



LAILLA FABRIS HENRIQUES

**OS EFEITOS DAS EXPORTAÇÕES DE *COMMODITIES* NA LEGISLAÇÃO
BRASILEIRA DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA E SUAS IMPLICAÇÕES COM O
SEXTO MÉTODO DA OCDE**

Tese de Mestrado
apresentada à
Universidade Católica
Portuguesa, como
requisito para obtenção do
título de Mestre.
Professor Orientador

**MESTRADO EM DIREITO FISCAL
LISBOA, PORTUGAL, 31 DE MAIO DE 2016**



LAILLA FABRIS HENRIQUES

OS EFEITOS DAS EXPORTAÇÕES DE *COMMODITIES* NA LEGISLAÇÃO
BRASILEIRA DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA E SUAS IMPLICAÇÕES COM O
SEXTO MÉTODO DA OCDE

Tese de Mestrado
apresentada à
Universidade Católica
Portuguesa, como
requisito para obtenção do
título de Mestre.
Professor Orientador

MESTRADO EM DIREITO FISCAL
LISBOA, PORTUGAL, 31 DE MAIO DE 2016

Dedicatória

Dedico este trabalho à minha família, que me apoia mesmo tão distante para que eu pudesse viver a incrível experiência do Mestrado em Lisboa.

“A política tributária no País impede que as empresas aqui instaladas se mostrem competitivas no exterior – o Brasil exporta tributos – assim como elimina as concorrências das empresas dentro do País, pois o produto estrangeiro é menos tributado do que o brasileiro... Com uma legislação complexa, mesmo o contribuinte honesto acaba cometendo erros, por não entender a legislação”.

(Ives Gandra da Silva Martins)

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo examinar, através de uma abordagem multidisciplinar, o regime brasileiro de controle dos preços de transferência no enfoque da exportação das *commodities*.

A abordagem será em relação às situações de aplicabilidade da legislação brasileira, e a comparabilidade da aplicação do método do cálculo em confronto com os países destinatários que em sua maioria são membros da OCDE e que possui como principal característica o princípio do “*arm’s length*” e uma metodologia mais serena e que facilita as relações entre os países.

O instituto é um mecanismo de forma a evitar que sejam ocultados ou desviados lucros, sem impactar no estímulo e no desenvolvimento econômico das exportações.

Ocorre que diante da especificidade da legislação brasileira que já promove impactos internos e através de duríssimas autuações, afetando a competitividade do produto nacional de forma igualitária no mercado internacional e o funcionamento da economia brasileira nos moldes internacionais.

Entretanto, para consolidação da aplicação do preço de transferência no comércio exterior relativo às *commodities*, o empresariado necessita de uma clareza na sua visão jurídica e operacional, bem como de uma uniformização da legislação interna em consonância com as *Guidelines* da OCDE de modo a facilitar as relações entre países destinatários de forma segura e estável, que em sua maioria são membros da OCDE e que possuem diretrizes consolidadas ou em vias de ser.

Com isso poderia o Preço de Transferência ser praticado com menos dificuldade em relação a sua administração, etapas, burocracia, procedimentos e interpretação de sua intrincada legislação.

Palavras-chave: Preço de Transferência – *Commodities* – Legislação Brasileira – OCDE – Sexto Método

ABSTRACT

This study aims to examine, through a multidisciplinary approach, the Brazilian system of control of transfer pricing in the focus of export *commodities*.

The approach will be in relation to situations of applicable Brazilian law, and comparable application of confrontation in the calculation method with recipient countries that are mostly members of the OECD and which has as main feature the principle of "arm's length" and a more serene and methodology that facilitates relations between countries.

The institute is a mechanism in order to avoid being hidden or diverted profits without impacting the stimulus and economic development of exports.

Is that given the specificity of the Brazilian legislation that already promotes internal impacts and legal uncertainty through draconian fines, resulting in the national product competitiveness equally in the international market and the functioning of the Brazilian economy in international mold.

However, to consolidate the application of transfer pricing in foreign trade on the *commodities*, businesses need clarity in their legal and operational vision, a standardization of domestic legislation in line with the OECD guidelines in order to facilitate relations between recipient countries in a safe and stable manner, which mostly are members of the OECD and that have consolidated guidelines or about to be.

You could transfer the price to be practiced more easily in relation to its administration, steps, bureaucracy, procedures and interpretation of its intricate legislation.

Keywords: Transfer Price - *Commodities* - Brazilian legislation - OECD - Sixth Method

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	08
1 COMMODITIES	09
1.1 Definição	09
2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA	10
2.1 Definição	10
2.2 Princípio <i>Arm's Length</i>	12
2.3 Legislação no Brasil	14
2.3.1 Métodos do Cálculo para aplicação do Preço de Transferência no Brasil	16
2.3.1.1 Relação subjetiva na aplicação dos métodos	19
2.3.1.2 Relação territorial na aplicação dos métodos	20
2.4 Legislação em Portugal	21
2.4.1 Relação subjetiva na aplicação dos métodos	21
2.4.2 Relação territorial na aplicação dos métodos	22
2.5 Acordos De Dupla Tributação	24
3 OCDE	25
3.1 Métodos da OCDE	25
3.2 BEPS	25
3.3 <i>Guidelines</i> da OCDE	26
3.4 <i>Soft Law</i> – Acordos	27
4 SEXTO MÉTODO	27
4.1 Definição	27
4.2 Sexto Método na Argentina	29
4.3 Outros sistemas similares na América Latina	31
4.3.1 Uruguai.....	32
4.3.2 Peru.....	32
4.3.3 República Dominicana	33
4.3.4 Equador	33

4.4 Demais países com relação econômica forte com o Brasil	33
4.5 Posição assumida pela OCDE	34
4.6 Posição Jurisprudencial	35
5 NORMAS CFC E ANTIABUSO	37
6 PROBLEMAS QUE DIFICULTAM A APLICAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL	38
6.1 Dispersão de Contradições da Legislação que Rege o <i>Preço de Transferência</i>	38
6.2 Desvantagens da Utilização do Ponto de Método Fixo	39
6.3 Situações diversas ferem o princípio da isonomia	39
6.4 Data da Transação que pode culminar em ajustes	40
CONCLUSÃO	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44
OUTRAS REFERÊNCIAS.....	48

INTRODUÇÃO

O comércio internacional está presente em grande parte da história da humanidade, mas a sua importância econômica, social e política se tornaram crescentes nos últimos séculos.

O momento atual é de globalização mundial. As empresas precisam tomar um posicionamento frente aos novos desafios do mercado internacional, sobretudo na questão da competitividade e alcance de novos mercados, ou, na manutenção dos mercados já alcançados.

Neste contexto, o empresariado, com inúmeros desafios, está à busca de instrumentos eficazes para melhoria do setor produtivo e alcançar a esperada competitividade, que se manifesta em lidar de igual para igual com as empresas estrangeiras.

Não se deve, no entanto, descuidar do atendimento das exigências do comércio internacional. A competitividade esperada advém de medidas imprescindíveis, sobretudo na formulação de incentivos fiscais, redução de custos, ampliação do parque industrial, melhor qualidade e produtividade etc.

No contexto do mercado internacional, a aplicação do preço de transferência não pode impedir que os países em desenvolvimento mantenham seus produtos competitivos, aplicando ajustes de forma desproporcional, diante de um possível conflito entre lei interna de um país e os acordos de bitributação com países membros da OCDE no que tange a aplicação do princípio do “*arm’s length*”.

Infelizmente, apesar da importância deste instituto no contexto mundial, vale ressaltar que a política do preço de transferência é tão atraente quanto dificultosa em relação à sua administração e interpretação da sua intrincada legislação. A sua operacionalização deve ser cuidadosa por envolver rotinas relativamente fragmentadas e, como já falamos, uma legislação complexa, mutante e confrontante com outros países.

Mesmo assim não pode se olvidar que é justamente o objetivo maior desta pesquisa, argumentar e destacar os problemas que dificultam a relação do Brasil em um contexto com os países membros da OCDE, bem como a solução para evitar contencioso e aproximar as relações, além de realizar uma abordagem sobre o tema, por ser um trabalho informativo, vez que a exportação de *commodities* ainda é carecedor de maiores informações.

O método do procedimento será bibliográfico, com pesquisa em revistas jurídicas, internet, livros que tratam do Direito Tributário e Comércio Internacional, na legislação aplicável ao regime.

1 COMMODITIES

1.1 Definição

Commodity, para efeitos legais, é aquele bem sujeito a preço público em bolsa de mercadoria e futuro internacionalmente reconhecida, assim categorizada e utilizada pelo legislador brasileiro quando utilizou a expressão nesse sentido, em legislação própria¹.

Em outro passo, a norma brasileira tentou definir *commodities* para a aplicação de um dos métodos de Preço de Transferência relativo à exportação por cotação, colocando anexos à norma para moldar uma definição²:

- (a) Anexo I da norma: *commodities* estariam definidas em uma relação de produtos listados neste anexo, cumulativamente com o anexo II,
- (b) Anexo II da norma: requisito de que seja tais produtos sejam sujeitos a preço público em bolsa de mercadorias e futuros listados neste anexo.
- (c) Anexo III da norma: ou que estejam sujeitos a preços públicos nas instituições de pesquisas setoriais, internacionalmente reconhecidas, listadas neste anexo.

Podemos avançar e comparar o conceito da legislação brasileira com aquele que se extrai em geral do termo *commodities*³.

Houaiss⁴ aborda o conceito de forma mais literal e o direciona para a prevalência de característica bruta, produzidas em escala mundial destinada ao comércio externo e que possua preço determinado pela oferta e procura internacional. No mesmo sentido quando analisamos o conceito em dicionário de Economia⁵.

¹ Brasil. Lei nº 9.430, 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*. art. 19-A: “O Método do Preço sob Cotação na Exportação - PECEX é definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas”.

Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9430.htm>, Acesso em: 04 de dezembro de 2015.

² Brasil, Instrução Normativa nº 1.312/2012 da Receita Federal do Brasil, no artigo 34, § 3º: 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.

³ SRAFFA, Piero. *Production of Commodities by means of commodities. Preclude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge University Press. 1960.

⁴ HOUAISS, Antônio. *Dicionário da Língua Portuguesa*. 1ª ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001. “Commodity. S.f. ECON 1 qualquer bem em estado bruto, ger. de origem agropecuária ou de extração mineral ou vegetal, produzido em larga escala mundial e com características físicas homogêneas, seja qual for a sua origem, ger. destinado ao comércio externo 1.1 cada um dos produtos primários (p.ex., café, açúcar, soja, trigo, petróleo, ouro, diversos minérios, etc.), cujo preço é determinado pela oferta e procura internacional 1.2 [...]”

⁵ SANDRONI, Paulo. *Novíssimo Dicionário de Economia*. São Paulo: Best Seller, 2001.

O Chicago Mercantile Exchange (CME), principal e mais diversificado mercado de derivativos do mundo, define em seu “livro de regras”, o significado de *commodity* como: “*any product approved and designated by the Board for trading or clearing pursuant to the rules of the Exchange*”⁶. Isto é, possui conceito voltado para aprovação de qualquer produto e designado pelo Conselho para a negociação e de compensação, em conformidade com as regras da bolsa.

Encontram-se no mercado as mais diversas definições de *commodity*. Não existe uma definição única de *commodity*, pois o mercado, um dirá uma coisa, o outro dirá outra; haverá opiniões divergentes.

Ressalta-se, entretanto, que um produto quando maciçamente monopolizado por um país ou por uma região, não seria considerado *commodity*, porque ele não estaria sujeito à cotação internacional, estaria sujeito a interferência no preço. Já por esta característica, estaria excluída a possibilidade de este produto ser considerado *commodity*, esse é um dos pontos de recorte da definição.

Porém, iremos adotar como ponto de partida o pressuposto em reconhecer que pelo menos é aceitável a posição do legislador brasileiro que utiliza o critério de *commodity*, ao aplicar o seu preço de transferência, segundo o qual seriam os bens sujeitos aos valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, devendo tal mercadoria possuir os mesmos parâmetros e características nos diversos países.

2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

2.1 Definição

O Preço de Transferência é o preço praticado na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, entre empresas relacionadas ou vinculadas.

Na norma brasileira, entende-se por empresas relacionadas ou vinculadas, em suma, a a matriz ou a sua filial ou sucursal domiciliada no Brasil e sua respectiva matriz ou filial situada no exterior, ou, ainda, que tenha participação societária, ou que seja controlada ou coligada, ou associada⁷, excluindo as transações praticadas por partes independentes.

⁶ Disponível em: <http://www.cmegroup.com/rulebook/files/CME_Definitions.pdf> Acessado em: 12 de fevereiro de 2016. P. 2.

⁷ Será considerada vinculada à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:

- 1) a matriz desta, quando domiciliada no exterior;
- 2) a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;

Aplica-se ainda o preço de transferência mesmo nas relações comerciais com empresas não relacionadas, mas que estejam situadas em paraíso fiscal ou tenham regime fiscal privilegiado⁸.

Na transação entre partes relacionadas, há um preço e este deve ser o preço de mercado, configurando um parâmetro para que seja equalizada a distribuição de riqueza ou renda, entre partes relacionadas de forma a evitar o desvio de lucro e consequências danosas ao grupo empresarial.

Isso porque, conforme bem salientado pelo Professor Dr. Luis Eduardo Schoueri⁹, “a importância da fixação de preços de transferência adequados é matéria que deve interessar até mesmo ao próprio grupo: uma eventual cobrança a maior ou a menor implicará desvio de lucros, distorcendo os resultados globais do grupo”.

O critério para aplicação do preço é o critério de comparabilidade, a fim de evitar a diferenciação dos contribuintes que se encontrem em situação equivalente.

No direito brasileiro isso está relacionado ao Princípio da Igualdade, que possui premissas condizentes no direito internacional conforme muito bem explanado pelo Dr. Schoueri em citação¹⁰ aos ensinamentos do Professor alemão Klaus Tipke, que visa dar tratamento igualitário aos os contribuintes que se encontrem em situação equivalente por meio da aplicação do critério de comparação.

3) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º, art. 243 da Lei das S.A.;

4) a pessoa jurídica domiciliada no exterior que seja caracterizada como sua controlada ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º e art. 243 da Lei das S.A.

5) a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos 10% (dez por cento) do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;

6) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiver participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta, na forma 4 definida nos §§ 1º e 2º, art. 243 da Lei das S.A.;

7) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio, conforme definido na legislação brasileira, em qualquer empreendimento;

8) a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta;

9) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que goze de exclusividade, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos;

10) a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.

⁸ Cf. legislação, *op. cit* (nota 1), art. 24, 24-A e 24-B.

⁹ SCHOUERI, Luís Eduardo. *Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro*. 3ª ed. São Paulo: Dialética, 2013, p. 18.

¹⁰ Cf. Luis Eduardo Schoueri, *op. cit*, (nota 9), p. 14-16.

2.2 Princípio *Arm's Length*

O princípio *Arm's Length* é o princípio norteador para a aplicação das normas de Preço de Transferência, adotado e consolidado principalmente pela OCDE¹¹ (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e também adotado pela ONU (Organização das Nações Unidas), bem como possui reflexos em compromissos internacionais firmados pelo Brasil, como o Acordo com a OMC (Organização Mundial do Comércio).

Este princípio consiste em uma aplicação voltada para a teoria da entidade separada (*separate entity approach*), no sentido de que membros de um grupo multinacional devem atuar como entidades separadas. Além de ter sua aplicação em grupos multinacionais, também é aplicado nas administrações tributárias.

Schoueri¹² reproduz de forma bem clara e objetiva em sua obra as características fundamentais deste princípio abordadas por Guglielmo Maisto,¹³ com base em uma definição proposta pela OCDE, quais sejam: análise transacional, comparação (ou similaridade), contrato de direito privado, características de mercado aberto, características subjetivas e análise funcional:

(..)

- *análise transacional*: o preço *arm's length* deve ser estabelecido a partir de uma transação identificada (ou de um grupo de transações relacionadas) (..) sendo possível uma série de operações (..)

- *comparação (ou similaridade)*: a transação identificada (ou o grupo de transações identificado) deve ser comparada com outra transação, similar ou idêntica, hipotética ou real, com características idênticas ou similares (..)

- *contrato de direito privado*: o preço *arm's length* deve levar em conta quaisquer obrigações legais assumidas pelas partes contratantes e, portanto, os efeitos jurídicos da transação não podem (em princípio) ser desconsiderados (..)

- *características de mercado aberto*: o preço *arm's length* deve basear em condições de mercado, refletindo, assim, práticas comerciais normais (..)

- *características subjetivas*: o preço *arm's length* deve levar em conta as circunstâncias particulares que caracterizam a transação (..)

- *análise funcional*: a determinação do preço *arm's length* deve levar em conta as funções desempenhadas pelas empresas associadas (..)

¹¹ OECD - Organization for Economic Co-operation and Development.

¹² Cf. Luis Eduardo Schoueri, *op. cit.* (nota 9), p. 39-41.

¹³ MAISTO, Guglielmo..*General Report, International Fiscal Association, Transfer Pricing in the Absence of Comparable Market Prices*, Cahiers de Droit Fiscal International, vol. LXXCIIa, Deventer: Kluwer, 1992. Pg. 19-75.

Estas características precisam a aplicação e funcionamento do princípio *arm's length*. É possível identificá-las nas Convenções destinadas a evitar a dupla tributação, que são baseadas na Convenção-Modelo proposta pela OCDE, como a Convenção celebrada entre Brasil e Portugal¹⁴:

(..) Artigo 9º Empresas Associadas

- Quando:

a) uma empresa de um Estado Contratante participar, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa do outro Estado Contratante; ou

b) as mesmas pessoas participarem, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante,

e, em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, consequentemente, tributados (grifo nosso).

Com isso, verifica-se que a OCDE aponta o princípio *arm's length* como norteador para as questões de preço de transferência.

O Brasil não é membro da OCDE. Entretanto, muitos doutrinadores brasileiros defendem que a legislação brasileira buscou seguir as diretrizes por ela estabelecidas,¹⁵ cuja opinião compartilho, no sentido de ser possível identificar a positividade do princípio na exposição dos motivos no projeto de lei que acabou sendo transformado na lei brasileira¹⁶, bem como no seu aspecto contextual:

“12. As normas contidas nos artigos 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 transferência de recursos para o Exterior, mediante a manipulação dos preços

¹⁴ Decreto nº 4.012, de 13 de novembro de 2001.

¹⁵ CARVALHO, Paulo de Barros. *Preço de Transferência no Direito Tributário Brasileiro*. In: PEIXOTO, Marcelo Magalhães; FERNANDES, Edison Carlos (coord.). *Tributação, Justiça e Liberdade*. Curitiba: Juruá, 2004.

BRIGAGÃO, Gustavo e LYRA, Bruno. *Transfer Pricing – Regras Brasileiras frente aos Tratados Internacionais*. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

¹⁶ Cf. legislação, *op. cit* (nota 1).

pactados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior”

Ademais, como defende o Schoueri, o princípio se coaduna com o conceito de renda e com princípio da igualdade e correspondência com os tratados e acordos para evitar a dupla tributação e a correspondência nas relações internacionais.

De outra forma, há doutrinadores que argumentam não haver referência na legislação brasileira à adoção do princípio *arm's length*¹⁷, aduzem haver contradição na exposição de motivo da legislação brasileira diante dos seus enunciados prescritivos, bem como o entendimento de que as regras envolvidas nas normas brasileiras seriam mais voltadas para fórmulas do que uma análise do princípio norteador, ou ainda, também apoiada no fato de não ter sido expressa a adoção do referido princípio na legislação.

2.3 Legislação no Brasil

A essência das normas de preços de transferência no sistema tributário brasileiro segue a via do valioso ensinamento de João Dácio Rolim¹⁸, in verbis:

“As justificativas, do ponto de vista econômico e jurídico, para se adotar o controle sobre os preços de transferência são basicamente as seguintes:

- a) as pessoas envolvidas podem ser consideradas no fundo as mesmas, adotando-se em parte a desconsideração da personalidade jurídica;*
- b) os países mais desenvolvidos como exportadores de capital tendem a arrecadar menos nas operações realizadas, entre si ou com outros países, envolvendo partes relacionadas;*
- c) a soberania fiscal de cada país justificaria a adoção dos preços de transferência, estando presente a intenção de evasão fiscal na realização de operações internacionais entre partes vinculadas;*
- d) o real objetivo negocial ou econômico das partes envolve uma margem de lucro razoável, dentro de circunstâncias e condições concretas”.*

¹⁷ CHAPINOTI, Maurício Braga. *Preços de Transferência e valoração aduaneira*. P. 261. São Paulo: Aduaneiras, 2010

¹⁸ ROLIM, João Dácio. *As presunções da Lei 9.430/96 e os Casos Especiais nos Preços de Transferência*. "in" *Tributos e Preços de Transferência*. Coord. ROCHA, Valdir de Oliveira. Dialética, São Paulo, 1997. p. 41.

Com base em tais excertos, percebe-se que a intenção precípua do legislador foi, em apertada síntese, coibir a transferência indireta de lucros (não-tributados) para o exterior, através da pactuação de preços inferiores ao praticado no mercado, em operações de importação e exportação realizadas entre pessoas jurídicas vinculadas.

O Preço de Transferência na legislação brasileira possui sua origem na Lei nº 9.430/96. Após isso, houve normas legais e infralegais que modificaram, substituíram ou alteraram o conteúdo normativo, dentre elas a atualização pela Lei 12.715/2012.

Em síntese, a legislação visa determinar que toda empresa que importa e exporta produtos, insumos e serviços de outras empresas do mesmo grupo em países distintos (as chamadas operações *intercompany*) ou de paraísos fiscais, tem que comprovar ao Fisco que o valor da transação é equivalente aos preços praticados no mercado.

Como exemplo, as principais normas que regem o Preço de Transferência no Brasil:

- ♦ Lei nº 9.430/96, que introduziu o controle dos Preços de Transferência;
- ♦ Lei nº 10.451/02, que ampliou o conceito de pessoa vinculada;
- ♦ Lei nº 10.833/03, que estabeleceu normas de simplificação nas exportações, na apuração do preço de transferência;
- ♦ Lei nº 11.196/05, que autoriza o Ministro da Fazenda utilizar de mecanismos para ajustar os impactos oriundos à moeda nacional brasileira frente às outras moedas;
- ♦ Instrução Normativa¹⁹ nº 602/05 e Portaria do Ministro da Fazenda nº 436/05, ambas dispuseram sobre os mecanismos para ajustar os impactos oriundos à moeda nacional brasileira frente às outras moedas para o ano de 2005, a partir disso, a cada novo ano foram editadas novas portarias e novas instruções normativas – atual a Instrução Normativa RFB nº 1.623/2016;
- ♦ Instrução Normativa nº 1.312/12, que disciplina sobre preço de transferência, que revogou a IN nº 243/02 (que antes foi alterada inúmeras vezes por outras instruções normativas). Ressalta que a IN 1.312/12 tiveram diversas alterações posteriormente sendo a mais recente alteração efetuada por meio da Instrução Normativa RFB nº 1.568/2015;

¹⁹ FUHRER, Maximilianus Cláudio Américo. *Resumo de Direito Administrativo*. São Paulo. Alheiros, 2006, em que esclarecer que a Instrução Normativa pode ser definida como um ato puramente administrativo, uma norma complementar administrativa, tão somente. Esta tende a completar o que está em uma Portaria de um superior hierárquico, num Decreto Presidencial ou em uma Portaria Interministerial, não podendo inovar o ordenamento jurídico ou colidir com leis ou decretos, pois estes devem guardar consonância com as Leis.

A instrução Normativa é expedida pelos superiores dirigentes dos órgãos, seja pelo representante maior do órgão em questão, ou pelo dirigente delegado para tais atribuições para emitir as Instruções Normativas sobre sua extensão. Desta feita, a Instrução Normativa diz o que os agentes daquele órgão público devem seguir, executar, fazer ou respeitar.

- ♦ Instrução Normativa nº 1.037/10, que relaciona países ou dependências com tributação favorecida e regimes fiscais privilegiados (com alterações importantes promovidas pelas IN de nº 1.045/10 e 1.474/14);
- ♦ Lei nº 12.666/12, alterou artigo da Lei nº 9.430/96, no que se refere ao controle de juros.
- ♦ Lei nº 12.715/12, alterou a disciplina de controle dos preços de transferência;

Verifica-se, em uma amostragem para fins atinentes ao tema, que o contribuinte interno possui percalços para alcançar o correto procedimento, diante da alteração e intervenção por vezes discricionária da administração pública, bem como das modificações constantes da legislação.

2.3.1 Métodos do Cálculo para aplicação do Preço de Transferência no Brasil

Visando operacionalizar a apuração dos chamados “preços e custos médios”, trouxe a Lei nº 9.430/96 os métodos a serem utilizados pela administração federal tanto na fiscalização das operações de importação – tais como os métodos de Preços Independentes Comparados (PIC), de Preço de Revenda menos Lucro (PRL) e de Custo de Produção mais Lucro (CPL) – quanto para a fiscalização das receitas oriundas das operações de exportação – tais como os métodos de Preço de Venda nas Exportações (PVEX), de Preço de Venda por Atacado e a Varejo no país de destino, diminuído do lucro (PVA e PVV) e, por fim, de Custo de Aquisição ou de Produção mais tributos e lucros (CAP).

Excepcionalmente, a legislação preconiza métodos específicos para *commodities*, criados pela Lei nº 12.715/12, também com segregação dos métodos para as Importações e para as Exportações. No caso de Importação é o Preço sobre Cotação na Importação (PCI) e no caso de Exportação: Preço sob Cotação na Exportação (PECEX). Para fins deste trabalho, vou me adentrar a este último método aplicado na exportação que é objeto da análise.

Antes de esclarecer o método do cálculo, vale ressaltar que é obrigatória a aplicação do método de cálculo PECEX para os casos de exportação de *commodities* (e o PCI para importação de *commodities*), conforme preconiza a legislação brasileira.

No caso do PECEX, o método do cálculo é referenciado pela cotação em bolsas de mercadorias e de futuro reconhecidas internacionalmente, e são ajustadas pelo “prêmio médio

do mercado”²⁰, e também poderá sofrer ajustes correspondentes às diferenças entre o valor suportado pelo vendedor e às especificações de contrato padrão estabelecidas pela bolsa de mercadorias e futuros, ou em instituições de pesquisa setoriais, tendo em vista as condições específicas de negócios, condições de venda, de conteúdo e de natureza física²¹.

Estas variáveis que podem ser consideradas nos ajustes²² são: o prazo para pagamento, as quantidades negociadas, as influências climáticas nas características do bem exportado, nos custos de intermediação nas operações de compra e venda praticadas pelas pessoas jurídicas não vinculadas, no acondicionamento, no frete e seguro, bem como nos custos de desembarque no porto, de transporte interno, de armazenagem e de desembaraço aduaneiro incluídos os impostos e taxas de importação, todos no mercado de destino da *commodity*.

Além da cotação dos bens em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, os preços dos bens exportados podem ser comparados com os valores em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, obtidos de fontes de dados independentes fornecidas por instituições de pesquisa setoriais internacionalmente reconhecidas, ou ainda obtidas por agências reguladoras²³.

Ou seja, verifica-se a antinomia das normas brasileiras, de um lado foi citado que pela legislação (lei) há o enfrentamento de entender que as *commodities* tem que estar sujeitas a cotação em bolsas de mercadorias e de futuro internacionalmente reconhecidas, depois vem a norma administrativa (últimos parágrafos citados anteriormente), que arrola na sua norma os anexos que possui uma listagem sobre os itens que deverão ser consideradas *commodities*, ainda que não estejam sujeita a bolsa de mercadorias e de futuros internacionalmente reconhecidas.

Vemos essa realidade ocorrer com grande empresas brasileiras, que sofrem ajustes ou interferência de métodos por conta da aplicação do conceito.

Não há dúvidas quando cotado em bolsa, de plano já aplicaríamos o método PECEX no caso de exportações. Mas a partir do momento que normas administrativas (veiculadas por instruções normativas) “ampliam” esta aplicação para produtos descritos em anexos de normas, corroboram para a permissão de ajuste de preço de transferência em que a autoridade tributária

²⁰ O §7º, do artigo 34 da Instrução Normativa nº 1.312 de 2012 define o “preço médio do mercado”, como “decorrente de avaliação de mercado, positiva ou negativa, que deve ser adicionado ou diminuído à cotação de bolsa internacional ou do instituto de pesquisa, a que se refere o art. 36, para se obter o preço recebido pelo exportador, e devem ser consideradas, inclusive, as variações na qualidade, nas características e no teor da substância do bem vendido.

²¹ §9º, do artigo 34 da Instrução Normativa nº 1.312 de 2012.

²² §10º, do artigo 34 da Instrução Normativa nº 1.312 de 2012.

²³ Art. 36-A da Instrução Normativa nº 1.312 de 2012.

poderia cobrar a aplicação de método diverso (a empresa entender no cálculo que poderia ter aplicado o PVEx pois identificou de imediato que não era cotado em bolsa).

Ou seja, além de especificar o método na legislação brasileira como mandatório, a forma de cálculo e comparação a ser observada é detalhada, o que já permite às empresas poderem sofrer ajustes pela autoridade tributária quando analisarem o cálculo efetuados pela empresa quando comparadas com a interpretação literal da norma. Pois até ao permitir o ajuste de preços por meio do prêmio médio do mercado, o legislador retira a objetividade do método PECEX, no caso de exportação de *commodities*, permitindo a oscilação e interpretação do cálculo a ser efetuado pela empresa, sempre permitindo as “brechas” para um possível contencioso.

Em outro diapasão, até a data da transação pode culminar em discussão, pois a instrução normativa reguladora foi alterada em 2014, estipulando a data da transação como “considera-se a data da transação, para fins de comparação com a cotação em bolsa de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, a data em que o preço foi negociado, seja estabelecido em contrato praticado pela empresa, inclusive com pessoas não vinculadas, ou seja por procedimento normal do mercado”²⁴. Isso porque resta complicado interpretar o sentido do “procedimento normal do mercado”, que pode dar margem à interpretação quanto ao período da proposta, ou da emissão da nota fiscal ou até mesmo o momento da transferência da propriedade, culminando em cálculo com fixação do preço diferente das cotações do mercado na data em que for considerado.

Carece também de entender o limite temporal da cotação, se para o método PECEX aplicará o prazo que não ultrapasse o ano calendário anterior ao da transação, por analogia ao outro método aplicado em exportação.

Já a OCDE, de modo inverso, admite que os métodos de cálculo para aplicação do preço de transferência não são cogentes, de forma a permitir que as empresas adotem outros métodos, desde que condizentes com o Princípio do *Arm's Length*.

Em regra, permite ao contribuinte a escolha do método que lhe for mais favorável. Isso culmina na possibilidade de obtenção de resultado diverso para o mesmo fato.

Isto é, esta mesma restrição e exclusividade de método visado pela legislação brasileira no caso das operações com *commodities*, ainda não é restritiva na OCDE, que afirma que as empresas multinacionais estão permitidas a aplicar métodos diversos do que compõe o seu relatório, desde que os preços praticados corresponda ao imposto pelo princípio *arm's length*.

²⁴ §17º do art. 34 da Instrução Normativa nº 1.312 de 2012.

2.3.1.1 Relação subjetiva na aplicação dos métodos

Na definição do artigo 23 da Lei nº 9.430/96, norma do direito interno, relativo ao preço de transferência deve ser aplicada nas transações efetuadas entre pessoas vinculadas, isto é, sobre a matriz (empresa mãe), filial (empresa filha) ou sucursal, agência ou representação, controlada ou coligada, conforme:

Art. 23. Para efeito dos arts. 18 a 22, será considerada vinculada à pessoa jurídica domiciliada no Brasil:

I - a matriz desta, quando domiciliada no exterior;

II - a sua filial ou sucursal, domiciliada no exterior;

III - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, cuja participação societária no seu capital social a caracterize como sua controladora ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

IV - a pessoa jurídica domiciliada no exterior que seja caracterizada como sua controlada ou coligada, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

V - a pessoa jurídica domiciliada no exterior, quando esta e a empresa domiciliada no Brasil estiverem sob controle societário ou administrativo comum ou quando pelo menos dez por cento do capital social de cada uma pertencer a uma mesma pessoa física ou jurídica;

VI - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que, em conjunto com a pessoa jurídica domiciliada no Brasil, tiver participação societária no capital social de uma terceira pessoa jurídica, cuja soma as caracterizem como controladoras ou coligadas desta, na forma definida nos §§ 1º e 2º do art. 243 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

VII - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que seja sua associada, na forma de consórcio ou condomínio, conforme definido na legislação brasileira, em qualquer empreendimento;

VIII - a pessoa física residente no exterior que for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro de qualquer de seus diretores ou de seu sócio ou acionista controlador em participação direta ou indireta;

IX - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, que goze de exclusividade, como seu agente, distribuidor ou concessionário, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos;

X - a pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no exterior, em relação à qual a pessoa jurídica domiciliada no Brasil goze de exclusividade, como agente, distribuidora ou concessionária, para a compra e venda de bens, serviços ou direitos.

Com isso, verifica-se que no caso de filiais a norma brasileira não adota a teoria da “força da atração” pois quando há filiais de empresas estrangeiras, estas são consideradas

pessoas jurídicas para efeitos fiscais, devendo-se a tributação ter como base o seu lucro efetivo registrado na contabilidade, diferente do procedimento adotado em outras jurisdições, como bem ressalta o professor Schoueri²⁵:

(..) “algumas legislações adotam a teoria da “força de atração”. Em síntese, esta teoria defende que a mera existência de um estabelecimento permanente em um país é suficiente para que este tribute todos os rendimentos dali provenientes. O estabelecimento permanente “atrairia”, assim, os resultados para aquele país.”

Para efeitos de comparabilidade, a OCDE utiliza-se do termo “empresas associadas”²⁶, voltada para o conceito de empresa que participe direta ou indiretamente da direção, controle ou capital de uma empresa situada em país diverso. Nos mesmos moldes orienta as *Guidelines*.

Isso para demonstrarmos que os conceitos embora coerentes, não são iguais, o que pode culminar em ajuste de preço de transferência com aplicação do direito interno brasileiro diverso do que aplicado nos tratados internacionais.

2.3.1.2 Relação territorial na aplicação dos métodos

Além da aplicação subjetiva relacionada às partes envolvidas na operação, “pessoas vinculadas”, temos também referência na legislação brasileira um critério mais objetivo, vinculado ao território, para aplicação das normas de preço de transferência.

Define a legislação brasileira²⁷ que as normas de preço de transferência se aplicam nas operações efetuadas por pessoa física ou jurídica “residente ou domiciliada no Brasil, com qualquer pessoa física ou jurídica, ainda que não vinculada, residente ou domiciliada em país que não tribute a renda ou que a tribute a alíquota máxima inferior a vinte por cento”.

Os artigos seguintes²⁸ complementam o contexto no sentido de esclarecer que considera-se também “país ou dependência com tributação favorecida aquele cuja legislação não permita o acesso a informações relativas à composição societária de pessoas jurídicas, à sua titularidade ou à identificação do beneficiário efetivo de rendimentos atribuídos a não residentes”, bem como quando possui característica de não tributar a renda ou tributar com alíquota inferior a

²⁵ Cf. Luis Eduardo Schoueri, *op. cit.*, (nota 6), p. 93.

²⁶ Art. 9º da Convenção Modelo da OCDE.

²⁷ Cf. legislação, *op. cit.* (nota 1), art. 24.

²⁸ Cf. legislação, *op. cit.* (nota 1), art. 24-A e art. 24-B.

20% e/ou que conceda vantagem de natureza fiscal se não “tiver exigência da realização da atividade econômica” ou “condicionada ao não exercício da atividade econômica”.

Para tanto, há normas administrativas brasileira²⁹ com uma listagem de países reconhecidos como regime de tributação privilegiada ou *offshore*, no mesmo sentido do sistema adotado em outros países como Portugal³⁰.

2.4 Legislação em Portugal

2.4.1 Relação subjetiva na aplicação dos métodos

O próprio Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC) dispõe sobre o Preço de Transferência e informa quando é necessário efetuar correções para efeitos de determinar a matéria coletável.

O art. 63^a, 4, do CIRC³¹ define como “relações especiais” a relação subjetiva ocorrida nas operações em que serão aplicados preço de transferência:

4 – Considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que se considera verificado, designadamente, entre:

a) Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto;

b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto;

c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, e respetivos cônjuges, ascendentes e descendentes;

d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência

²⁹ Instrução Normativa RFB nº 1037, de 04 de junho de 2010, alterada pela Instrução Normativa RFB nº 1045, de 23 de junho de 2010, bem como a exclusão do país Suíça da lista por meio da revogação disposta pela Instrução Normativa RFB nº 1474, de 18 de junho de 2014.

Multivigente Vigente Original

³⁰ Portaria nº 150/2004, Lista dos países com Regimes de Tributação Privilegiada. Fonte: Código Tributário, 9^a ed. Almedina: Portugal, 2015.

³¹ Código de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas, disponível em Portal das Finanças <<https://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/DB0D5898-6686-41CA-A750-3498D9BCB579/0/CIRC.pdf>> Republicado pela Lei nº 2/2014 de 16 de Janeiro e atualizado pela Lei nº 7-A/2016, de 30 de março.

ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha reta;

e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;

f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;

g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;

h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças. (grifo nosso)

Verifica-se, neste sentido, que as características subjetivas se assemelham no contexto, mas diferem nos fatos, pois enquanto na legislação brasileira seria 10% do capital votante, a legislação portuguesa faz referência a 20% do capital votante.

Essas características devem ser pontos de atenção, por exemplo, nas relações de empresas “vinculadas” ou com “relações especiais” situadas nos países entre Brasil e Portugal. Com a finalidade de não conflitarem e ocorrerem ajustes desnecessários dos preços de transferência, devem ser bem acompanhadas operacionalmente pelas empresas e, sendo possível, regidas por acordos.

2.4.2 Relação territorial na aplicação dos métodos

Conforme demonstrado no artigo acima, a letra “h” do número 4, do artigo 63, define as situações que aqui segredo como a característica objetiva diante do critério territorial.

Portugal também possui a lista dos países com tributação privilegiada como já indicado anteriormente, mas com características especiais definidas no artigo 66 do CIRC.

O artigo visa definir em seus números 1, 2 e 5, os efeitos disso ao indicar que os lucros ou rendimentos obtidos por entidades não residentes em Portugal e sujeitas a um regime fiscal claramente mais favorável são imputados aos sujeitos passivos de IRC residentes em território português, quando estes detenham, direta ou indiretamente e ainda que através de mandatário, fiduciário ou interposta pessoa, pelo menos 25% das partes de capital, dos direitos de voto ou dos direitos sobre os rendimentos ou os elementos patrimoniais dessas entidades.

Já nos casos em que, pelo menos 50% das partes de capital, dos direitos de voto ou dos direitos sobre os rendimentos ou os elementos patrimoniais sejam detidos, direta ou indiretamente, mesmo que através de mandatário, fiduciário ou interposta pessoa, por sujeitos passivos de IRC ou IRS residentes em território português, a referida percentagem é de 10%.

Em suma, considera-se que uma entidade está submetida a um regime fiscal claramente mais favorável quando:

- ♦ O território de residência conste da lista aprovada por portaria do membro do Governo responsável;
- ♦ Esteja isenta ou não sujeita a um imposto sobre o rendimento idêntico ou análogo ao IRC ou;
- ♦ A taxa de imposto que lhe é aplicável seja inferior a 60% da taxa de IRC aplicável se a entidade fosse residente em Portugal.

Bem define o Guia Fiscal da PWC³² de Portugal, de 2015, sobre o assunto com efeitos na prática do cálculo “quando houver lugar a distribuição de lucros ou rendimentos ao sujeito passivo residente em Portugal por parte de uma entidade sujeita a um regime claramente mais favorável, serão deduzidos à base tributável do exercício em que tais lucros ou rendimentos sejam distribuídos, até à sua concorrência, os valores que o sujeito passivo demonstre que já foram imputados para efeitos de determinação do lucro tributável de períodos de tributação anteriores. Aos referidos lucros ou rendimentos deverá ser deduzido o imposto sobre o rendimento a que houver lugar de acordo com o regime fiscal aplicável no estado de residência da entidade não residente”.

Encontram-se excluídas deste regime as entidades não residentes em Portugal quando estejam verificadas de forma cumulativa as condições previstas no número do 6, do artigo 66 do CIRC, que em suma refere-se a lucros e rendimentos, ao menos de 75% do exercício de uma atividade agrícola ou industrial no território onde estão estabelecidos ou do exercício sobre: atividade comercial, ou de prestação de serviços, que não esteja dirigida predominantemente ao mercado português, ou que consista em operações bancárias ou securitárias, bem como partes sociais com menos de 5% do capital social ou dos direitos de voto, ou quaisquer participações detidas em entidades com residência ou domicílio em país, território ou região sujeitos a um regime fiscal claramente mais favorável, ou outros valores mobiliários, a direitos de propriedade intelectual ou industrial, à prestação de informações respeitantes a uma experiência

³² Guia Fiscal de 2015 da PWC. Disponível em: < <http://www.pwc.pt/pt/pwcinforfisco/guia-fiscal/2015/irc/imputacao-rendimentos-entidades-nao-residentes-regimefiscalprivilegiado.html>> Acesso em 24 de Janeiro de 2016.

adquirida no setor industrial, comercial ou científico ou à prestação de assistência técnica, bem como as locação de bens (com exceção de bens imóveis situados no território de residência).

Vale ressaltar, que as regras acima não se aplicam às entidades residentes em outro Estado membro da União Europeia ou pertencente ao Espaço Económico Europeu, caso estejam vinculados a cooperação administrativa no domínio da fiscalidade equivalente à estabelecida no âmbito da União Europeia, e o sujeito passivo demonstre que a constituição e funcionamento da entidade correspondem a razões económicas válidas e que esta desenvolve uma atividade económica de natureza agrícola, comercial, industrial ou de prestação de serviços.

2.5 Acordos De Dupla Tributação

Conforme bem explana Schoueri³³:

“Os preços de transferência, do ponto de vista do direito tributário internacional, surgem como critério para que se defina a jurisdição com legitimidade para tributar uma renda. Não é demais lembrar que, por isso mesmo, o tema assume importância nos acordos de bitributação”.

Isso porque, é com o Acordo para evitar a dupla tributação que é definido o país que terá a tributação e, conseqüentemente, ergue-se um critério para que ocorra a distribuição da tributação.

Ocorre que, mesmo nesta diapasão, o lucro de uma empresa é condizente com o mercado cliente da sua venda e considerar apenas uma das partes na transação quando aplicamos o método, pode não ressaltar a atuação do mercado em si.

As Convenções internacionais apresentam-se como a principal medida bilateral ou multilateral para evitar a bitributação, que constitui uma verdadeira barreira ao intercâmbio e ao comércio internacional.

O Comitê de Assuntos Fiscais resolveu adotar um Modelo de Convenção que fosse atualizado periodicamente e que se tornasse factível, e esse modelo tem sido utilizado como documento de referência fundamental nas negociações entre Países-Membros da OCDE e Países Não-Membros, e mesmo entre Países Não-Membros³⁴.

³³ Cf. Luis Eduardo Schoueri, *op. cit.*, (nota 6), p. 50.

³⁴ MOREIRA, Gilberto de Castro Junior. *Bitributação Internacional e Elementos de Conexão*. São Paulo: Aduaneiras, 2003. P. 119 – 121.

3 OCDE

3.1 Métodos da OCDE

Embora o Brasil não seja membro da OCDE, e embora as normas expedidas não produzam efeito direto no Brasil, acabam por possuir efeito indireto diante da sua abrangência por 34 países³⁵ vários deles com os quais o Brasil mantém relação, diante do fato da participação do Brasil como parceiro em fóruns ou discussões em que participa³⁶, bem como diante de o Brasil ter celebrado Acordos de Tributação com países sujeitos a tais normas da OCDE, principalmente no âmbito do Preço de Transferência.

A OCDE possui métodos que servem de orientação aos países para que possa determinar o seu preço de transferência, por meio das *Guidelines*. Afirma que as empresas multinacionais estão permitidas a aplicar métodos diversos dos descritos no seu relatório se os preços respeitarem o princípio do *arm's length*. Todavia, a própria OCDE reconhece os limites da aplicação dos métodos, pois é possível que um método não seja aplicado a todas as situações, o que dá margem para que sejam realizados ajustes pelas administrações tributárias.

De toda forma, a OCDE permite que as empresas consultem a melhor forma de aplicar o cálculo, não impondo um método específico que seja instável e que oscile, como é o caso da legislação brasileira na exportação de *commodities*.

3.2 BEPS

Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), que em sua tradução para o português significa a Erosão da base e transferência de lucros, refere-se a estratégias de evasão fiscal que exploram lacunas e inadequações nas regras fiscais para mudar artificialmente os lucros para

³⁵ Members and partners. Disponível em <<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>> . Acesso em 12 de jan.2016. "Today, our 34 Member countries span the globe, from North and South America to Europe and Asia-Pacific. They include many of the world's most advanced countries but also emerging countries like Mexico, Chile and Turkey".

³⁶ Members and partners. Disponível em <<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>> . Acesso em 12 de jan.2016. "Key partners. In May 2007, the Council, meeting at ministerial level, invited the Secretariat to strengthen OECD cooperation with Brazil, India, Indonesia, the People's Republic of China and South Africa through "Enhanced Engagement" programmes. These Key Partners contribute to the OECD's work in a sustained and comprehensive manner.

A central element of this cooperation is the promotion of direct and active participation of the Key Partners in the work of substantive bodies of the Organisation.

locais de baixo ou nenhum imposto. No âmbito estrutural, mais de 100 países e jurisdições estão colaborando para implementar as medidas de combate ao BEPS³⁷.

No contexto do plano BEPS propõem-se 15 ações, a serem consideradas pelos Países-membros da OCDE e do G-20, para equipar os governos com instrumentos nacionais e internacionais para lidar com a evasão fiscal, assegurando que os lucros sejam tributados onde as atividades econômicas geradoras de lucros são realizadas e onde o valor é criado.

Dentre as 15 ações implementadas, temos direcionadas para a matéria de preço de transferência as Ações 8, 9 e 10 que contêm orientações para assegurar que os resultados de preços de transferência estejam em linha com a criação de valor em relação aos bens intangíveis, riscos e capital, e outras transações de alto risco, bem como a Ação 13 que visa reexaminar as regras sobre documentos relativos a preços de transferência, incluindo o modelo de relatório para aumentar a transparência, tendo em consideração os custos de conformidade.

3.3 *Guidelines da OCDE*

As *Guidelines* são Diretrizes da OCDE para empresas multinacionais. As Diretrizes são recomendações dirigidas em conjunto pelos governos às empresas multinacionais. Eles fornecem princípios e padrões de boas práticas consistentes com as leis aplicáveis e internacionalmente normas reconhecidas. O cumprimento das Diretrizes pelas empresas é voluntário e não é legalmente exigível. No entanto, algumas questões abrangidos pelas orientações também podem ser reguladas pela legislação nacional ou compromissos internacionais. Os governos signatários das Diretrizes envolvidos possuem o objetivo de dar aos países regras estandardizadas, visando criar base comum para todos seguirem isso³⁸.

A União Europeia segue as *Guidelines* da OCDE. Em Portugal, a Portaria 1446-C/2001 reconhece as *Guidelines* da OCDE, confirmando a relação do direito fiscal global para o tradicional.

O autor Vega³⁹, em 2012 reconhece a influência das *Guidelines* de Preço de Transferência e defende ser um guia que reflete um direito na prática porque tem interesse relevante:

³⁷ Informações sobre o BEPS. Disponível em <<http://www.oecd.org/ctp/beps/>>. Acesso em 15 de Junho de 2016.

³⁸ Disponível em <<http://www.oecd.org/daf/inv/mne/2011update.htm>>. Acesso em 18 de Abril de 2016.

³⁹ VEGA, Alberto. *International governance through soft law: The case of the OECD transfer pricing guidelines*. University of Bremen: TranState Working Papers, 2012, nº 163.

Esta versão está também disponível em: <<https://www.econstor.eu/handle/10419/59530>>. Acesso em 17 de Março de 2016.

“the relevant influence of the OECD transfer pricing guidelines, which in practice become a “source” of law, contrasts with the limitations of the process in which they were made within the context of the OECD”.

As *Guidelines* recomendam métodos, de modo a estruturar e reconstruir o preço do mercado em respeito aos preços de transferência que devem ser praticados.

3.4 Soft Law – Acordos

Países da Europa receberam as *Guidelines* da OCDE mas também criaram a *European Union Joint Transfer Pricing Fórum*. *Joint* é a junção dos países da EU com o setor privado.

Este fórum foi criado em 2001 e chamou o setor privado para refletir sobre preços de transferência. Este fórum cria relatórios e a União Europeia tem adotado e aplicado estes relatórios (*soft law*). Como a questão dos preços de transferência é muito específica e direta e existem muitos instrumentos a regular esta matéria, têm sido criados acordos entre empresas, Estados, sobre o valor que todos estão de acordo relativamente ao valor que aceitam por essa venda.

Esta possibilidade de acordo são os *Advance Pricing Agreements* – acordo prévio sobre preços de transferência. É um acordo que determina previamente à ocorrência de transações entre empresas associadas, um conjunto apropriado de critérios para a determinação do preço praticado num certo período de tempo. Exemplo, uma empresa portuguesa acorda com o Estado Português, que por sua vez acorda com o outro Estado, critérios a serem aplicados ao preço do produto vendido durante um período de tempo.

4 SEXTO MÉTODO

4.1 Definição

Nas transações entre empresas vinculadas, são sugeridos uma série de métodos que podem ser usados para definir preços entre partes relacionadas, como se tivessem sido feitos entre partes independentes. Estes métodos também são recomendados pelo Manual de Preços de Transferência para Países em Desenvolvimento das Nações Unidas e se encontram em

grande parte de países cuja legislação tenha sido elaborado de acordo ou com inspiração nas recomendações da OCDE.

O método CUP (*Comparable uncontrolled price*) adotado pelas diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico e pelo Manual de preços de transferência para países em via de desenvolvimento dos países das Nações Unidas, é um dos cinco métodos internacionalmente aceitos para valorizar transações entre partes relacionadas. Estritamente falando, é o método preferido, porque quando a sua aplicação é possível e fornece resultados confiáveis, então já não é necessário ir a qualquer um dos outros quatro métodos. CUP envolve comparação dos preços de operações diretamente relacionadas com os preços de operações independentes, em condições comparáveis.

Ocorre que alguns países adicionaram mais um método que é conhecido como o “sexto método”, que poderíamos considerar como uma modalidade especial dos Preços Comparáveis entre Partes Independentes (CUP, por sua sigla em inglês)⁴⁰.

Este método foi implementado em termos semelhantes pela Argentina, Guatemala, Honduras, Equador, Uruguai e Peru. Este “sexto método” seria a alternativa implementada pelos países diante da ausência de comparabilidade em países em desenvolvimento.

A OCDE acredita que aplicação do “sexto método” é o progresso na concepção de medidas de controle, a partir das suas Diretrizes ou diante da realidade das economias dos países envolvidos, caracterizado por produção de bens produzidos em massa ou *commodities*.

Conforme se verá adiante, embora a essência do sexto método seja a mesma do método PCEX adotado no Brasil para as operações com *commodities*, o principal ponto de divergência refere-se à figura da intermediação, bem como a data para determinação do preço de transferência. Enquanto que na Argentina é aplicado no momento da data de embarque (salvo quando o preço em mercado transparente é maior à data da conclusão da operação), no Brasil é a data da transação (salvo quando desconhecida, caso em que se torna data de embarque).

Entretanto, de um modo geral, denota-se que o método PCEX previsto na legislação brasileira de preço de transferência se assemelha à figura hoje existente do “sexto método” praticado por vários países, quando analisamos a existência de um método próprio nos casos de exportação de *commodities*, que possui o método definido baseado em valores médios diários dos preços dos bens ou direitos negociados em mercados de *commodities* ou de futuros internacionalmente reconhecidas, em que o preço de mercado é ajustada por mais ou menos o

⁴⁰ GOLDEMBERG, Cecilia. *Precios de Transferência. ¿Qué nos dejó el sexto método?*. Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE). Argentina: 2014.

custo médio de mercado na data da transação (caso ausente sua identificação, a conversão será feita tendo em conta a data de embarque das mercadorias exportadas).

Embora com similaridades ou diferenças entre o “sexto método” aplicados nos países, ainda existe entraves quando buscamos comparar com a definição do sexto método adotado pela OCDE.

4.2 Sexto Método na Argentina

A legislação sobre Preço de Transferência na Argentina de 17 de dezembro de 1976, teve seu artigo 14 da lei sobre a renda local denominada “*Ley el Impuesto a las Ganancias*” (LIG)⁴¹, de modo a validar a dedutibilidade dos pagamentos feitos no contexto de contratos intra-grupo e considerá-los como plausível quando comparados com aqueles realizados entre partes independentes.

As exportações e importações de bens foram regulamentadas pelo artigo 8 da LIG, que foi alterada em 1998 pela Lei 25.063, deslocando a presunção de laços econômicos a partir da diferença entre o preço acordado e o preço praticado no local de destino (por exportações), bem como o preço acordado e de local de origem (para importações).

Em 2003, o artigo 8 do LIG foi modificado, incorporando um sexto método para a estimativa de preços de transferência em casos de exportações envolvendo *commodities* com a presença de intermediários internacionais, segundo a qual deve ter o valor do mercado entre partes relacionadas, aplicando a taxa do dia do carregamento dos bens.

No entanto, conforme bem pontuado por Verónica Grondona⁴², este método sexto seria apenas aplicado nos casos de operações de *commodities* realizadas através de intermediário estrangeiro sem substância econômica; isto é, quando os intermediários estrangeiros não tiverem presença real no território de residência, um volume de ativos, funções e riscos proporcionais ao volume de operações negociação e/ou a sua principal atividade consistiu na obtenção de renda passiva e operações de comércio internacional com outros membros do mesmo grupo não exceda 30% das operações totais anuais por intermediário estrangeiro.

Neste mesmo art. 8 do LIG, lê-se que se não for possível encontrar um preço de mercado, deve ser tomado como base para o cálculo do métodos introduzidos no artigo 15 da

⁴¹ *Ley de Impuesto a Las Ganancias*, Decreto 649/97 con las modificaciones posteriores. Disponível em <<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>> Acessado em 05 de Julho de 2016

⁴² GRONDONA, Verónica. *La Manipulación de Los “Precios de Transferencia”*. Documento de Trabajo nº 58. Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina: 2014, Argentina.

LIG, com base nas recomendações OCDE para Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais:

Art. 15

§6º Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, cuando se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional.

A partir desta disposição, no caso de exportações sob as circunstâncias indicadas, deve ser aplicado um dos cinco métodos previstos na legislação nacional. Porém, no caso, de *commodities* deve-se utilizar o preço de mercado do bem no dia da transação, independente do meio de transporte utilizado, bem como independente do preço acordado com o intermediário internacional.

Isso porque o sexto método, além do critério subjetivo de partes vinculadas e a presença de um intermediador internacional que não seja o destinatário efetivo, é apenas aplicável às operações de *commodities* que tenham por objeto cereais, oleaginosas, outros produtos da terra, hidrocarbonetos e seus derivados, e em geral, bens com cotação de mercadorias em mercados transparentes, ou seja, sendo aplicável apenas alguns tipos de *commodities*, o que culmina em que outras áreas de exportação de *commodities* não incluídas na legislação, requerem uma clara referência normativa para que não dê margem para ajuste de preço de transferência contestada pela fiscalização.

Como se observa, o parágrafo em sua parte final dispensa o preço que tinha sido acordado com o mediador internacional, porém a legislação nacional possui no parágrafo seguinte a previsão de que se o preço acordado for superior ao preço na data de carregamento, irá ser aplicado o preço acordado. Isso pode gerar confusão e insinua a dizer que a aplicação do sexto método envolve a comparação entre o preço de mercado com o preço acordado, para que seja aplicado o que for superior e até distorcer a função essencial da comparabilidade, como bem pontuado por Cecilia Goldemberg⁴³:

⁴³ GOLDEMBERG, Cecilia. *Precios de Transferencia. Operaciones con commodities. Las inconsistencias del sexto método*. Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE). Argentina: 2011

Sin embargo, es de advertir la debilidad de la explicación precedente en el entorno del párrafo, ya que su propósito no es evaluar si existe o no un desvío con el precio de mercado que responda a las características de la operación, sino que directamente aniquila el principio y elimina toda consideración a las condiciones de mercado comparables, para adoptar el precio de mercado al día de la carga como único parámetro de valor.

De uma forma geral, o objetivo principal do sexto método é evitar a transferência de rendas para outras jurisdições de baixa carga tributária mediante a triangulação das operações utilizando empresas de “fachada”, e, dependendo de seus próprios termos o sexto método excede o ajuste de preço de transferência para estabelecer-se como uma norma anti elisiva especial.

4.3 Outros sistemas similares na América Latina

Há países com sistemas similares ao sexto método, com a conseguinte avaliação do preço de mercado transparente, com referência a data do embarque com a utilização de intermediários internacionais que cumpram determinadas condições (praticamente as mesmas consagradas pela Lei Argentina), como no caso Uruguai, Peru, Guatemala e Equador⁴⁴.

Outros países como Honduras, Paraguai e até mesmo o Brasil, consagraram normas para avaliação do preço de transferência em mercado internacional, com independência da participação de intermediários na operação.

Embora com poucas peculiaridades ou diferenças, estes países citados possuem a mesma essência na aplicação do preço de transferência, isto é, ser um método diferenciado nas operações com *commodities*⁴⁵:

Ademais, como informação, temos países da América do Sul entre os países membros da OCDE, como o Chile, enquanto Argentina, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, embora não sejam membros, consideram as diretrizes da OCDE 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. Já países como o Brasil e Uruguai não mencionam as diretrizes da OCDE e possuem suas próprias regulamentações, enquanto Bolívia não é membro da organização e também não possui legislação específica que trate do assunto.

⁴⁴ Congresso Internacional de Direito Tributário do Rio de Janeiro. *Preço de Transferência*. Associação Brasileira de Direito Financeiro. Rio de Janeiro: 2014. Disponível em: <<http://www.abdf.com.br/arquivos/documentos/palestras/GuillermoTeijeiro27m14.pdf>> Acessado em 06 jul 2016.

⁴⁵ Cf. Congresso Internacional cit, (nota 44).

4.3.1 Uruguai⁴⁶

Há semelhança com o método Argentino pois se trata de operações de *commodities* com empresas vinculadas, em que há intervenção de um intermediário no exterior que não é o destinatário efetivo da mercadoria, e que o ajuste é efetuado com base na cotação do bem em mercado, do dia da carga.

O sexto método no Uruguai abrange tanto as exportações como as importações.

Contudo, quando os intermediários estrangeiros preencherem os seguintes requisitos: não tiverem presença real no território de residência, um volume de ativos, funções e riscos proporcionais ao volume de operações negociação e a sua principal atividade consistir na obtenção de renda passiva e operações de comércio internacional com outros membros do mesmo grupo não excedendo 30% das operações totais anuais por intermediário estrangeiro, serão aplicadas regras semelhantes às regras da Lei Argentina.

4.3.2 Peru⁴⁷

Em caso de exportação de *commodities* com empresas vinculadas em operações em que intervenha um intermediário do exterior que não é o destinatário final da mercadoria, o ajuste se baseia no valor da *commodities* no mercado internacional, bolsas e similares, no término do dia com taxa semelhante.

Como alternativas: número médio de contribuições dentro dos últimos 4 meses e 4 meses após a data de conclusão de embarque; a data de execução do método; a média desde essa data e o período de 30 dias.

O sexto método no Peru abrange tanto as exportações como as importações.

A aplicação do método é excluída, no caso de operações para as quais o contribuinte tenha feito operações com cobertura mediante *hedges* ou nos casos em que o intermediário cumpra os requisitos similares da Lei Argentina, ou seja, que tenha presença real no território de residência ou um volume de ativos, funções e riscos proporcionais ao volume de operações negociação.

⁴⁶ Cf. Congresso Internacional cit, (nota 44).

⁴⁷ Cf. Congresso Internacional cit, (nota 44).

4.3.3 República Dominicana⁴⁸

Em operações de exportação de produtos com cotação conhecidas efetuadas a beneficiários efetivos vinculados, efetuadas através de um intermediário não relacionado, se aplica o valor da cotação do bem no mercado transparente, no primeiro dia do carregamento das mercadorias, a menos que seja um intermediário com presença real e efetiva na jurisdição de residência, e que se dedique a intermediação de forma majoritária.

4.3.4 Equador⁴⁹

O sexto método no país do Equador é aplicado em exportações com partes relacionadas de produtos agrícolas, recursos naturais não renováveis e mercadorias em geral, mercadorias com cotação conhecida em mercados transparentes, isto é, operações com *commodities*.

O sexto método no Equador abrange tanto as exportações como as importações.

A operação com *commodities* ainda abrange as mesmas circunstâncias similares aos outros países citados, em que a operação abrange um intermediário internacional que não seja o destinatário real dos bens envolvidos.

Considera ainda o CUP (*Comparable Uncontrolled Price*), como o valor de cotação do bem em um mercado transparente do dia da carga, a menos que o preço no dia da conclusão da operação seja maior, caso em que este último será aplicado.

A regra não se aplica quando se trata de um intermediário internacional que, cumpre as seguintes condições em conjunto: (i) tiver presença real no território de residência; (ii) a atividade principal não deve consistir em rendas passivas; e (iii) operações de comércio internacional com outros membros do mesmo grupo não excedam 20% das operações totais anuais por intermediário estrangeiro.

Neste país, há pendente de regulamentação em setores como bananeiro e madeireiro.

4.4 Demais países com relação econômica forte com o Brasil

A Índia e a China fazem parte do grupo BRIC, composto pelos países Brasil, Rússia, Índia e China. São países que vem despontando cada vez mais no cenário mundial.

⁴⁸ Cf. Congresso Internacional cit, (nota 44).

⁴⁹ Cf. Congresso Internacional cit, (nota 44).

A Índia e a China, assim com o Brasil, possuem legislações recentes a respeito de preços de transferência e também estão se desenvolvendo neste aspecto.

4.5 Posição assumida pela OCDE

Recente documento emitido pela OCDE em 05 de outubro de 2015⁵⁰, em relação as ações 8 a 10 do Projeto BEPS, contém diversas modificações e incorporações nas *Guidelines* de Preços de Transferência, entre elas a aplicação do método CUP (*Comparable Uncontrolled Price*) em transações internacionais com *commodities*, quando se utilizam os valores de cotação como referência para a formação do preço de transferência.

A modificação introduzida, no capítulo II das Diretrizes OCDE brinda uma série de definições que orientam as administrações tributárias com o enfoque de como deveriam avaliar os Preços de Transferência com *commodities*, sendo o mais importante é sobre a data a ser considerada para efeitos de seleção do valor da transação de referência de mercado.

A OCDE descartou a possibilidade de considerar como valor de mercado o preço praticado na data do embarque dos produtos, salvo situações de emergência, ao contrário do que foi chamado “sexto método” para certas exportações de produtos básicos. Essa posição atual só torna admissível a consideração da data de embarque, pelas autoridades fiscais, como uma medida excepcional em situações em que o contribuinte não apresente prova da data de conclusão da operação ou do preço da transação.

O pronunciamento da OCDE deixa claro, conforme bem avaliado por Cecília Goldemberg⁵¹, que o sexto método pode não ser um método de preços de transferência adequado para identificar o preço previsível para definir preços praticados entre partes independentes que realizaram a mesma operação em condições comparáveis porque, simplesmente, os operadores de mercado de *commodities* se movem com outros padrões de fixação de preço, que devem ser considerados na análise dos preços de transferência para não cair em arbitrariedade.

Embora a aplicação do sexto método seja para determinar um preço de transferência em essência, é, na verdade, uma ficção legal para capturar o lucro tributável alegadamente evadido.

⁵⁰ Relatório Final das ações 08 a 10 do BEPS. Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports-9789264241244-en.htm>> . Acessado em 05 de Julho de 2016.

⁵¹ GOLDEMBERG, Cecilia. *Exportación de Commodities. La OCDE rechaza el sexto método*. Goldemberg, Saladino, Hermida, Rolando & Asociados. Argentina: 2015.

Essa intenção deve ser considerada já que atinge sua finalidade ao tratar operações com *commodities*.

4.6 Posição Jurisprudencial

Quanto à escolha dos métodos previstos na legislação brasileira, a jurisprudência brasileira possui a tendência mais reiterada no campo do contencioso administrativo do que no campo do contencioso judicial. É possível confirmar a posição jurisprudencial administrativa no Conselho Administrativo de Recursos Federais (CARF), quanto ao reconhecimento de livre escolha do contribuinte na escolha de um dos métodos previstos pela legislação brasileira:

Assunto: Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica - IRPJ⁵²
 Ano-calendário: 2007
 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA. MÉTODO PRL60. IN/SRF 243/2002. ILEGALIDADE. INEXISTÊNCIA.
 Não há ilegalidade na IN SRF n° 243/2002, cuja metodologia busca proporcionalizar o preço parâmetro ao bem importado aplicado na produção.
 MÉTODO MAIS FAVORÁVEL.
A escolha do método mais favorável ao contribuinte é uma prerrogativa do contribuinte, mas não uma imposição à fiscalização.
 CSLL. DECORRÊNCIA.
 O decidido quanto ao Imposto de Renda Pessoa Jurídica aplica-se à tributação decorrente dos mesmos fatos e elementos de prova.

Esta mesma jurisprudência aborda também os conflitos de normas internas, como a aplicação de normas do órgão da Receita Federal por meio de Instrução Normativa (como a IN 234/2002), por entender extrapolar os limites da Lei brasileira n° 9.430/96, ferindo o princípio da legalidade de forma a impactar o contribuinte onerando nos ajustes de preço de transferência por discussão do cálculo aplicado.

Ressalte-se que essa decisão é anterior à legislação atual. Não havia, então, obrigatoriedade de uso de um método. Não se conhece decisão contemplando a atual legislação. Na legislação pretérita, encontramos o seguinte precedente:

Assunto: Processo Administrativo Fiscal⁵³
 Ano-calendário: 2012
 IRPJ. FORNECIMENTO DE *COMMODITIES*. COTAÇÃO. MOEDA ESTRANGEIRA.

⁵² Data da Sessão 02/03/2016. Acórdão n° 1402-002.132. Processo n° 16561.720197/2012-23.

⁵³ Data da Sessão 13/09/2013. Acórdão n° 1402-001.191. Processo n° 10530.004720/2008-75.

Nos casos de operações que envolvam o fornecimento de *commodities* (mercadorias), cuja cotação no mercado nacional e internacional é estabelecida em moeda estrangeira, é legítima a adoção de tal cotação na definição do preço da mercadoria objeto do contrato de compra e venda celebrado entre as partes.

CONTRATO DE COMPRA E VENDA. *COMMODITIES*. PREÇO DETERMINÁVEL NO FUTURO MEDIANTE COTAÇÃO EM BOLSA. SITUAÇÃO QUE REVELA RECEITA OPERACIONAL QUE NÃO SE CONFUNDE COM VARIAÇÃO CAMBIAL.

Em se tratando de contrato de compra e venda de mercadorias com o preço determinável a ser fixado pela cotação da mercadoria prevista em bolsa e com execução diferida ao longo do tempo, cuja saída se deu com base em preço e quantidades estimadas, ambos em caráter provisório, verifica-se incabível qualificar, a título de variação cambial, os valores relativos aos ajustes de preços previstos contratualmente e registrados na contabilidade que foram realizados para fins de se determinar o preço definitivo da mercadoria vendida, uma vez que tais ajustes, por serem parte do preço de venda da mercadoria, se constituem em receita operacional.

Assunto: Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica - IRPJ⁵⁴

Ano-calendário: 1999

EXPORTAÇÃO. PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA. SAFE HARBOUR.

Não estão sujeitas a ajustes decorrentes de preços de transferência as operações de exportação promovidas por pessoa jurídica residente no Brasil à pessoa vinculada no exterior, desde que observados os limites estabelecidos nos arts. 33 e 34 da Instrução Normativa SRF nº 38/1997.

No conflito entre Acordos para evitar a bitributação e os preços de transferência, assim se decidiu:

IRPJ Ano-calendário: 2003

PAF — RECURSO DE OFÍCIO — REMESSA NECESSÁRIA — CONHECIMENTO — Conhece-se de recurso de ofício interposto nos termos do art. 34 do Dec. nº 70.235, de 1972, com a redação dada pelo art. 64 da Lei nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997, quando os valores exonerados extrapolam o limite consignado na Portaria MF nº 3, de 03 de janeiro de 2008.

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA. MÉTODO PRI—VEDAÇÃO — Correta a exclusão procedida pela autoridade e primeiro grau, nos termos do art. 18, § 3º da lei 9430/1996.

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA. PESSOAS VINCULADAS - O conceito de pessoas vinculadas, para efeitos de preço de transferência, se restringe àquelas domiciliadas no exterior (art. 23 e incisos, Lei nº 9.430/96).

⁵⁴ Data da Sessão 20/01/2016. Acórdão nº 1201-001.272. Processo nº 16327.001611/2004-64.

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA. ACORDOS INTERNACIONAIS
— Nos termos da solução de consulta COSIT 06 de 23/11/2001, **não há contradição entre as disposições da Lei n 9.430/96 e os acordos internacionais para evitar a bitributação, firmados pelo Brasil, em matéria relativa ao princípio arm's length.**

Embora tenhamos decisões concernentes a diversos temas de preço de transferência, como bem abordado por Paulo Ayres Barreto⁵⁵, estas discussões ainda estão longe de ter um posicionamento efetivo dos tribunais Superiores, representados no Brasil pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ) e Supremo Tribunal Federal (STF), principalmente e especificamente aos possíveis conflitos e ajustes efetuados nas operações de exportação de *commodities*.

5 NORMAS CFC E ANTIABUSO

O preço de transferência pode revestir-se das características de norma anti-abuso,

Existe necessidade de aplicar uma norma anti-abuso quando identificamos uma vantagem fiscal, por meios artificiosos ou fraudulentos, vinculados aos abusos de normas jurídicas.

Embora a legislação sobre preço de transferência tenha uma norma anti-abuso específica, vale a pena mencionar o pensamento do Professor Saldanha Sanches⁵⁶ quando da aplicação da norma anti-abuso (mesmo sendo pressupostos de uma norma geral), em que defende três pressupostos, como: isenção ou redução e eliminação da carga fiscal; os meios artificiosos e fraudulentos e que se verifique abuso de forma jurídica para prosseguir objetivos que não estão dentro do espírito destas normas.

Além destes requisitos, há uma tendência direcionada que deve haver a fundamentação por parte da Administração, que teria o ônus da prova⁵⁷.

No preço de transferência isso tem uma representatividade muito forte, pois com a internacionalização das empresas há uma forma de evasão facilitada principalmente pela existência de territórios de regime fiscal privilegiado ou por “paraísos fiscais”.

Ora, esse afastamento do preço que normalmente seria praticado para uma transação equivalente pode ter como objetivo a manipulação dos preços com o intuito de transferir

⁵⁵ BARRETO, Paulo Ayres. Imposto sobre a Renda e Preços de Transferência. São Paulo: Dialética, 2001. P. 139.

⁵⁶ SANCHES, J. L. Saldanha. *Os Limites do Planeamento Fiscal: Substância e Forma no Direito Fiscal Português, Comunitário e Internacional*. Coimbra: Coimbra, 2006.

⁵⁷ Acórdão do CAAD de 2012-09-05, proc. n.º 10/2012-T. Acórdão do TJ de 2011-11-10 (Foggia), C-126/10.

rendimentos (sob a forma de lucro, por exemplo) de um sujeito passivo para outro, obtendo vantagens fiscais.

A resposta dos países a esta situação é a correção desses preços de transferência, no sentido de evitar que outros países obtenham uma parte do rendimento que foi gerado no seu território. Este ajustamento tem como referência os preços que teriam sido fixados por empresas sem uma relação especial, atuando de forma independente.

As Portarias existentes tanto no Brasil como em Portugal contêm lista publicada para definir territórios sujeitos a regime fiscal privilegiado.

As *Guidelines* de Preço de Transferência da OCDE possuem princípios norteadores no sentido de evitar abuso, como imputar um percentual de participação. Além do mais, o BEPS, que visa a aprimorar a legislação de vários Estados que são membros (ou aqueles países que o seguem), tem nos seus planos várias ações, sempre visando formular trabalhos com intuito de aumentar a transparência.

No geral, a aplicação de normas anti-abuso pretende assegurar uma distribuição equilibrada dos encargos fiscais entre os vários sujeitos passivos, atendendo à capacidade contributiva, cumprindo assim com o princípio da igualdade tributária.

6 PROBLEMAS QUE DIFICULTAM A APLICAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NO BRASIL

6.1 Dispersão de Contradições da Legislação que Rege o *Preço de Transferência*

O fato de existir uma dispersão muito grande na regulamentação do comércio exterior, dentre elas relativa a aplicação do Preço de Transferência, distribuída em Leis, Decretos, Portarias Ministeriais, Instruções Normativas, Comunicados e Circulares, resultando numa parafernália de dispositivos legais que o contribuinte, mesmo experiente, não possui condições de compreender, interpretar ou até cumprir, torna-se um problema sério.

As normas muitas vezes se perdem na sua própria imprecisão, chegando-se ao absurdo de vermos outras normas contrariando Leis, ou mesmo normas administrativas disciplinando matérias que deveriam ser criadas somente através de Lei, em sentido estrito.

Outra peculiaridade consiste na dificuldade de interpretação nas normas, o que acaba gerando insegurança jurídica e aplicação ilegítima de penalidades.

Identificamos veemente que a disciplina do regime, ao menos no que diz respeito a suas normas materiais, provém de normas administrativas da Secretaria da Receita Federal do Brasil, que cumulam penalidades altíssimas, gerando um ônus ao contribuinte excessivo.

Na prática, o remédio para todos os males é a multa de ofício, calculada no montante de 75% sobre o valor do crédito tributário referente a quaisquer tributos federais, ainda quando o caso concreto refira-se a problemas de interpretação do parâmetro do cálculo.

Há que se mencionar, ainda, que é possível identificar inovações veiculadas por meio de atos administrativos, eivados de ilegalidades que não só atinge de maneira negativa a esfera de direitos dos contribuintes como, ainda, age em desfavor da própria indústria nacional, pois acaba por incentivar de maneira vexatória a exportação, atividades estas que refletirão, decerto, no nível de emprego no Brasil.

6.2 Desvantagens da Utilização de Método Fixo

A estrutura tributária interna no Brasil muitas vezes eleva o preço do produto, não havendo a possibilidade de a empresa exportar, pois o preço internacional chega a ser inferior ao próprio custo do produto em nosso País.

Sua utilização pode ainda não corresponder a um ganho efetivo por problemas macroeconômicos, como a flutuação das alterações cambiais e do preço cotados em bolsas, além de soluções lentas e burocráticas dos órgãos governamentais, que não acompanham as mudanças inerentes ao comércio internacional.

Mesmo utilizando o método da exportação, no caso de *commodities* com o preço praticado pelo método PECEX, enfrentamos a possibilidade de discussão do cálculo internamente e sujeito a ajustes pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, bem como de ajustes do método pelo cálculo a ser considerado pelo país de destino.

Essa distorção de cálculos e métodos pode ampliar o risco e impactar no custo das empresas muito além do previsto, não só pelo risco interno de a legislação brasileira sofrer constantes alterações, bem como do possível conflito de interpretação do preço a ser aplicado nas exportações de *commodities* para países membros da OCDE

6.3 Situações diversas ferem o princípio da isonomia

Imputar a dois países que se relacionam tratamentos diferenciados que pode onerar um dos países ou ambos, gera uma insegurança jurídica também que permite ferir o princípio da isonomia.

Se considerarmos uma operação de exportação de *commodities* de Brasil para Portugal, por exemplo, a autoridade fiscal (seja brasileira ou portuguesa) pode requerer o ajuste no preço de transferência culminando em violação ao princípio da isonomia.

Essa violação ao princípio da isonomia para o cálculo do preço na exportação de *commodities* com método fixo definido pelo Brasil, considerando em todas as ocasiões os bens exportados pelo mundo de maneira isolada, independentemente da agregação de valores no País, pode estipular margens de lucro diferenciadas sem fornecer o fator objetivo que validaria tal diferenciação.

Para Celso Antônio Bandeira de Mello, “o conteúdo do princípio da igualdade, seu alcance (ou seja aquilo que ele realmente visa) é impedir determinadas discriminações (...) o que se tem a indagar para concluir se uma norma desatende a igualdade ou se convive bem com ela é o seguinte: se o tratamento diverso outorgado a uns for justificável por existir uma correlação lógica entre o fator tomado em conta e o regramento que se lhe deu, a norma ou a conduta são compatíveis com o princípio da igualdade; se, pelo contrário, inexistir essa relação de congruência lógica ou – o que ainda seria mais flagrante – se nem ao menos houvesse um fator de identificável, a norma ou a conduta serão incompatíveis com o princípio da igualdade”⁵⁸.

E, na mesma obra, conclui o referido jurista afirmando que “sempre que a correlação lógica entre o fator e o correspondente tratamento encartar-se na mesma linha de valores reconhecidos pela Constituição, a disparidade professada pela norma exibir-se-á como esplendorosamente ajustada ao preceito isonômico”.

Para tanto, há estabelecido um tratamento tributário desigual entre contribuintes que exportam *commodities* de suas vinculadas para posterior aplicação. Por esse motivo, a distorção de entendimento de aplicação do cálculo, não se coaduna com conhecido princípio da isonomia em matéria tributária.

6.4 Data da Transação que pode culminar em ajustes

⁵⁸ in “Princípio da Isonomia: desequiparações proibidas e desequiparações permitidas”, Revista Trimestral de Direito Público nº 1

Considera-se a data da transação, para fins de comparação com a cotação em bolsa de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, a data em que o preço foi negociado, seja estabelecido em contrato praticado pela empresa, inclusive com pessoas não vinculadas, ou seja por procedimento normal do mercado.

A OCDE recentemente formalizou seu entendimento especificamente nas operações de exportação de commodities, quanto à data a ser considerada para aplicação do cálculo de preço de transferência. Considera, para tanto, a data de conclusão da operação ou do preço da transação (e só torna admissível a consideração da data de embarque como uma medida excepcional em situações em que o contribuinte não apresentar provas). Quando aplicamos esta definição da OCDE em confronto com as legislações dos países que possuem o “sexto método” (no caso do Brasil o PCEX) para as operações de exportações de commodities, há possibilidade de serem realizados ajustes do cálculo de preço de transferência diante da distinção do marco temporal em que considera a data da conclusão da operação.

Isso culmina na necessidade de revisão das legislações dos países que operam com o “sexto método” ao quanto estabelecido nas diretrizes da OCDE, mesmo que não seja um país membro, a fim de garantir uma padronização e assim evitar conflitos e possíveis ajustes nos preços de transferência.

CONCLUSÃO

Preliminarmente, reitera-se a competência do Estado para editar normas condizentes que possibilitem ao produtor industrial programar com segurança suas operações de importação/exportação, de forma a competir no mercado internacional, simplificar procedimentos de exportação, ampliar significativamente o acesso dos incentivos à exportação a todos os segmentos industriais, além de fixar prazos compatíveis com o potencial produtivo do País.

Entretanto, para o contribuinte ter acesso ao regime, deverá preencher determinadas condições numa relação de bilateralidade com o Poder Público, como a necessidade de adoção de meios eficazes dos controles administrativos internos da empresa, evitando-se o inadimplemento do compromisso de exportar e conseqüentemente uma possível autuação do Fisco.

Era muito forte convicção da AFIP (*Administración Federal de Ingresos Publicos*) da Argentina, em 2003, sobre a necessidade de reformar a lei de imposto de renda para ter uma ferramenta técnica que, idealmente, permitiria que captura a renda do setor exportador de produtos primários, que tratava com desconfiança, temendo renda manobras de realocação.

Naquela época, a exportação de *commodities*, especialmente a soja e seus derivados com seus aumento dos preços internacionais, naturalmente atraiu a atenção das autoridades fiscais. Os primeiros controlos tendentes

O modo da indústria, que utiliza intermediários internacionais (também identificado como comerciantes ou corretores), um papel que normalmente assumidos economicamente ligada ao exportador, o que despertou a suspeita de uma possível forma de operações de triangulação.

Os métodos de preço de transferência possui ainda uma legislação complexa devido a existência de uma dispersão muito grande na sua regulamentação distribuída em leis, decretos, portarias ministeriais, Instruções Normativas, Comunicados e Circulares, resultando numa parafernália de dispositivos legais dificultando a compreensão do instituto. Sem falar nas diversas alterações ocorrentes, gerando insegurança aos ingressantes ao regime.

Deveria haver uma concentração das normas que regulamentam o instituto e que estas sejam de forma eficaz e clara, para que não promovam novas alterações mensais gerando estabilidade aos adeptos ao regime.

Possível destacar ainda, com o decorrer deste trabalho, que aplicação do preço de transferência na exportação de *commodities* sugere uma perfeita sintonia e compatibilidade com

as regras gerais de operacionalidade que demandam o contexto da economia internacional, há uma necessidade muito grande da sua desburocratização e simplicidade e clareza na legislação e na sua forma procedimental.

A globalização também culmina em desafios, dentre eles a questão tributária pois há grande dificuldade em conciliar os sistemas tributários tão diferentes. Na Europa, por exemplo, a padronização é uma meta a ser alcançada e é o que buscam os países europeus que são membros da OCDE. Mas mesmo nestes países com sistema tributário desenvolvido e com experiência em resolver conflitos, as regras de preço de transferência e as regras de valoração aduaneira não estão em plena harmonia.

No Brasil, isso se torna ainda mais complicado. A opção por uma legislação própria de preço de transferência, diferente do resto do mundo, acentua o conflito na aplicação das regras de preço de transferência. Na prática, isso acaba gerando situações em que o mesmo produto, em uma mesma operação, pode ter preços distintos para fins de valoração aduaneira e preços de transferência e o contribuinte poderá arcar com os ajustes impostos pelas autoridades tributárias.

Em suma, necessário a padronização da legislação e harmonização das normas, no âmbito da legislação e procedimental, além da clareza na informação para que sejam evitados ajustes de preços de transferência, podendo impactar e onerar uma operação com custo superior ao programado, prejudicando aos países envolvidos no ajuste manter a competitividade com países que não sofrem tais ajustes por possuir harmonização na legislação.

O Brasil que é uma potência (mesmo em épocas de crise) detentor de tantos recursos naturais, minerais, entre outros, deve permanecer com as operações com o comércio exterior sempre em expansão. Para tanto, já que suas relações são movidas com países predominantemente membros da OCDE, mesmo que o Brasil não faça parte, deveria adaptar a legislação aos padrões e seguir a tendência das diretrizes no sentido de buscar padronização e evitar riscos de aumento de custos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BEPS. Disponível em <<http://www.oecd.org/ctp/beps/>>. Acesso em 15 Jun 2016.

ARGENTINA. Ley de Impuesto a Las Ganancias. Decreto 649/97 Disponível em <<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>> Acesso em 05 Jul 2016.

BARRETO, Paulo Ayres. Imposto sobre a Renda e Preços de Transferência. São Paulo: Dialética, 2001. P. 139.

BRASIL. Decreto nº 4.012, de 13 de novembro de 2001. Promulga a Convenção entre a República Federativa do Brasil e a República Portuguesa Destinada a Evitar a Dupla Tributação e a Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento. Receita Federal do Brasil.

BRASIL. Instrução Normativa nº 1045, de 23 de junho de 2010. Altera a Instrução Normativa nº 1.037, de 4 de junho de 2010, que relaciona países ou dependências com tributação favorecida e regimes fiscais privilegiados, para dispor sobre pedido de revisão de enquadramento como país ou dependência com tributação favorecida ou detentor de regime fiscal privilegiado. Receita Federal do Brasil.

BRASIL. Instrução Normativa nº 1.312, 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. Receita Federal do Brasil.

BRASIL. Instrução Normativa nº 1474, de 18 de junho de 2014. Exclusão do país Suíça da lista de países ou dependências com tributação favorecida e regimes fiscais privilegiados. Receita Federal do Brasil.

BRASIL. Lei nº 9.430, 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.

BROGINI, Gilvan. *Tributação e Benefícios Fiscais no Comércio Exterior*. Curitiba: IBPEX, 2008.

CARVALHO, Paulo de Barros. *Preço de Transferência no Direito Tributário Brasileiro*. In: PEIXOTO, Marcelo Magalhães; FERNANDES, Edison Carlos (coord.). *Tributação, Justiça e Liberdade*. Curitiba: Juruá, 2004.

CHAPINOTI, Maurício Braga. *Preços de Transferência e valoração aduaneira*. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

CÓDIGO DE IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO DDS PESSOAS COLECTIVAS. Disponível em Portal das Finanças <<https://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/DB0D5898-6686-41CA-A750-3498D9BCB579/0/CIRC.pdf>> Republicado pela Lei nº 2/2014 de 16 de Janeiro e atualizado pela Lei nº 7-A/2016, de 30 de março. Acesso em 8 Abr 2016.

CONGRESSO INTERNACIONAL DE DIREITO TRIBUTÁRIO DO RIO DE JANEIRO. *Preço de Transferência*. Associação Brasileira de Direito Financeiro. Rio de Janeiro: 2014.

FUHRER, Maximilianus Cláudio Américo. *Resumo de Direito Administrativo*. São Paulo: Alheiros, 2006.

GAMA, João Taborda. *Cadernos Preços de Transferência 2013*. Coimbra: Almedina, 2013.

GOLDEMBERG, Cecilia. *Exportación de Commodities. La OCDE rechaza el sexto método*. Goldemberg, Saladino, Hermida, Rolando & Asociados. Argentina: 2015.

GOLDEMBERG, Cecilia. *Precios de Transferência. ¿Qué nos dejó el sexto método?*. Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE). Argentina: 2014.

GOLDEMBERG, Cecilia. *Precios de Transferência. Operaciones com commodities. Las inconsistencias del sexto método*. Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE). Argentina: 2011.

GRONDONA, Verónica. *La Manipulación de Los “Precios de Transferencia”*. Documento de Trabajo nº 58. Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina: 2014.

GUIA FISCAL 2015 DA PWC. Disponível em: < <http://www.pwc.pt/pt/pwcinformisco/guia-fiscal/2015/irc/imputacao-rendimentos-entidades-nao-residentes-regimefiscalprivilegiado.html>> Acesso em 24 Jan 2016.

HOUAISS, Antônio. *Dicionário da Língua Portuguesa*. 1ª ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001

MAISTO, Guglielmo. *General Report, International Fiscal Association, Transfer Pricing in the Absence of Comparable Market Prices, Cahiers de Droit Fiscal International*. Vol. LXXCII, Deventer: Kluwer, 1992.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. Princípio da Isonomia: Desequiparações Proibidas e Desequiparações Permitidas. *Revista Trimestral de Direito Público* nº 1.

MEMBERS AND PARTNERS. Disponível em <<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>>. Acesso em 12 Jan 2016.

MODELO DE CONVENÇÃO FISCAL SOBRE O RENDIMENTO E O PATRIMÔNIO. Centro de Estudos Fiscais. Ministério das Finanças. Lisboa, 2011.

MOREIRA, Gilberto de Castro Junior. *Bitributação Internacional e Elementos de Conexão*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

OCDE. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

PORTUGAL. Portaria nº 150/2004, Lista dos países com Regimes de Tributação Privilegiada. Fonte: Código Tributário, 9ª ed. Almedina: Portugal, 2015.

RELATÓRIO FINAL DAS AÇÕES 08 a 10 DO BEPS. Disponível em: <<http://www.oecd.org/tax/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports-9789264241244-en.htm>>. Acesso em 05 Jul 2016.

ROLIM, João Dácio. *As presunções da Lei 9.430/96 e os Casos Especiais nos Preços de Transferência*. "in" *Tributos e Preços de Transferência*. Coord. ROCHA, Valdir de Oliveira. São Paulo: Dialética, 1997.

SANCHES, J. L. Saldanha. *Os Limites do Planeamento Fiscal: Substância e Forma no Direito Fiscal Português, Comunitário e Internacional*. Coimbra: Coimbra, 2006.

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo Dicionário de Economia*. São Paulo: Best Seller, 2001.

SANTIAGO, Igor Mauler; LOBATO, Valter. *Tributos e Preços de Transferência*. São Paulo: Dialética, 2009.

SCHOUERI, Luís Eduardo. *Preços de Transferência no Direito Tributário Brasileiro*. 3ª ed. São Paulo: Dialética, 2013.

SRAFFA, Piero. *Production of Commodities by means of commodities. Preclude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge University Press. 1960.

TORRES, Ricardo Lobo. *O Princípio Arm's Length, os Preços de Transferência e a Teoria da Interpretação do Direito Tributário*. Revista Dialética de Direito Tributário. São Paulo, 1999.

TABORDA, Julio Rafael Virgens Vernet. *O Controle Fiscal dos Preços de Transferência no Brasil*. In: BOTALLO, Eduardo Domingos (Coord.). *Direito Tributário: homenagem a Geraldo Ataliba*. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

TIPKE, Klaus. *Justiça Fiscal e capacidade contributiva*. São Paulo: Malheiros, 2002.

VEGA, Alberto. *International governance through soft law: The case of the OECD transfer pricing guidelines*. University of Bremen: TranState Working Papers, 2012, n° 163.

OUTRAS REFERÊNCIAS

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (Organization for Economic Co-operation and Development).

OMC - Organização Mundial do Comércio (World Trade Organization).

ONU - Organização das Nações Unidas (United Nations).