

A aplicação do transfer pricing conforme as regras brasileiras¹

Bruno de Brum Maciel¹

Júlia Lopes Rodrigues²

Filipe Martins da Silva³

Resumo: O tema do presente estudo é de grande relevância para o cenário tributário mundial, no que se refere a tributação sobre renda, pois com a globalização em constante evolução, as empresas sempre procuram formas legais para que a tributação não seja tão onerosa a ponto de prejudicar o desenvolvimento de seus negócios. Quando as empresas utilizam de artifícios para evitar a tributação sobre a renda, há a necessidade de serem criados mecanismos para evitar este desvio, surgindo assim o Transfer Pricing (TP) ou Preço de transferência. O TP é regido pela Lei 9.430 e Instrução normativa 1.870/2019 e são regras utilizadas para neutralizar os efeitos fiscais de possíveis manipulações nas transações de importação e exportação realizadas entre empresas vinculadas, assim denominadas as empresas que participam, direta ou indiretamente, da administração ou capital de outra empresa localizada em país diverso, ou empresas sediadas em paraíso fiscal, de acordo com a Instrução normativa 1.037/2010. Entre os países citados na instrução, estão: Hong Kong, Líbano, Maldivas, Panamá e Polinésia Francesa. O cálculo do Transfer Pricing está de acordo com os métodos e normas sugeridos pela Organização para a Cooperação e desenvolvimento Econômico (OCDE), mas todos os países tem autonomia para integrar a lei modelo em sua legislação tributária da melhor forma. A legislação Brasileira, Lei 9.430 e Instrução normativa 1.870/2019, estabelece os seguintes métodos de cálculo de preço a serem praticados no Brasil: Métodos de importação: PIC – Preços independentes comprados; CPL – Custo de produção mais lucro; PRL – Preço de revenda menos lucro (margem 20%, 30% e 40%); PCI – Preço sob cotação na importação (Vigente a partir de 2013 e obrigatório no caso de commodities). Métodos de exportação: PVEX – Preço de venda nas exportações; PVA – Preço de venda por atacado no país de destino, diminuído do lucro; PVV – Preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro; CAP – Custo de aquisição ou de produção mais tributos e lucro; PECEX – Preço sob cotação na exportação. Com base no exposto, foi definido a seguinte questão problema: qual o impacto do Transfer Pricing em uma indústria brasileira que possui coligada no exterior? Para responder a questão problema foi definido o seguinte objetivo geral: apresentar impacto do Transfer Pricing em uma indústria brasileira que possui coligada no exterior. Para atender o objetivo geral foram definidos três objetivos específicos: (1) Calcular o Transfer Pricing; (2) Comparar os métodos de cálculo Transfer Pricing; e (3) Identificar qual o melhor método de cálculo

¹ Centro Universitário Cesuca. Graduando do curso de Administração. E-mail: bmaciel295@gmail.com

² Centro Universitário Cesuca. Graduanda do curso de Administração. E-mail: julia_rodrigues99@hotmail.com

³ Centro Universitário Cesuca. Docente do curso de Ciências Contábeis. E-mail: filipesilva@cesuca.edu.br

do Transfer Pricing. A metodologia aplicada no estudo é descritiva, quanto ao seu objetivo; qualitativa, quanto a sua abordagem; com aplicação de um estudo de caso, quanto ao seu procedimento. Por tratar-se de um estudo em andamento, está sendo aguardado a liberação da lista dos produtos por parte da empresa em estudo, pois ela solicitou sigilo nos dados, para posteriormente efetuar o cálculo do TP para o estudo.

Palavras-chave: Preço de Transferência; Paraíso Fiscal; Importação.

ⁱ Este resumo foi destaque na XIV Mostra de Iniciação Científica do Cesuca 2020.