

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: ANÁLISE DO MÉTODO PRL À LUZ DAS MARGENS BRUTAS APURADAS PELAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO

TRANSFER PRICES: ANALYSIS OF THE PRL METHOD IN THE LIGHT OF GROSS MARGINS ENCOURAGED BY BRAZILIAN OPEN CAPITAL COMPANIES

DOI: [HTTP://DX.DOI.ORG/10.13059/RACEF.V11I2.490](http://dx.doi.org/10.13059/RACEF.V11I2.490)

Antônio Lopo Martinez

antoniolopomartinez@gmail.com

Universidade de Coimbra

Marcio Roberto de Oliveira

mroliverbr@gmail.com

Fucape Business School

Data de envio do artigo: 22 de Agosto de 2017.

Data de aceite: 12 de Junho de 2020.

Resumo: O presente artigo investiga o método dos Preços de Revenda menos Lucro (PRL), de preços de transferência, no relativo a acurácia da margem legal prescrita pela legislação brasileira. Primeiramente, a norma brasileira é comparada com o Resale Price Method (RPM), conforme diretrizes da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Na sequência, margens legais do PRL – previstas no Brasil são comparadas com aquelas efetivamente apuradas pelas sociedades anônimas brasileiras de capital aberto, no período de 1997 a 2015. Os resultados evidenciam divergências significativas entre a margem legal e a margem contábil de fato observada. Apontando para que inobstante a simplicidade e previsibilidade do método de margens fixas, existe risco de o mesmo conduzir a uma dupla tributação ou erosão da base tributária. Cabe ajustar as normas brasileiras alinhando-as gradualmente ao padrão de preços de transferência da OCDE, visando reduzir a insegurança jurídica e estimulando crescimento dos investimentos e comércio internacional.

Palavras chave: Preços de transferência, margem bruta, preços de revenda menos lucro, PRL.

Abstract: *This article investigates resale prices less profit (PRL), method of transfer prices, regarding the accuracy of the legal margin prescribed by Brazilian legislation. Firstly, the Brazilian norm is compared with the Resale Price Method (RPM), according to the guidelines of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Following, legal margins of the PRL – predicted in Brazil are compared with those effectively determined by publicly traded Brazilian corporations, in the period from 1997 to 2015. The results show significant divergences between the legal margin and the accounting margin observed. Pointing out that despite the simplicity and predictability of the fixed margins method, there is a risk that it would lead to double taxation or erosion of the tax base. It is imperative to adjust the Brazilian norms by gradually aligning them to the OECD*

transfer pricing standard, in order to reduce legal uncertainty and stimulate investment growth and international trade.

Keywords: *Transfer pricing, gross margin, resale price less profit, PRL.*

1 INTRODUÇÃO

No âmbito da tributação internacional, lucro apurado por uma empresa pode ser submetido a alíquotas próximas de zero, ou mesmo nulas, como ocorre nos paraísos fiscais; ou sofrer a incidências de alíquotas elevadas, como no caso dos Estados Unidos, onde o imposto sobre a renda das empresas pode atingir uma alíquota de 39%, de acordo com EY (2015, p. 1504). Essa variação de carga tributária induz as empresas a buscarem localidades nas quais a tributação sobre a renda seja menor.

Todavia, a decisão de estabelecer uma unidade de negócios em dado país também leva em consideração aspectos não relacionados à tributação, que possuem relevante influência na alocação de investimentos. Por exemplo: o tamanho do mercado; a disponibilidade de mão-de-obra; a existência de infraestrutura compatível com a natureza do negócio; e o nível de segurança jurídica, entre outros fatores, também são relevantes para a tomada de decisão. A análise em conjunto desses elementos pode levar os grupos econômicos multinacionais a estabelecerem unidades produtivas em localidades cuja tributação sobre a renda é considerada elevada, se comparada a outras jurisdições (SCHOLLES; WOLFSON; ERICKSON, 2015, p. 288-292).

Essa assimetria de custos tributários entre jurisdições é um incentivo para que as corporações busquem caminhos para transferir lucro entre jurisdições, o que pode acontecer através da manipulação de preços nas operações *intercompany*. As transações realizadas entre as empresas de um mesmo grupo econômico (transações *intercompany*) estão fora do campo de ação das forças de mercado – lei da oferta e da demanda. Assim, o preço praticado nessas operações pode ser determinado livremente

pelos seus administradores e controladores, os quais levarão em consideração, dentre outros fatores, variáveis de natureza tributária no momento da tomada de decisão (ENDRES; SPENGEL, 2015, p. 191-195).

Quando unidades de um mesmo grupo econômico estão estabelecidas em jurisdições tributárias distintas é possível a transferência de lucro tributável, mediante gerenciamento dos preços praticados nas operações *intercompany*. Portanto, um país que tenha um mercado consumidor relevante, e tenha fornecido a um grupo transnacional infraestrutura, mão-de-obra qualificada, fontes de matéria-prima e segurança jurídica, pode, por exemplo, não ser beneficiado com o recolhimento de imposto sobre a renda, caso a empresa gerencie os preços praticados em suas transações *intercompany*, transferindo o lucro tributável para uma jurisdição que ofereça alíquota efetiva inferior.

Essa transferência de lucro, profit shifting, pode ocorrer de duas formas: nas importações, através da aplicação de preços superiores aos que seriam praticados pelo mercado, reduzindo, portanto, a base tributável do importador mediante o reconhecimento de custos ou despesa maiores; ou nas exportações, por meio da aplicação de preços inferiores aos de mercado, por parte do exportador, ocasionando o reconhecimento de receitas menores, reduzindo a base de lucro tributável em sua jurisdição.

Nesse contexto, para mitigar a transferência de lucro entre jurisdições, sem a devida tributação, diversos países, dentre eles o Brasil, aplicam normas que têm por objetivo mitigar a movimentação de lucro entre partes relacionadas, estabelecidas em países distintos, sem a devida tributação. Essas regras são conhecidas como preços de transferência ou transfer pricing, que para Andrade (2013, p. 94), representa um dos assuntos mais complexos em matéria tributária.

No Brasil, a aplicação dessas normas acaba adquire caráter *sui generis*, dado que o país não é signatário da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), e tampouco adota dos padrões internacionais

relacionados à matéria. Enquanto as regras da OCDE têm como ponto de partida princípios econômicos para a definição dos preços de referência, as regras brasileiras são baseadas em margens fixas previstas em Lei, o que é ratificado por Mirshawka (2012, p. 118).

Em determinadas circunstâncias, a distância entre as margens previstas legalmente e aquelas apurados pelas empresas em suas atividades fica latente, como no caso da aplicação do método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL), aplicável às importações. Para esse método, a aplicação, sem a observância de ajuste tributário - a partir do ano-calendário 2001 - ficou condicionada à apuração de uma margem bruta mínima de 60% para os produtos vendidos no Brasil que tivessem em sua composição insumos importados de partes relacionadas. Em outras palavras, o produto final vendido no Brasil precisaria ter um mark-up de 150% sobre custo para que não houvesse exposição fiscal, conforme apontado por Schoueri (2013, p. 6076).

Assim, em trabalho inédito para a realidade brasileira, é apresentada a seguinte questão de pesquisa: as margens de lucro previstas na Lei nº 9.430/96, para o método PRL, encontram-se alinhadas à realidade econômica das empresas brasileiras de capital aberto para o período de 1997 a 2015? O trabalho ganha importância no contexto contemporâneo, particularmente quando o Brasil discute sobre a adoção das diretrizes de transfer pricing da OCDE. Está o método brasileiro conduzindo a um aumento do risco de dupla tributação ou o método baseado em margens é plenamente adequado?

Tendo em vista essas questões, esta investigação avalia o grau de aderência entre as margens legais e aquelas apuradas pelas empresas dentro de um contexto de ambiente de negócios. De forma secundária, o presente trabalho contraporá as normas brasileiras de preços de transferências às normas internacionais. Contribui-se para a discussão do tema a partir de uma perspectiva contábil e econômica, dado que até o momento as discussões sobre a matéria levitam em torno do Direito e da interpretação jurídica do texto legal

(MARTINEZ, 2017).

O sistema brasileiro de preços de transferência caracteriza-se por sua praticidade e previsibilidade. Destaque-se a simplicidade, como a ausência de uma detalhada análise comparativa (incluindo uma análise funcional e de risco), a liberdade de seleção do método, a utilização da abordagem de margens fixas, entre outros. Porém resta a dúvida se o método de margens fixas é o mais apropriado. Em particular, a questão de pesquisa é considerada crítica, pois desajustes podem provocar situações de dupla tributação ou de perda de receita para o Brasil.

Adicionalmente, o método PRL merece destaque por ser o mais utilizado nas importações provenientes de partes relacionadas. Isso advém não de uma preferência do contribuinte, mas de um aspecto prático: os dados necessários a sua aplicação são obtidos, em sua totalidade, a partir dos controles contábeis e fiscais da entidade brasileira, sem a necessidade de se recorrer a informações provenientes do exterior, como nos casos dos métodos PIC (que depende de operações realizadas com partes não relacionadas); e CPL (que demanda a abertura do custo de produção – apurado no exterior - do bem, serviço ou direito exportado para o Brasil).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O pilar teórico das regras de preços de transferência é o princípio *arm's length*, que se encontra sedimentado no art. 9o do Modelo de Convenção Fiscal da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE):

Quando forem estabelecidas ou impostas condições entre duas empresas associadas, em suas relações comerciais ou financeiras, diferirem daquelas que teriam sido estabelecidas entre Empreendimentos / Empresas independentes, os lucros que, na ausência dessas condições, teriam sido auferidos por uma das empresas, mas que, devido a essas condições, não foram assim auferidos, poderão ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados de acordo.

Nas palavras de Schoueri (2013, p. 733), o princípio *arm's length* consiste, sistematicamente em tratar membros de um grupo multinacional como se eles atuassem como entidades separadas e independentes. Assim, as transações realizadas entre essas entidades devem ocorrer sob as mesmas condições negociais que seriam aplicadas caso as transações tivessem sido realizadas entre terceiros (partes independentes).

O Brasil, por seu turno, optou por um caminho distinto, adotando critérios objetivos previstos em lei, sem levar em consideração análises de riscos e funções, elementos essenciais em um estudo de preços de transferência a partir do prisma das recomendações da OCDE (CARDOSO; MARTINEZ, 2014, p.284-287). Além disso, o legislador inovou ao introduzir margens fixas para a avaliação de preços de transferência, o que é ratificado por Mirshawka (2012, p. 118).

As margens de lucro presumidas, cumpre notar, são invenção do legislador brasileiro. Em nenhum país membro da OCDE, tampouco no modelo de convenção desta última, o controle dos preços de transferência se dá por meio dessa espécie de presunção. Afinal, é impossível estabelecer que uma empresa irá obter determinado percentual de lucro todas as operações que pratica.

Conforme EY (2015) as regras brasileiras de preços de transferência se desviam significativamente dos padrões internacionais, incluindo o guia da OCDE. Além disso, não existem no Brasil métodos fundamentados em divisão de lucros e análises de riscos e funções.

A opção do Brasil por um modelo simplificado de apuração dos preços de transferência é usualmente creditada à necessidade de simplificação do modelo de fiscalização. Todavia, essa opção também tem a sua origem no contexto histórico do momento de criação da norma. Em 1996, o Brasil começa a abrir a sua economia e o processo de privatização vertia ao país investimentos provenientes do exterior, realizados, sobretudo, por multinacionais.

Todavia, embora tenha optado por modelo

simplicado de preços de transferência, as normas brasileiras tiveram como inspiração o modelo da OCDE, como evidenciado na Exposição de Motivos da Lei nº 9.430/96:

As normas contidas nos arts. 18 a 24 representam significativo avanço da legislação nacional face ao ingente processo de globalização, experimentado pelas economias contemporâneas. No caso específico, em conformidade com regras adotadas nos países integrantes da OCDE, são propostas normas que possibilitam o controle dos denominados “Preços de Transferência”, de forma a evitar a prática, lesiva aos interesses nacionais, de transferências de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior.

Importante mencionar que alguns países também seguiram o caminho do Brasil e decidiram não adotar as regras da OCDE, e, portanto, o princípio *arm’s length*. Dessa forma, optaram por critérios alternativos para avaliar os preços de transferência ou, simplesmente, não adotam qualquer regra específica sobre o tema.

No Quadro 1, são apresentados os principais métodos de avaliação dos preços de transferência e a aplicação destes aos bens tangíveis, intangíveis e a serviços, de acordo com o conjunto normativo analisado:

| Base metodológica de aplicação | Método de Preços de Transferência | Ativos tangíveis | Ativos intangíveis | Serviços |
|---|---|------------------|--------------------|---------------|
| Comparação de preços | <i>Comparable Uncontrolled Price (CUP)</i> | Brasil e OCDE | Brasil e OCDE | Brasil e OCDE |
| Preços de Revenda | <i>Resale Price Method (RPM)</i> | Brasil e OCDE | Brasil e OCDE | Brasil e OCDE |
| Custo de Produção | <i>Cost Plus Method</i> | Brasil e OCDE | Brasil | Brasil e OCDE |
| Métodos baseados no cálculo da margem líquida | <i>Profit Split (comparable and residual)</i> | OCDE | OCDE | OCDE |
| | <i>Transactional Net Margin Method (TNMM)</i> | OCDE | OCDE | OCDE |
| Outros critérios | Métodos não especificados | OCDE | OCDE | OCDE |

Quadro 1: Métodos de preços de transferência – Comparativo entre as normas brasileira e o guideline da OCDE.

Fonte: Adaptado de Tila (2015, p. 26); e Levey e Wrappe (2013, p. 215).

O Quadro 1 demonstra que, a exemplo dos métodos recomendados pela OCDE, os métodos pátrios também têm como ponto de partida a comparação de preços (CUP), o preço de revenda (RPM) ou o custo de produção (cost plus) dos bens transacionados. Todavia, as semelhanças cessam nesse ponto, pois a determinação das margens, necessárias à aplicação dos métodos fundamentados em custo e preços de revenda, no âmbito da OCDE, é realizada mediante a comparação com operações idênticas ou similares obtidas no mercado e levam em condições particularidades associadas a riscos e funções econômicas dos entes envolvidos nas transações.

No Brasil, a norma estabelece margens fixas para esses métodos, tanto nas transações de importação como de exportação, sem levar em consideração análises de riscos e funções, conforme demonstrado na Tabela 1.

A Tabela 1 compila as margens fixas adotadas pelo Brasil, por método.

TABELA 1: MARGENS PREVISTAS PARA OS MÉTODOS BRASILEIROS DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

| Método | Margens | |
|------------------------------|-----------------|-------------|
| | Importações | Exportações |
| Preços de Venda menos Lucro | 20%, 30% ou 40% | 15% ou 30% |
| Custo de Produção mais Lucro | 20% | 15% |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir das disposições da nº Lei 9.430/96.

Nota: nas importações os percentuais variam de acordo com o setor de atividade da empresa importadora; enquanto nas exportações o percentual de 15% é aplicado se o revendedor no exterior é um atacadista e 30% se for um varejista.

Uma das possíveis consequências da adoção de margens fixas para a determinação do preço parâmetro nas transações *intercompany* é o provável descasamento entre as margens legais e aquelas determinadas pelo mercado – em observância ao princípio *arm's length*. A depender do método aplicado, esse desencontro pode ensejar em aumento da alíquota efetiva do imposto de renda das empresas, uma vez que mesmo observando uma margem compatível com aquela praticada pelo mercado no qual atua, a empresa será obrigada a adicionar a diferença às bases de cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Em outras palavras, eventuais diferenças entre os percentuais preconizados pela legislação e as margens de mercado podem ensejar em uma tributação de até 34% sobre a diferença entre preços praticados e parâmetro.

Na Tabela 2 o comportamento dos métodos presentes na Lei 9.430/96 é analisado à luz da comparação com as margens apuradas pelos contribuintes (MC) e as margens legais (ML), apontando as circunstâncias de ajustes de preços de transferência.

TABELA 2: COMPORTAMENTO DAS MARGENS DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA À LUZ DAQUELAS OBTIDAS PELOS CONTRIBUINTES EM SUAS TRANSAÇÕES INTERCOMPANY

| Método | Margens | Ajuste (sim/não) |
|-----------|----------------|------------------|
| PRL | $M_L > M_C$ | Sim |
| | $M_L \leq M_C$ | Não |
| CPL | $M_L \geq M_C$ | Não |
| | $M_L < M_C$ | Sim |
| PVA e PVV | $M_L \geq M_C$ | Não |
| | $M_L < M_C$ | Sim |
| CAP | $M_L \leq M_C$ | Não |
| | $M_L > M_C$ | Sim |

Fonte: Elaborado pelos autores a partir das disposições da Lei 9.430/96.

Onde:

ML = Margem prevista na Lei 9.430/96

MC = Margem apurada pelo contribuinte

Com base nas informações apresentadas na Tabela 2 se observa que a aplicação de um ajuste de preços de transferência variará em função do método escolhido e da natureza da operação (importação ou exportação), demandando atenção do contribuinte no momento da escolha do método.

3 METODOLOGIA DE APLICAÇÃO DO MÉTODO PRL

O método do preço de revenda tem como ponto de partida o preço de revenda de um bem a um terceiro independente. Desse montante são subtraídos os descontos concedidos, comissões e tributos incidentes sobre a venda assumidos pelo vendedor. Em seguida, esse valor é reduzido de uma margem lucro (margem bruta), que é calculada em função dos riscos e funções assumidos pelo vendedor, chegando-se, assim, ao preço *arm's length* da transação.

Esse método é usualmente aplicado a bens tangíveis que são vendidos para uma parte relacionada e, posteriormente, revendidos para um terceiro independente, conforme apontado por Monsenez (2013, p. 43).

Na Figura 1 é apresentado um fluxo que demonstra a aplicação do RPM:

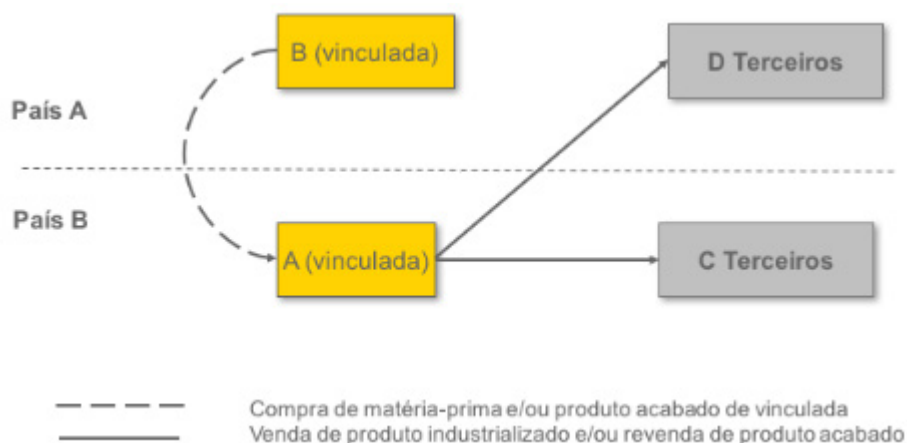


Figura 1: Método RPM - Fluxo de operações comparáveis.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em relação ao método da OCDE, o modelo brasileiro, conforme já apresentado, utiliza margens fixas, em detrimento de margens calculadas segundo uma lógica de mercado, sendo a aplicação do método balizada pela Lei nº 9.430/96 e regulamentada pela Instrução Normativa RFB nº 1.312/12, que alterou a IN SRF nº 243/02, que vigorou até 31 de dezembro de 2012.

Cabe aqui destacar que a IN RFB 1.312/12 modificou o critério de aplicação das margens de lucro. De acordo com a IN SRF 243/02, o método PRL era aplicado de acordo com o segundo critério:

- Bens importados e destinados à simples revenda (sem agregação de valor no Brasil): margem de 20%;
- Bens importados e utilizados como insumo: margem de 60%.

Com a publicação da IN RFB 1.312/12, as margens passaram a ser definidas de acordo com o setor de atividade econômica da empresa, observada a seguinte regra:

- Setores de: produtos farmoquímicos e farmacêuticos; produtos do fumo; equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos; máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odontomédico-hospitalar; extração de petróleo e gás natural; e produtos derivados do petróleo; margem de 40%
- Setores de: produtos químicos; vidros e de produtos do vidro; celulose, papel e produtos de papel; e metalurgia: margem de lucro de 30%.
- Demais setores: margem de 20%.

3.1 Metodologia de aplicação do método PRL

Com o objetivo de avaliar a adequação das margens previstas na Lei nº 9.430/9 à realidade econômica das empresas, foi realizada uma pesquisa a partir de dados provenientes da base

Economática®, contemplando as empresas de capital aberto listadas na BOVESPA, no período de 1997 a 2015.

Após a exclusão de observações não alinhadas com o propósito da pesquisa, remanesceram 4.768 observações, que foram segregadas por setor de atividade econômica, tendo como indexador o código NAICS (*North American Industry Classification System*) em nível 3, disponível na base Economática®.

Essa análise foi conduzida com base na definição de cenários, que são apresentados a seguir:

3.2 Cenários analisados

Para a análise do grau de aderência das margens legais à realidade econômica das empresas brasileiras de capital aberto, foram considerados sete cenários de análise dos dados, cujas características estão sumarizadas na Tabela 3:

TABELA 3: MARGENS LEGAIS APLICADAS A CADA CENÁRIO

| Cenário | Observações | Margens | | |
|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------------|
| | | 1997-2000 | 2001 - 2012 | 2013 - 2015 |
| Cenário 1 | 4768 | 20% | 20% | 20% / 30% / 40% |
| Cenário 2 | 4768 | 20% | 60% | 20% / 30% / 40% |
| Cenário 3 | 2932 | N/A | 60% | N/A |
| Cenário 4 | 702 | N/A | N/A | 20% / 30% / 40% |
| Cenário 5 | 577 | N/A | N/A | 20% |
| Cenário 6 | 102 | N/A | N/A | 30% |
| Cenário 7 | 23 | N/A | N/A | 40% |

Fonte: Elaborada pelos autores.

A adoção de cenários na avaliação, teve por objetivo analisar os efeitos das alterações das margens legais do método PRL no período de 1997 a 2015.

De 1997 a 2000 a margem legal prevista para o PRL era de 20%, sendo essa margem aplicável somente às importações de produtos destinados à simples revenda. Nesse período, não existia previsão expressa à aplicação do método a bens, serviços ou direitos utilizados como insumo no Brasil. Essa situação mudou com a publicação da Lei nº 9.959/00, que introduziu a margem de 60% quando da importação de insumo. Essa margem vigorou até 2012, quando foi publicada a Lei nº 12.715/12, introduzindo novas margens de acordo com o setor de atividade econômica da empresa.

Em virtude dessas mudanças legislativas, foram criados os Cenários 1 e 2, com o objetivo de avaliar, separadamente, para toda a população os efeitos das margens de 20% e 60% para o período de 2001 a 2012. Além disso, tendo em vista a não disponibilidade de informações relacionadas à natureza dos bens, serviços ou direitos importados, não foi possível distinguir, através das demonstrações financeiras, se ocorrera a importação de um item destinado à simples revenda ou qualificado como insumo, o que robusteceu a necessidade de definição dos dois cenários.

No Cenário 1 temos uma margem de 20% até 2000 (data de publicação da Lei nº 9.959/00), com a sua manutenção após esse período até 2012. Nesse cenário, assumiu-se que a empresa realizou a importação de um bem, serviço ou direito destinado a simples revenda.

Comparado ao Cenário 1, o Cenário 2 tem como diferença apenas a substituição da margem de 20% pela margem de 60% para o período de 2001 a 2012, período esse no qual esse percentual foi aplicado às importações de insumos.

O Cenário 3 foi estabelecido com o objetivo de avaliar isoladamente a relação entre a margem legal de 60% e as margens de mercado para o período de 2001 a 2012, exclusivamente. Essa análise se mostrou necessária, pois uma das críticas dos contribuintes à aplicação do método PRL residia na suposta incompatibilidade entre a margem bruta de 60% e a capacidade de geração de lucro bruto das empresas.

Com a publicação da Lei nº 12.715/12 as margens aplicáveis ao método PRL passaram a ser definidas em função do setor de atividade econômica das empresas, sendo observadas as seguintes condições, conforme redação dada ao § 12, art. 18 da Lei nº 9.430/96:

I - 40% (quarenta por cento), para os setores de:

- a) produtos farmoquímicos e farmacêuticos;
- b) produtos do fumo;
- c) equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos;
- d) máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odontológico-hospitalar;
- e) extração de petróleo e gás natural; e
- f) produtos derivados do petróleo;

II - 30% (trinta por cento) para os setores de:

- a) produtos químicos
- b) vidros e de produtos do vidro;
- c) celulose, papel e produtos de papel; e
- d) metalurgia; e

III - 20% (vinte por cento) para os demais setores.

Os Cenários de 4 a 7 foram criados para avaliar o grau de aderências das margens setoriais, introduzidas pela Lei nº 12.715/12

O Cenário 4 compreende todas as observações de 2012 a 2015, fazendo a distinção, quando aplicável, por setor de atividade econômica.

Por seu turno, os Cenários 5, 6 e 7

permitiram a análise do grau de aderência, de forma individualizada por para os setores sujeitos às margens de 20%, 30% e 40% respectivamente.

3.3 Teste do Grau de Aderência das Margens Legais

Com o objetivo de avaliar o grau de aderência das margens legais às margens de mercado, foram realizados os seguintes procedimentos, para cada um dos cenários:

a) Contagem do número de observações cuja margem bruta ficou acima da margem prevista em lei.

b) Mensuração da diferença média entre as margens legais e as margens das observações.

c) Realização do Teste T pareado para as médias, comparando as médias legais e as margens das observações, considerando um grau de significância de 0,05.

d) Aplicação do teste de Wilcoxon para amostras pareadas.

Os cálculos foram realizados na ferramenta Excel® e convalidados através do software Stata®.

4 RESULTADOS DA ANÁLISE

O resultado do primeiro procedimento está consolidado na Tabela 4 e demonstra o resumo do número de observações cujas

TABELA 4: PROPORÇÃO DAS OBSERVAÇÕES ADERENTES À MARGEM LEGAL – POR CENÁRIO

| Cenário | Observações | Dentro da margem | Fora da margem | Aderente à margem legal |
|-----------|-------------|------------------|----------------|-------------------------|
| Cenário 1 | 4768 | 3324 | 1444 | 69,71% |
| Cenário 2 | 4768 | 1512 | 3256 | 31,71% |
| Cenário 3 | 2932 | 304 | 2628 | 10,37% |
| Cenário 4 | 702 | 436 | 266 | 62,11% |
| Cenário 5 | 577 | 406 | 171 | 70,36% |
| Cenário 6 | 102 | 25 | 77 | 24,51% |
| Cenário 7 | 23 | 5 | 18 | 21,74% |

Fonte: Elaborada pelos autores.

margens brutas de mercado foram superiores às margens legais:

A análise dos resultados contidos na Tabela 4 indica que dentro de um horizonte de 19 anos (1997 a 2015) as margens previstas em lei se mostraram inferiores ou iguais àquelas apuradas pelas empresas brasileiras de capital aberto em 69,71% dos testes realizados (Cenário 1), desde que a importação fosse de bem, serviço ou direito destinado à revenda. Quando da importação de insumo, apenas 31,71% das observações estariam dentro dos limites legais (Cenário 2). Isso decorre da baixa aderência à norma legal no período de 2001 a 2012, quando a margem bruta mínima necessária à inobservância de ajuste de preços de transferência foi 60% sobre a receita líquida (Cenário 3). Nesse período, apenas 10% das empresas atenderiam ao requisito legal estabelecido na Instruções Normativa SRF nº 243/02.

Após a mudança da Lei nº 9.430/96, a partir da redação dada pela Lei nº 12.715/12, o número de observações dentro do limite legal cresce significativamente, passando a 62,11%, retornando a um nível próximo ao do Cenário 1. Essa variação pode ser um indício de que a Receita Federal Brasil percebeu que uma margem bruta de 60% estaria incompatível com a realidade econômica das empresas brasileiras, realizando a alteração da norma.

Todavia, é importante destacar que ao estratificar as observações por setor econômico, foi possível avaliar o grau de aderência das margens previstas na Lei nº 12.715/12 de forma individualizada. Para os setores sujeitos a uma

margem bruta de 20% o grau de aderência foi de 70,36% (Cenário 5), caindo 24,51% e 21,74%, para os setores sujeitos às margens de 30% e 40%, respectivamente.

Também foi verificado que uma margem média legal de 20% se mostrou inferior às margens médias praticadas no mercado (32,05%), como ficou demonstrado no Cenários 5. Isso indica que, na média, parte significativa das empresas que estão submetidas à margem de 20%, poderiam estar submetidas a uma margem superior.

Todavia, a tendência acima se inverte, quando analisamos os Cenários 6 e 7, quando as margens legais de 30% e 40%, mostram-se superiores às médias das margens de mercado em 8,60% e 16,45%, respectivamente. Isso sugere a necessidade de revisão das margens legais para alguns setores percentual de alguns setores, como, por exemplo, o químico, que apresentou uma margem média de 18,80% no período.

Na Tabela 5 são apresentados os resultados do teste de média, fundamentado nas seguintes hipóteses:

Hipótese nula (H0): $D \geq 0$

Hipótese alternativa (H1): $D < 0$

Onde: $D = \text{Margem Bruta} - \text{Margem Legal}$

O grau de significância para testar as hipóteses foi de 5%.

Para uma convalidação das hipóteses, além do teste T, também foi aplicado o teste de Wilcoxon pareado, visando a avaliação das medidas de posição, no caso em comento a mediana.

TABELA 5: TESTE DE MÉDIA – POR CENÁRIO

| Cenário | Margem Observada | Margem Legal | Diferença | Teste T | p-valor (Teste T) | p-valor (Wilcoxon) |
|-----------|------------------|--------------|-----------|---------|-------------------|--------------------|
| Cenário 1 | 28,63% | 20,31% | 8,32% | 7,23 | 1,00 | 1,00 |
| Cenário 2 | 28,63% | 44,91% | -16,27% | (13,78) | 0,00 | 0,00 |
| Cenário 3 | 29,20% | 60,00% | -30,80% | (42,42) | 0,00 | 0,00 |
| Cenário 4 | 30,22% | 22,11% | 8,11% | 1,17 | 0,88 | 1,00 |
| Cenário 5 | 32,05% | 20,00% | 12,05% | 1,43 | 0,92 | 1,00 |
| Cenário 6 | 21,40% | 30,00% | -8,60% | (5,44) | 0,00 | 0,00 |
| Cenário 7 | 23,55% | 40,00% | -16,45% | (2,92) | 0,00 | 0,01 |

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nota: **Significativo ao nível de 5%.

A partir dos resultados encontrados, depreende-se que:

1. No Cenário 1, a hipótese H0 foi rejeitada, indicando que no período de 1997 a 2015 a média e a mediana das margens brutas de mercado tendiam a ser superiores que as margens legais, considerando a importação de somente de bens destinados a simples revenda.

2. No Cenário 2, a hipótese H0 não foi rejeitada, indicando que no período de 1997 a 2015 a média e a mediana das margens brutas de mercado tendiam a ser inferiores que as margens legais, considerando a importação de somente de insumos.

3. No Cenário 3, a hipótese H0 também não foi rejeitada, indicando que no período de 2001 a 2011, as margens brutas de mercado tendiam a ser menores que as margens legais, considerando a importação de somente de insumos no intervalo considerado.

4. No Cenário 4, a hipótese H0 também foi rejeitada, indicando que após a introdução das margens setoriais introduzidas a partir de 2012, pela Lei nº 12.715/12, as margens brutas de mercado passaram ser na média e na mediada, superiores às margens legais.

5. No Cenário 5, foram isoladas as empresas submetidas a uma margem legal de 20% no período de 2012 a 2015 (após as alterações empreendidas pela Lei nº 12.715/12). Nesse cenário, a hipótese H0 também foi rejeitada, indicando que a média e mediana das margens de mercado foram superiores, no período, às margens legais.

6. O Cenário 6, por seu turno, isola as empresas submetidas a uma margem legal de 30%. Nesse cenário a hipótese H0 também foi aceita, revertendo a conclusão do Cenário 5. A rejeição de H0 nesse cenário indica que a margem legal de 30% é superior à média e a mediana das margens de mercado para o período analisado.

7. Por fim, no Cenário 7 a hipótese também não foi rejeitada, ratificando a mesma conclusão do Cenário 6, mas somente para as empresas submetidas a uma margem legal de 40%.

A partir da análise dos cenários, verifica-

se que a aplicação de uma margem legal de 20% acaba por não gerar ajustes e preços de transferência para a maior parte das empresas analisadas.

Por outro lado, quando a margem é majorada para 30%, 40% e 60%, a situação se reverte e um volume maior de empresas acaba por apresentar ajustes de preços de transferência, quando aplicado o método PRL.

Aplicação do teste T e do teste de Wilcoxon pareado ratificaram estatisticamente esse entendimento, demonstrando que o resultado da análise foi consistente, tanto sob a perspectiva da comparação médias quando das medianas.

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A partir da análise dos dados, verificou-se que a margem legal de 20% possui aderência à realidade econômica da amostra selecionada. Sua aplicação permitiu que as empresas analisadas não observassem, na média e na mediana, ajustes de preços de transferência.

Por outro lado, a margem de 60%, que vigorou de 2001 a 2012, para as importações de insumos, desloca a discussão para outro extremo, fazendo com que apenas 10,37% das empresas analisadas não apresentassem ajustes globais, caso tivessem realizado importações de insumos de partes relacionadas.

A adoção de uma margem de 60%, no período, aumentou o número de litígios envolvendo a aplicação do método. Em levantamento realizado durante a elaboração do presente trabalho, somente em relação às decisões proferidas pelo Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF), no período de 29/02/12 a 11/03/16, foram julgados 45 casos envolvendo a aplicação do método PRL. Desse total, 35 embates tiveram desfecho favorável à Receita Federal do Brasil e 10 em benefício dos contribuintes (Vide Anexo).

As discussões em torno da margem de 60% foram parcialmente mitigadas pela introdução das margens setoriais, trazidas pela Lei nº 12.715/12. Analisando as margens de 20%, 30% e 40%, introduzidas por essa norma, foi possível

preender um grau de aderência à norma para 70,36% (Cenário 5) da amostra, percentual muito próximo dos 69,71% encontrados no Cenário 1. Isso indica que a aplicação de uma margem de 20% tende a não aumentar a alíquota efetiva das empresas analisadas, seja no período anterior ou como no posterior à introdução das margens setoriais.

Outra conclusão possível diz respeito às margens de 30% e 40%, que ao serem analisadas separadamente (Cenários 6 e 7) apresentaram comportamentos próximos ao da margem de 60%, ao apresentarem uma baixa aderência (24,51% e 21,74% respectivamente). Importante aqui ressaltar que, uma variação de apenas 10% da margem legal (de 20% para 30%) implicou em uma redução do grau de aderência de 70,36% para 24,51% (variação de 45,85%). A análise dessa sensibilidade, pode representar um bom tema de estudo para trabalhos futuros acerca do tema.

Os resultados do presente estudo sugerem que o Governo Federal identificou as distorções geradas pela margem de 60%, quando da aplicação do método PRL a insumos, e se valeu das disposições contidas na Lei nº 12.715/12 para mitigar os impactos tributários aos contribuintes, introduzindo margens menores (30% e 40%). Essa medida, representou um avanço, uma vez que as discussões em torno das margens do PRL-60% culminavam em um elevado número de litígios na esfera administrativa, que fatalmente, foram e serão convertidos em lides na esfera judicial, no caso de derrota do contribuinte (maioria dos casos analisados), reduzindo a velocidade de resposta antes julgadores.

6 CONCLUSÕES

Por se tratar do único método de preços de transferência, para as importações, cuja aplicação não depende de informações provenientes de terceiros, o PRL tende a ser o método usualmente selecionado pelos contribuintes para testar os preços praticados com partes relacionadas.

O PRL permite superar as dificuldades

relativas à disponibilidade de informações em transações comparáveis, sendo econômico no uso de recursos administrativos e financeiros, com baixos custos e litigiosidade. O sistema brasileiro tem o benefício de assegurar a base tributária brasileira, tendo em vista a previsibilidade e praticidade. Entretanto o sistema pode conduzir conforme documentado nesta pesquisa a potenciais riscos de dupla tributação ou de erosão da base tributária.

Uma das críticas à aplicação do método decorre da aderência das margens legais, previstas em Lei, à realidade das empresas brasileiras. Nesse sentido, o presente estudo numa perspectiva contábil apresentou elementos que permitem em caso específicos uma crítica sobre os percentuais aplicados, indicando que os mesmos se manifestam em vários cenários com divergências significativas entre a margem prescrita legalmente e a margem contábil de fato observada. Confirmando que efetivamente nos diversos cenários, ocorre o risco de dupla tributação ou de erosão da base tributária.

O Brasil adotou um sistema que resguarda a base tributária brasileiro até certo ponto, previsível e fácil de ser adotado pelos contribuintes e administração tributária. Porém, a simplicidade pode estar minando os objetivos principais das regras de preços de transferência, conduzindo a dupla tributação e a transferência de lucros com perda de receita para o Brasil.

O risco de dupla tributação prejudica o comércio internacional e os investimentos. E por sua vez, o método de margens fixa pode comprometer a capacidade da administração tributária prevenir as práticas de erosão da base tributária e transferência de lucros (BEPS) resultando em perda de receita tributária. Para tratar as anomalias críticas identificados, parece ser inevitável que algumas das regras existentes precisarão ser substituídas ou aprimoradas para alinhá-las de modo gradual ao padrão internacional de preços de transferência da OCDE.

Por fim, embora existam limitações quanto à obtenção de dados das operações sujeitas a preços de transferência realizadas

pelas empresas, o presente estudo abre espaço para futuros trabalhos que envolvam a avaliação contábil e econômica das regras de preços de transferência brasileiras, permitindo uma discussão da compatibilidade das nossas regras com o ambiente econômico das empresas que atuam no Brasil e, posteriormente, permitindo que as nossas normas incorporem elementos mais próximos daqueles já adotados no âmbito da OCDE, algo que entende-se seria de grande valia, em um mundo econômico globalizado, reduzindo também a insegurança jurídicas nas transações internacionais.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, E.; LINS, L.; BORGES, V. **Contabilidade tributária**: um enfoque prático nas áreas federal, estadual e municipal. São Paulo: Atlas. 2013.

BRASIL. Lei n. 9430, de 27 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 27 dez. 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9430.htm>. Acesso em: 20 fev. 2015.

_____. Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa SRF nº 243, de 1 de novembro de 2002. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 01 nov. 2002. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=15119>>. Acesso em: 17 set. 2016.

_____. Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa RFB n. 1312, de 28 de dezembro de 2012. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 28 dez. 2012. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=39257>>. Acesso em: 17 set. 2016.

CARDOSO, B.O.; MARTINEZ, A.L., Preço de transferência nas operações com ativos intangíveis: Uma análise do modelo brasileiro, Revista de Estudos Tributários e Aduaneiros, v. 01, n. 01, p. 277–301, 2014.

ENDRES, Dieter; SPENGLER, Christoph (Orgs.). International company taxation and tax planning. Alphen aan den Rijn, the Netherlands: Kluwer Law International, 2015.

EY. Worldwide corporate tax guide. New York: EY, 2015. Disponível em: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/\\$FILE/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/$FILE/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf)>.

LEVEY, M.; WRAPPE, S. Transfer pricing: rules, compliance and controversy. Chicago: Wolters Kluwer CCH. 2013.

MARTINEZ, A. L., The U.S. Tax Reforms and the WTO, Working Papers do Boletim de Ciências Económicas, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 25, 2019, <https://www.uc.pt/fduc/ij/publicacoes/pdfs/wp_bce/numero25_BCE_2019.pdf>.

MARTINEZ, A. L., Agressividade Tributária: Um Survey da Literatura. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC), v. 11, n. 0, p. 106–124, 2017.

MONSENEGO, J. **Introduction to transfer pricing**. Lund: Studentlitteratur, 2013.

MIRSHAWKA, V. **Preços de Transferência: diferentes visões**. 2012. 149.f. Dissertação (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito USP, São Paulo (SP), 2012.

SCHOLES, Myron S.; WOLFSON, Mark A.; ERICKSON, Merle Matthew; et al. Taxes and business strategy: a planning approach. Fifth edition. Boston: Pearson, 2015.

SCHOUERI, L. E. **Preços de transferência no direito tributário brasileiro**. 3. ed. São Paulo: Editora Dialética, 2013.

TILA, D. Transfer pricing: a multistate tax issue. Journal of State Taxation, Milwaukee, 2015.