de preço de transferência. Desta forma, os resultados da presente pesquisa corroboram as constatações de Ribeiro (2000), no que diz respeito ao aprimoramento e uniformização das regras do Mercosul que, como evidenciado neste estudo, continuam díspares.

Com relação aos 10 países estudados, por meio da simulação realizada, percebeu-se que, embora 7 utilizem os métodos sugeridos pela OECD, o impacto varia em cada um deles, devido à prioridade atribuída aos métodos a serem utilizados, bem como pela alíquota de imposto sobre o lucro definida pela legislação de cada um dos países. O Brasil mostrou-se como o único dos países estudados que possui métodos próprios para o cálculo do preço de transferência, sendo que a aplicação destes métodos, em comparação aos sugeridos pela OECD, levou o país a uma base tributável superior à maior parte dos demais países analisados, o que combinado com a taxa de impostos sobre o lucro cobrados no país, também entre as maiores, culminou no mais alto valor de tributos.

Paraguai, mostrou-se como o país com a menor incidência tributária, uma vez que não possui legislação própria para preço de transferência, sendo, desta forma, desnecessário o cálculo do preço parâmetro para a definição da diferença a ser tributada nas transações de importações de bens e serviços. Ademais a taxa de imposto sobre o lucro no Paraguai é a menor dentre as analisadas, apenas 10%.

De acordo com os dados analisados, portanto, as divergentes legislações de preço de transferência existentes nos países da América do Sul implicam em uma diferença significativa no imposto sobre o lucro das empresas, sendo percebida na simulação apresentada uma variação de diferença de impostos devidos pela empresa XYZ que vai de US\$ 0,00 no Paraguai, a US\$1.285.200,00 no Brasil, corroborando o enunciado de Jiambalvo (2009, p. 365), de que “as diferentes legislações sobre o imposto de renda podem incentivar os preços de transferência relativamente altos ou relativamente baixos” e de Horngren, Sundem e Stratton (2004), que preconizam que as empresas multinacionais podem utilizar o preço de transferência como ferramenta para reduzir os impostos, gerando assim um lucro líquido superior.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo propôs-se a identificar as regulamentações de preço de transferência aplicadas nos países da América do Sul e sua implicação na importação de bens e serviços. Para isso, analisou-se os dados dos países no Worldwide transfer pricing reference guide 2015-2016, desenvolvido pela Ernest & Young (EY). Como o guia não contemplou informações sobre Guiana, Guiana Francesa e Suriname, o estudo centrou-se em 10 países, sendo: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

As legislações dos países foram analisadas com o objetivo de identificar semelhanças das mesmas com o que foi instituído no Guidelines pela OECD, os métodos utilizados para o cálculo dos preços de transferência e o valor do imposto sobre o lucro praticado pelos países. Posteriormente foi desenvolvido um exemplo, onde a empresa XYZ exporta peças para cada um dos 10 países. Foram aplicados os métodos de preço de transferência utilizados nos países estudados e depois evidenciada a implicação que a utilização dos mesmos traria no custo tributário das subsidiárias.

Os resultados demonstraram que o Paraguai não possui legislação que regule a aplicação dos preços de transferência, gerando, assim, implicação nula nos custos da empresa, tornando-se local atrativo para empresas multinacionais. Em contrapartida, justamente pelo fato de não tributar estas operações, estes países acabam não arrecadando tributos que seriam revertidos, posteriormente, em necessidades básicas do país, como saúde, educação, segurança, entre outros. Isto reforça as ponderações da que a utilização do preço de transferência como ferramenta para a redução do impacto tributário por parte das empresas pode ser vista também como um problema ético (MCMAHON; CORNELIUS; SMITH, 2013).

Apenas o Brasil possui métodos próprios para o cálculo do preço de transferência. No entanto, ao realizar o cálculo na empresa XYZ, Equador e Venezuela apresentaram o mesmo valor de diferença a ser tributada, uma vez que a legislação de ambos os países priorizam a utilização do método CUP. Os demais países poderiam optar pela utilização do Cost plus, o que leva a um valor de diferença a ser tributada US\$480.000,00 inferior ao do Brasil, Equador e Venezuela.

De acordo com o exemplo apresentado, Brasil e Venezuela seriam os países em que uma empresa sofreria maior impacto com a importação de mercadorias, seguidos pela Argentina e Colômbia, uma vez que estes países, além de gerarem as maiores diferenças a serem tributadas, também possuem as maiores alíquotas de imposto aplicadas sobre o lucro. Ao contrário do que ocorre no Paraguai, estes países não tendem a ser atrativos ao investimento externo de empresas com operações de transferência, embora outros fatores, como, por exemplo, o mercado interno, podem influenciar nesta decisão. Por outro lado, a maior quantidade de tributos arrecadados tende a garantir melhor qualidade de vida para a população destes países, caso adequadamente aplicados.

Como principais limitações do estudo citam-se: i) a utilização de um exemplo fictício, com dados estáticos, ou seja, que não variam como em uma empresa real; ii) o preço de mercado foi tomado com base nas transações da empresa fictícia com seus clientes, não foram analisadas possíveis operações de terceiros na comercialização de produtos similares; e iii) não foram analisados possíveis benefícios que possam ser concedidos pelo país importador, por meio de acordos com o país exportador; e iv) foram considerados somente os impostos sobre o lucro.

Sugere-se que em agendas futuras apliquem-se os métodos de preço de transferência em uma empresa real que possua unidades vinculadas em diversos países da América do Sul ou América Latina, para verificar os resultados com dados reais, para realizar uma comparação entre os resultados de cada filial e o impacto do preço de transferência em diferentes países sobre o lucro global da empresa.

## REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony; BANKER, Rajiv D.; KAPLAN, Robert; YOUNG, Mark. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.

BEUREN, Ilse Maria; GRUNOW, Aloisio; HEIN, Nelson. Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores indústrias do Brasil. **Revista Economia & Gestão**, v. 10, n. 24, p. 74-102, 2010.

CHOE, Chongwoo; MATSUSHIMA, Noriaki. The arm's length principle and tacit collusion. **International Journal of Industrial Organization**, v. 31, n. 1, p. 119-130, 2013.

COOLS, Martine; EMMANUEL, Clive; JORISSEN, Ann. Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise. **Accounting, Organizations and Society**, n. 33, v. 6, p. 603-628, 2008.

EMMANUEL, Clive. Income Shifting and International Transfer Pricing: A Three-Country Example. **Abacus**, n. 35, v. 3, p. 252-267, 1999.

ERNEST & YOUNG. **Worldwide transfer pricing reference guide**, Inglaterra: EYGM, 2016.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.. **Contabilidade Gerencial**. Rio de Janeiro: LTC Editora, 2001.

GRUNOW, Aloísio; BEUREN, Ilse M. Finalidade da utilização do preço de transferência nas maiores indústrias do Brasil. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (Online)**, v. 16, n. 2, p. 79-95, 2011.

HANSEN, Don R.; MOWEN, Maryanne M. **Gestão de custos: contabilidade e controle**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning: Cengage Learning, 2001.

HORNGREN, Charles T.; SUNDEM, Garry L.; STRATTON, William O.. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

KEUSCHNIGG, Christian; DEVEREUX, Michael P. The arm's length principle and distortions to multinational firm organization". **Journal of International Economics**, n. 89, p. 432-440, 2013.

LALL, Sanjaya. Transfer-pricing by multinational manufacturing firms. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, v. 35, p. 173-195, 1973.

LATAXNET. Latin American Tax & Legal Network. Managing Corporate Taxation in Latin American Countries 2014. Disponível em:  
<<http://www.lataxnet.net/docs/Overview/LataxnetOverview2014Final.pdf>>. Acesso em: 2 jan. 2017.

MAHER, Michael. **Contabilidade de custos: Criando valor para a administração**. São Paulo: Atlas, 2001.

MCMAHON, Connette P.; CORCELIUS, Aaron D.; SMITH, Barbara A. **International Transfer Pricing**, 2013.

OECD. ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **História**. Disponível em: <<http://www.oecd.org/about/>>. Acesso em: 8 jan. 2017.

RIBEIRO, Maria F. Os preços de transferência nos tratados internacionais: análise da legislação brasileira e dos países integrantes do MERCOSUL. **Scientia Iuris**, v. 4, p. 183-210, 2012.

RODRIGUES, Rubem M. S. Preços de Transferência: globalização e livre concorrência. **Âmbito Jurídico**, n. 55, 2008.

SCHAFER, Joice Denise; GASPARETTO, Valdirene; SCHNORREMBERGER, Darci. Preço de Transferência: Legislação dos Países da América do Sul e Implicações nas Importações de Bens e Serviços. In: CONGRESSO ANPCONT, 9., 2015, Curitiba. **Anais...** Curitiba: ANPCONT, 2015

SOLILOVÁ, Veronika. Practical application of Art. 9 OECD model convention: the Czech Republic. **Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis**, n. 62, p. 397 – 403, 2014.

WARREN, Carl S.; REEVE, Michael; FESS, Philip. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Thomson, 2008.

YAO, Jen-te. The arm's length principle, transfer pricing, and location choices. **Journal of Economics and Business**, v. 65, p. 1-13, 2013.