

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
PATRICK DA PAIXÃO

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA: ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DA  
NEGOCIAÇÃO PARA DEFINIR A MARGEM DE GANHO NAS  
TRANSAÇÕES INTER COMPANHIAS

CURITIBA  
2019

PATRICK DA PAIXÃO

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA: ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DA  
NEGOCIAÇÃO PARA DEFINIR A MARGEM DE GANHO NAS  
TRANSAÇÕES INTER COMPANHIAS

Projeto de monografia apresentado ao departamento de Ciências Contábeis, do setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná, como pré-requisito para obtenção do título de especialista em MBA em Gestão contábil e Tributária.

Orientador: Prof. Luiz Carlos de Souza

CURITIBA

2019

## RESUMO

O trabalho tem como objetivo apresentar sobre preço de transferência, analisando as condições das negociações para definir a margem de ganho entre partes relacionadas, através da legislação podem verificar quais as condições são necessárias para poder definir o preço de venda de bens, serviços e direitos.

Serão abordados quais os métodos estabelecidos para preço de transferência na importação e exportação com base na legislação brasileira. A partir das informações sobre os métodos de preço de transferência será abordado as formas de negociação e estratégias de preço para poder definir a melhor forma de chegar na margem de ganho.

Palavras-chave: Preço de transferência. Partes relacionadas. Margem de ganho.

## **ABSTRACT**

The paper aims to present on transfer pricing, analysing the conditions of negotiations to define the margin of gain between related parties, through legislation can verify what conditions are necessary to be able to define the sale price of goods, services and rights.

The methods established for transfer pricing on import and export based on Brazilian law will be discussed. From the information on transfer pricing methods, the negotiation and pricing strategies will be approached in order to define the best way to reach the gain margin.

Keywords: Transfer price. Related parts. Gain Margin.

## Sumario

1. INTRODUÇÃO .....	6
1.1 CONTEXTO E PROBLEMA .....	6
1.2 OBJETIVOS .....	6
1.2.1 Objetivo Geral .....	6
1.2.1 Objetivos específicos .....	7
1.3 JUSTIFICATIVAS .....	7
2. REVISÃO DE BIBLIOGRAFICA.....	9
2.1 PREÇO .....	9
2.1.1 Conceito de Preço .....	9
2.1.2 Formação de preço de venda .....	9
2.1.3 Preço parâmetro .....	13
2.2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA .....	13
2.2.1 Conceito de preço de transferência .....	13
2.2.2 Métodos adotados na importação.....	17
2.2.3 Métodos adotados na exportação.....	21
2.3 NEGOCIAÇÃO E ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO .....	24
2.3.1 Negociação .....	24
2.3.2 Estratégias de negociação.....	24
2.3.3 Etapas da negociação .....	25
3. METODOLOGIA DA PESQUISA .....	27
3.1 Tipologias da pesquisa quanto aos objetivos.....	27
3.2 Tipologias da pesquisa quanto aos procedimentos .....	27
3.3 Tipologias da pesquisa quanto à abordagem do problema .....	27
3.4 Levantamentos de dados e informações .....	27
Conclusão .....	28
REFERÊNCIAS .....	29

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1 CONTEXTO E PROBLEMA.

Devido à globalização, grandes empresas conseguiram expandir suas atividades e expandir suas estruturas além das fronteiras onde permanece sua matriz em busca de eficiência e a busca de uma margem de ganho em outros países.

Com esse desenvolvimento os preços praticados pelas unidades das partes relacionadas passaram a estar diretamente ligado aos resultados da companhia, com essas negociações podendo interferir a partir das estratégias fiscais gerando um impacto tributário menor.

Para controlar esses impactos no sistema tributário surge o preço de transferência. O termo “preço de transferência” tem sido utilizado para identificar os controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias, ou quando uma das partes está sediada em paraíso fiscal. (BRASIL,2013)

Nesse sentido surge o problema da pesquisa: Quais as condições necessárias para a negociação Inter companhia para definir a margem de ganho nas negociações?

### 1.2 OBJETIVOS

#### 1.2.1 Objetivo Geral

O devido trabalho tem a intenção de apresentar uma metodologia para analisar as condições necessárias para a negociação Inter companhia para definir a margem de ganho nas negociações.

### 1.2.1 Objetivos específicos

- a) Levantar as informações essenciais para estabelecer as condições de negociação em transações que envolvam Inter companhias.
- b) Identificar os métodos apropriados para estabelecer o processo de negociação envolvendo transações Inter companhias.
- c) Demonstrar as condições reunindo os métodos de negociação de forma consubstanciada para decidir o preço de transferência.

### 1.3 JUSTIFICATIVAS

O tema está no fato em que as partes enquadradas na obrigatoriedade do preço de transferência para apurar a margem de ganho devem seguir conforme os métodos estabelecidos pela legislação brasileira.

Para poder definir o preço de venda, devem ser analisados os métodos que a legislação disponibiliza para importação e exportação.

O trabalho irá trazer informações sobre o conceito de preços de transferência para poder ser analisado qual método será apropriado para poder tomar decisões para que não ocorra algum problema no âmbito fiscal e a fim de demonstra uma margem de ganho.

A contribuição da seguinte pesquisa consiste em demonstrar empresas que possuem partes relacionadas e estão sujeitas ao preço de transferência a pensarem nos custos das operações pensando na margem de lucro através da sua formação do preço de venda do seu produto.

Diante desse cenário o trabalho tem sua importância a empresas que estão sujeitas ao controle do preço de transferência para poder averiguar suas operações e quais métodos estão permitidos pela legislação.

Devido ao tema ser pouco discutido na área acadêmica têm poucas informações, mas pelo fato de as operações internacionais terem aumentado nos últimos anos no Brasil a uma grande importância em ser feito o estudo do assunto tratado.



## 2. REVISÃO DE BIBLIOGRAFICA

### 2.1 PREÇO

#### 2.1.1 Conceito de Preço

Preço expressão monetária do valor de um bem, produto ou serviço que será colocado no mercado para ser efetivado a compra ou venda desse bem, serviço ou produto.

#### 2.1.2 Formação de preço de venda

A formação do preço de venda é umas das tarefas importantes para a gestão financeira, a partir da formação do preço pode verificar se o empreendimento terá lucratividade, poder de cobrir os custos e tornar a empresa competitiva e atrativa no mercado.

A sobrevivência da empresa, no longo prazo, depende de sua habilidade em obter preços para seus produtos que cubram todos os seus custos, estando incluído nesta afirmação um razoável índice de retorno sobre o capital do empregado. (Figueiredo e Caggiano 2004, p.197).

Pois o preço tem que estar coerente não podendo ser nem muito alto e nem muito baixo, mas que possa ser um valor que possa estar disputando clientes no mercado e ser um preço em que o negócio seja lucrativo.

A formação de preço de venda pode ser simplificada pela equação: Preço de Venda = Custos + Despesas + Impostos + Lucro.

Para a formação dos preços de transferencia as operações de exportação e importação entre pessoas vinculadas devem ser bem administradas para eliminar ou reduzir os ajustes anuais nas apurações de tributos.

Mantendo-se os preços de transferência sob controle, além de melhor administração do fluxo do desembolso com os impostos, a empresa terá como benefício, principalmente, a possibilidade de fazer seus planejamentos tributários com as operações internacionais e, também, a simples formalização dos cálculos realizados durante o ano-calendário, reduzindo consideravelmente a utilização de um grande contingente de profissionais, necessários para a consolidação de riscos por erros ou omissões. (Fernando Matos, 1999, p.32)

#### 2.1.2.1 Custos

Para Ribeiro (2013 p. 20) “Custos: compreende a soma dos gastos com bens e serviços aplicados ou consumidos na fabricação de outros bens;”

Para Sartori (2004 p. 68) “O custo é visto como o ponto de partida na formação de preços de produtos na empresa”

Custos são os gastos para fabricar produtos ou prestar serviços, qualquer entidade que tenha como finalidade o lucro o custo é fundamental para que seja atingido o seu objetivo.

Custo é o montante de recursos utilizados para a obtenção de outros recursos. Os sacrifícios ocorridos referem-se ao dinheiro aplicado em estoques, transformação de materiais, remuneração de pessoas que contribuam para a produção de bens e serviços que serão vendidos. (Souza 2008 p. 33).

Qualquer mercadoria ou serviço que seja disponibilizado para certo fim tem o seu custo, nos quais são necessários para que a empresa possa finalizar seu produto ou serviço e possa ser comercializado.

Custos são essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com que a organização tem que arcar para alcançar seus objetivos; por isso, desempenham importante papel nas decisões gerenciais; a coleta e a análise das informações de custos são fundamentais para os contadores. (Figueiredo e Caggiano 2004 p. 37)

Os custos podem ser classificados como diretos ou indiretos.

Custos indiretos compreendem os gastos com materiais, mão de obra e gastos gerais de fabricação aplicados diretamente na fabricação dos produtos. São assim denominados porque, além de integrarem os produtos, suas quantidades e valores podem ser facilmente identificados em relação a cada produto fabricado. Custos indiretos compreendem os gastos com materiais, mão de obra e gastos gerais de fabricação aplicados

indiretamente na fabricação dos produtos. São assim denominados porque, além de não integrarem os produtos, é impossível uma segura identificação de suas quantidades e valores em relação a cada produtos. (Ribeiro, 2013 p. 25 e 26)

Custos diretos são os custos que podem ser identificados para a fabricação de certo produto ou serviço.

Custo indireto não tem condições de medir, são associados através de estimativas ou rateios.

Os custos podem ser fixos ou variáveis.

Ribeiro (2013 p. 27) “Custos fixos são aqueles que permanecem estáveis independentemente de alterações no volume da produção”.

Ribeiro (2013 p. 28) “Custos variáveis são aqueles que variam em decorrência do volume de produção”.

Os custos fixos são custos que permanecem o mesmo sem levar em consideração a quantidade produzida e serviços realizados em determinado período.

Custos variáveis são aqueles que variam conforme o volume de produção de produtos produzidos ou serviços realizados em determinados períodos.

Para Nagle (2003 p. 15) “Os custos nunca devem determinar o preço, porem exercem um papel fundamental na formulação de uma estratégia de apereçamento”.

Os custos têm papel importante na estratégia de venda, deve se levar em conta não somente os custos para produzir determinado produto, mas também os demais custos como o da administração e da divulgação do produto.

#### 2.1.2.2 Despesas

Despesa é um gasto necessário para que a empresa possa atingir o objetivo da receita, a despesa não está relacionada ao processo de transformação de produtos ou bens, a despesa está relacionada a gastos com a estrutura administrativa e comercial da empresa.

Conforme Figueiredo e Caggiano (2009, p. 58) “São definidas como gastos incorridos para manter e financiar as atividades da empresa, comercializar seus produtos e serviços, bem como para a manutenção da estrutura empresarial”

Para Ribeiro (2013, p.20) “Despesa: compreende os gastos decorrentes do consumo de bens e da utilização de serviços das áreas administrativas, comercial e financeira, que direta ou indiretamente visam a obtenção de receitas.”

As despesas como os custos podem ser fixas e variáveis, as fixas não variam com o volume das vendas e as variáveis variam de acordo com as vendas.

#### 2.1.2.3 Impostos

Segundo o artigo 16º do CTN, “imposto é o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte”

O imposto é uma quantia que pessoas físicas ou jurídicas pagam para estados e aos municípios, que é utilizado para custear parte das despesas do governo em obras e serviços utilizados pela população.

#### 2.1.2.4 Lucro

Para Figueiredo e Caggiano (2004, p. 172) “O planejamento do lucro está relacionado com a consideração de quatro fatores – custos fixos, custos variáveis, preço de venda e volume de vendas”.

Lucro é a quantia recebida através de uma negociação econômica ou de qualquer outro gênero, um ganho ou vantagem obtido, um retorno positivo de investimento deduzindo todos os gastos.

### 2.1.3 Preço parâmetro

Preço parâmetro é apurado por meio dos métodos de preços de transferência constantes da legislação brasileira que servirá de referência na comparação com o preço praticado pela empresa.

a) Exportações - Quando o preço parâmetro, apurado pelos métodos de exportação, for superior ao preço praticado na exportação, significa que o contribuinte reconheceu uma receita a menor, portanto a diferença que exceder ao valor já apropriado na escrituração da empresa deverá ser adicionada ao lucro líquido, para determinação do Lucro Real, bem como ser computada na determinação do Lucro Presumido ou arbitrado e na base de cálculo da CSLL.

b) Importações - Quando o preço parâmetro, apurado pelos métodos de importação for inferior ao preço praticado na importação, significa que o contribuinte reconheceu como custo ou despesa um valor maior que o devido, portanto esta diferença deverá ser tributada.

Preço parâmetro e o preço praticado devem ser calculados por transações, levando em conta produto por produto e correspondente a média aritmética de preços conforme método escolhido pelo contribuinte.

## 2.2 PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

### 2.2.1 Conceito de preço de transferência

Preços de transferência foi introduzido no ano de 1996 no Brasil, trazendo implicações para empresas nacionais que tenham relações com empresas do mesmo grupo econômico que esteja situadas no exterior.

Em decorrência do aumento das atuações de grandes corporações em vários países por meio das operações financeiras ou comerciais entre partes relacionadas situados em diferentes países,

apareceram os problemas tributários não só para as empresas como para as autoridades fiscais de cada país.

O preço de transferência engloba o valor cobrado de uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível em empresas que tenham partes relacionadas.

Nesse sentido os preços de transferências são utilizados para identificar o controle das operações entre partes relacionadas nas operações comerciais e financeiras, onde as partes estão em jurisdição tributária diferentes, ou uma das partes está em algum país com tributação favorecida.

Em razão das operações realizadas entre as partes o preço praticado pode ser artificialmente estipulado de modo reduzindo o lucro da empresa situado em um país com maior carga tributária beneficiando o país que está localizado onde a carga tributária é baixa e consequentemente divergir do preço de mercado que são negociados por empresas independentes.

Na economia globalizada que estamos vivendo, a questão dos preços de transferência torna-se muito importante: para empresas, porque pode causar grandes impactos nos resultados de cada uma das subsidiárias e no consolidado das empresas multinacionais, quanto a incidência dos tributos sobre os lucros gerados no Brasil; e para o país, porque dispõe de mecanismos geradores de uma fonte importante de renda, imprescindível para o seu desenvolvimento econômico e social. (Fernando Matos, 1999, p.19)

O controle do preço de transferência serve para não haver distorção nos resultados de empresas com partes relacionadas. O controle sobre o preço de transferência no Brasil é regulada lei nº 9.430/96 e alterações posteriores, discriminando que só serão aceitos gastos constados em documentos de importação em operações efetuadas com pessoas vinculadas que serão dedutíveis na determinação do lucro real até o valor que não exceda ao preço determinado pelos métodos estabelecidos pelos preços de transferências.

As normas de preços são aplicáveis as operações efetuadas por pessoa física ou jurídicas situadas no Brasil com vínculo ou que não tenham vínculo pessoas físicas ou jurídicas situadas no exterior e países com tributação favorecida.

O art. 23 da lei 9.430/96 relata o que é considerado vínculo com a 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 pela 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.

O art. 2 da lei 9.430/96 relata o que é considerado países com tributação favorecida:

Art. 24. As disposições relativas a preços, custos e taxas de juros, constantes dos arts. 18 a 22, aplicam-se, também, às 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.

§ 1º Para efeito do disposto na parte final deste artigo, será considerada a legislação tributária do referido país, aplicável às pessoas físicas ou às pessoas jurídicas, conforme a natureza do ente com o qual houver sido praticada a operação.

§ 2º No caso de pessoa física residente no Brasil:

I - o valor apurado segundo os métodos de que trata o art. 18 será considerado como custo de aquisição para efeito de apuração de ganho de capital na alienação do bem ou direito;

II - o preço relativo ao bem ou direito alienado, para efeito de apuração de ganho de capital, será o apurado de conformidade com o disposto no art. 19;

III - será considerado como rendimento tributável o preço dos serviços prestados apurado de conformidade com o disposto no art. 19;

IV - serão considerados como rendimento tributável os juros determinados de conformidade com o art. 22.

§ 3º Para os fins do disposto neste artigo, considerar-se-á separadamente a tributação do trabalho e do capital, bem como as dependências do país de residência ou domicílio. (Redação dada pela Lei nº 10.451, de 2002)

§ 4º 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.



Se a empresa se encaixar nas descrições acima será necessário observar os métodos de preços de transferência.

Para determinar o preço de transferência justo em empresas vinculadas, devemos considerar a localização de ambas as partes, pois tudo pode influenciar no preço.

O principal objetivo para controle do preço de transferência é determinar a base de cálculo real do IRPJ (Imposto de renda da pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)

### 2.2.2 Métodos adotados na importação

Nas operações de importação a empresa brasileira deve comprovar que o preço praticado com a parte vinculada seja equivalente ao de mercado.

A atual disciplina dos preços de transferência de bens, serviços e direitos adquiridos no exterior, encontram-se no art. 18 da Lei n. 9.430, encontra-se na seguinte prescrição:

Os custos, despesas e encargos relativos a bens, serviços e direitos, constantes dos documentos de importação ou de aquisição, nas operações efetuadas com pessoa vinculada, somente serão dedutíveis na determinação do lucro real até o valor que não exceda ao preço determinado por um dos seguintes métodos.

Conforme estabelecido pela legislação de preço de transferência foram definidos três métodos nas operações de importações.

A empresa importadora poderá escolher um entre os métodos estabelecidos para apuração do preço de transferência desde que o método seja aplicável a importação. E quando o preço for apresentado por mais de um método, será considerado dedutível o que demonstrar o custo de importação a maior.

**a) Métodos dos preços independentes comparados – PIC.**

O método dos preços independentes comparados (PIC) e mencionado no art. 18 da lei, no inciso I:

Método dos Preços Independentes Comparados - PIC: definido como a média aritmética ponderada dos preços de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes.

Para utilização do método PIC deve utilizar a média aritmética dos preços de bens, serviços ou direitos similares ou idênticos apurados dentro do mercado brasileiro ou de preços aplicados em outros países nas operações de venda e compra, levando em consideração as condições de pagamentos onde devem ser estabelecidos as condições semelhantes.

Para cálculo da média dos preços importados por pessoas vinculadas deve-se considerar conforme instrução normativa RFB nº 1312, de 28 de dezembro de 2012:

- I - Vendidos pela mesma pessoa jurídica exportadora, a pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes;
- II - Adquiridos pela mesma importadora, de pessoas jurídicas não vinculadas, residentes ou não-residentes;
- III - em operações de compra e venda praticadas entre terceiros não vinculados entre si, residentes ou não residentes.

**b) Preço de Revenda menos lucro - PRL**

O método está no art. 18, no inciso II da lei, é definido como:

Definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda, no País, dos bens, direitos ou serviços importados, em condições de pagamento semelhantes e calculados conforme a metodologia a seguir: a) preço líquido de venda: a média aritmética ponderada dos preços de venda do bem, direito ou serviço produzido, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições sobre as vendas e das comissões e corretagens pagas; b) percentual de participação dos bens, direitos ou serviços importados no custo total do bem, direito ou serviço vendido: a relação percentual

entre o custo médio ponderado do bem, direito ou serviço importado e o custo total médio ponderado do bem, direito ou serviço vendido, calculado em conformidade com a planilha de custos da empresa; c) participação dos bens, direitos ou serviços importados no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido: aplicação do percentual de participação do bem, direito ou serviço importado no custo total, apurada conforme a alínea *b*, sobre o preço líquido de venda calculado de acordo com a alínea *a*; d) margem de lucro: a aplicação dos percentuais previstos no § 12, conforme setor econômico da pessoa jurídica sujeita ao controle de preços de transferência, sobre a participação do bem, direito ou serviço importado no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido, calculado de acordo com a alínea *c*; e) preço parâmetro: a diferença entre o valor da participação do bem, direito ou serviço importado no preço de venda do bem, direito ou serviço vendido, calculado conforme a alínea *c*; e a "margem de lucro", calculada de acordo com a alínea *d*;

O método PRL – Preço de revenda menos lucro é definido pela média aritmética dos preços de vendas dos bens direitos, diminuídos:

- I - Dos descontos incondicionais concedidos;
- II – Dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas;
- III – Das comissões e corretagens pagas;

A partir desses pontos a lei prevê que se encontre o percentual de participação dos bens, direitos ou serviços importados de partes relacionadas no custo e do item vendido pela empresa no Brasil e com base nesse índice de participação.

Depois deve-se aplicar o percentual fixos conforme setor econômico em que a empresa estiver inserida sobre o valor da participação dos importados no preço de venda líquido.

Os percentuais fixos por setor econômico estão previstos no art. 18 da lei 9.430/96.

- I - 40% (quarenta por cento), para os setores de:
  - a) produtos farmoquímicos e farmacêuticos;
  - b) produtos do fumo;
  - c) equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos;
  - d) máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odontomédico-hospitalar;
  - e) extração de petróleo e gás natural; e
  - f) produtos derivados do petróleo;
- II - 30% (trinta por cento) para os setores de:
  - a) produtos químicos;
  - b) vidros e de produtos do vidro;

- c) celulose, papel e produtos de papel; e
- d) metalurgia; e
- III - 20% (vinte por cento) para os demais setores

Se a empresa estiver utilizando uma margem menor do que estipulado pela lei, deverão ser realizados ajustes no preço de transferência determinados pelo lucro real.

### **c) Método do Custo de Produção mais Lucro – CPL.**

Método está disposto no art.18 no inciso III e é definido como:

Método do Custo de Produção mais Lucro – (CPL): definido como o custo médio ponderado de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, acrescido dos impostos e taxas cobrados na exportação no país onde tiverem sido originariamente produzidos, e de margem de lucro de 20% (vinte por cento), calculada sobre o custo apurado.

O método de custo de produção mais lucro é definido pelo custo médio de produção dos bens, serviços e direitos do país que produziu originalmente, deve-se acrescentar os impostos e taxas cobradas na exportação do referido país com margem de lucro de 20% sobre o lucro apurado.

Os custos que podem ser integrados para a determinação do preço pelo método CPL conforme lei 9.430/96 são os seguintes:

- I - O custo de aquisição das matérias-primas, dos produtos intermediários e dos materiais de embalagem utilizados na produção do bem, serviço ou direito;
- II - O custo de quaisquer outros bens, serviços ou direitos aplicados ou consumidos na produção;
- III - O custo do pessoal, aplicado na produção, inclusive de supervisão direta, manutenção e guarda das instalações de produção e os respectivos encargos sociais incorridos, exigidos ou admitidos pela legislação do país de origem;
- IV - Os custos de locação, manutenção e reparo e os encargos de depreciação, amortização ou exaustão dos bens, serviços ou direitos aplicados na produção;
- V - Os valores das quebras e perdas razoáveis, ocorridas no processo produtivo, admitidas pela legislação fiscal do país de origem do bem, serviço ou direito.

A empresa poderá optar por qualquer dos métodos citados acima para importação e o escolhido deve ser utilizado para todo o período de apuração.

### 2.2.3 Métodos adotados na exportação.

Como na importação, o preço de transferência para exportação deverão ser apurados individual para cada bem, serviço ou direito.

A utilização do preço de transferência na exportação é para controle do preço de venda com empresas vinculadas no exterior ou em países com paraíso fiscal, evitando a perda na arrecadação dos tributos. Quando detectadas divergências serão realizados ajustes na base de cálculo de IRPJ e CSLL.

Os métodos adotados na exportação estão dispostos na lei 9.430/1996 no art. 19:

Art. 19. As receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ficam sujeitas a arbitramento quando o preço médio de venda dos bens, serviços ou direitos, nas exportações efetuadas durante o respectivo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda, for inferior a noventa por cento do preço médio praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.

Abaixo os métodos para comparação dos preços parâmetros na exportação.

#### **a) Método do Preço de Venda nas Exportações (PVEx).**

O seguinte método é definido pelo inciso I da lei:

Definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes, ou por outra exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes.

Pelo método do preço de venda nas exportações a fiscalização brasileira pretende averiguar se o contribuinte está exportando para sua empresa vinculada nas mesmas condições praticadas com seus outros clientes sem vínculos.

O método PVEx é semelhante ao método PIC realizados na importação, a diferença que o PVEx se utiliza com base as vendas para clientes não vinculados a empresa ou por outro exportador situado no Brasil, sempre utilizando o mesmo período de apuração da base de cálculo de imposto de renda.

**b) Método do Preço de Venda Por Atacado no País de Destino Diminuído do Lucro (PVA).**

O seguinte método é definido pelo inciso II da lei:

Definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de quinze por cento sobre o preço de venda no atacado.

O método do preço de venda por atacado no país de destino diminuído do lucro é definido pela media aritmética dos preços de vendas de bens semelhantes ou idênticos praticado no mercado atacadista, praticados dentro do país de destino, diminuídos os tributos que estão incluídos no preço de venda.

Os tributos que podem ser diminuídos são os que tenham semelhanças com o ICMS, ISS, COFINS e PIS/PASEP. E a margem de lucro estabelecida de 15% deverá ser aplicada sobre o preço bruto de venda no atacado.

**c) Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (PVV).**

O seguinte método é definido pelo inciso III da lei:

Definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou similares, praticados no mercado varejista

do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de trinta por cento sobre o preço de venda no varejo.

O método do preço de venda a varejo no país de destino diminuído do lucro é definido pela média aritmética dos preços de vendas de bens semelhantes ou idênticos praticado no mercado varejista, praticados dentro do país de destino, diminuídos os tributos que estão incluídos no preço de venda.

Os tributos que podem ser diminuídos são os que tenham semelhanças com o ICMS, ISS, COFINS e PIS/PASEP. E a margem de lucro estabelecida de 30% deverá ser aplicada sobre o preço bruto de venda no varejo.

**d) Método do Custo de Aquisição ou de Produção Mais Tributos e Lucro (CAP).**

O seguinte método é definido pelo inciso IV da lei:

Definido como a média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de quinze por cento sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.

Método do Custo de Aquisição ou de Produção Mais Tributos e Lucro é definido pelos custos de aquisição de bens, serviços e direitos, os gastos que integram o custo de aquisição são os valores de frete e seguros pagos pela pessoa jurídica que adquiriu o bem, serviço e ou direito, são excluídos dos custos de aquisição o crédito presumido de IPI, ressarcimento de PIS/PASEP e COFINS, referente aos bens exportados. A margem de lucro aplicada no método CAP é de 15% sobre os custos acrescidos dos impostos e contribuições.

## 2.3 NEGOCIAÇÃO E ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO

### 2.3.1 Negociação

A palavra negociação é de origem latina, *negotiatus*, que significa “cuidar dos negócios”.

Negociação está presente na vida de cada pessoa, passamos por várias situações durante todos os dias em que estamos negociando para obter um resultado satisfatório.

A negociação é um processo de tomada de decisões que é feita por partes independentes onde negociamos para obter algo que necessitamos e em troca damos algo pelo esforço realizado para chegar ao melhor resultado possível.

Quando é feita uma negociação entre pessoas é necessária que essa negociação seja benéfica para ambas as partes. Onde as partes que estiverem discutindo sobre o assunto em questão as partes devem ser flexíveis para poder chegar a um acordo comum.

### 2.3.2 Estratégias de negociação

Para obter sucesso em uma negociação primeiramente é preciso pensar em como chegar ao seu objetivo, é preciso pensar em estratégias para poder agir, pois sem ter estratégias ficará em desvantagem e sem poder de argumentação.

Para Nagle (2003 p. 1143) “Estratégica é a coordenação de múltiplas atividades para atingir um objetivo comum: Neste caso um preço lucrativo”.

Durante o planejamento de uma negociação quanto mais alternativo para a sua realização mais chance de obter êxito, para isso é preciso pensar em qual será sua meta e formar o passo a passo para não ter nenhum contratempo durante o processo de escolhas.



Pois realizando estratégias para concretizar uma negociação podemos prever os obstáculos que serão encontrados durante o caminho e possivelmente realizar soluções necessárias para essas dificuldades.

### 2.3.3 Etapas da negociação

Muitos pensam que um processo de uma negociação seja simples, mas pelo contrário um processo de negociação precisa de esforço e buscar muito conhecimento de como negociar e quais estratégias a serem seguidas e principalmente quais são as etapas a serem seguidas para que uma negociação seja concretizada.

A seguir será demonstrado as etapas para que seja realizada uma boa negociação.

- a) Preparação – Essa é a fase onde começa a pesquisa com que a negociação será discutida, através de dados que possam apoiar sua pesquisa, dentre essa pesquisa pode ser retirada as informações sobre as propostas dos concorrentes. A partir dos dados levantados serão verificados os argumentos uteis para sua preparação na negociação. Nessa etapa devem ser estabelecidos os objetivos mínimos e máximos da negociação, estabelecendo alvos e deixar uma margem para a negociação, essa é a etapa para planejar.
- b) Abertura – Momento em que se inicia a negociação, momento em que se expõe o que está esperando e o que tem a oferecer, definindo o proposito da negociação em que ambas as partes estejam disposta a negociar.
- c) Exploração – Nessa etapa é o momento fazer perguntas e fornecer resposta seja o principal, tendo como objetivo chegar em pontos em comum entre as partes tentando deixar de lados as diferenças, mostrando que o negócio será benéfico para ambos.
- d) Apresentação – Após a etapa de exploração é o momento de apresentar às expectativas de ambas as partes, esse momento e fundamental para responder os problemas encontrados na

etapa de exploração e oferecer soluções. As duas partes precisam demonstrar suas expectativas para a negociação para que a partir delas possa tentar buscar um acordo.

e) Clarificação – A partir das propostas de ambas as partes é o momento de discutir, onde as dúvidas devem ser esclarecidas e as oposições devem ser contraditas com informações levantadas, e as oposições serve como oportunidade para demonstrar melhor sua proposta.

f) Ação final – É o momento decisivo para a negociação onde as partes demonstram se o negócio é viável ou não, momento de estabelecer se haverá teste e estabelecer prazo, se todas as etapas anteriores tiverem êxito essa etapa seguirá conforme o planejado.

g) Controle e avaliação – Estando a negociação concluída, é momento de avaliar o negócio, os pontos positivos e se tem pontos negativos fazer uma reflexão para que nas próximas negociações possa buscar um melhor desempenho.

### **3. METODOLOGIA DA PESQUISA**

A metodologia da pesquisa tem como objetivo principal demonstrar como o trabalho foi dirigido para conseguir atingir os objetivos.

#### **3.1 Tipologias da pesquisa quanto aos objetivos**

O trabalho foi realizado com base numa pesquisa descritiva, com o principal objetivo descrever sobre preço de transferência para poder formar a margem de ganho entre partes relacionadas.

#### **3.2 Tipologias da pesquisa quanto aos procedimentos**

O procedimento adotado para realizar a pesquisa é o procedimento de pesquisa bibliográfica, pois o objetivo foi informações sobre o preço de transferência e chegar à margem de ganho entre Inter companhias.

#### **3.3 Tipologias da pesquisa quanto à abordagem do problema**

O presente estudo tem como atrativa um único problema relacionado a um assunto, no qual o devido trabalho sfoi relatado através de contribuições sobre o assunto através das teorias já publicadas, onde o estudo foi realizado pelo método qualitativo.

#### **3.4 Levantamentos de dados e informações**

O estudo foi realizado através de levantamentos de dados e informações por meio de revisão bibliográficas e pesquisas de internet. Foram levantadas informações sobre preço de transferências e seus métodos a ser utilizados para chegar ao objetivo em definir a margem de ganho entre Inter companhia.

Foram utilizadas com base principal as informações sobre o preço de transferência na legislação brasileira.

## **Conclusão**

O presente trabalho teve como objetivo apresentar informações sobre preço de transferencia com intuito de analisar as informações através da legislação brasileira a melhor forma de definir a margem de ganho nas transações Inter companhias.

O preço de transferencia visa regular as operações comerciais ou financeiras entre partes relacionadas ou países com paraíso fiscal. Para que essas operações não sejam manipuladas supervalorizando ou subvalorizando as transações e conseqüentemente interferindo na base de cálculo dos tributos.

A partir da legislação podemos identificar quais os métodos possíveis para definir o preço de venda entre partes relacionadas, podendo identificar qual o melhor método para definir a margem de ganho sem correr o risco de ter que ajustar a base de cálculo de imposto.

Seguindo as informações do presente trabalho podemos avaliar a melhor forma de definir o preço de venda a partir dos métodos e avaliar as melhores estratégias para definir a margem de ganho.

Todos os objetivos específicos foram concluídos no presente estudo.

## REFERÊNCIAS

- Artigo – Custos e formação de preços. Disponível em:  
<<https://administradores.com.br/artigos/artigo-custos-e-formacao-de-precos> > Acesso 20 de maio de 2019.
- BRASIL<sup>1</sup>, Receita Federal do Brasil. IRPJ e CSLL – Operações Internacionais 2013. Disponível em [https://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-para-poder-definir-o-preco-de-venda,-deve-ser-seguido-a-legislacao-do-preco-de-transferencia.informacoes-econômico-fiscais-da-pj/respostas-2013/capitulo\\_xix\\_irpj\\_e\\_csll\\_operacoesinternacionais\\_2013.pdf](https://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-para-poder-definir-o-preco-de-venda,-deve-ser-seguido-a-legislacao-do-preco-de-transferencia.informacoes-econômico-fiscais-da-pj/respostas-2013/capitulo_xix_irpj_e_csll_operacoesinternacionais_2013.pdf). Acesso em 30 de julho de 2018.
- Brasil - Lei Nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996 – Imposto de Renda e Pessoa Jurídica. Disponível em ><http://www.planato.gov.br>> Acesso em 31 de julho de 2018
- Brasil - Lei Nº 11.727, de 23 de junho de 2008. Disponível em ><http://www.planato.gov.br>> Acesso em 31 de julho de 2018
- Brasil - Instrução Normativa RFB Nº 1.312 de 28 de dezembro 2012. Disponível em <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=39257> Acesso 29 de julho de 2018
- Brasil - Meusuccesso.com – Conheça as etapas de uma boa negociação - Disponível em > <https://meusuccesso.com/artigos/vendas/conheca-as-etapas-de-uma-boa-negociacao-116/>> Acesso 01 de agosto de 2018.
- Brasil - Portal Tributário – Preço de transferência (“Transfer-Price) - Disponível em > <http://www.portaltributario.com.br/artigos/precostransferencia.htm>> Acesso em 29 de julho de 2018.
- Brasil – Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5172.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172.htm) > Acesso em 29 de agosto de 2019.
- Carvalho, M. C. S. A importância da formação de preços 15. p Trabalho de curso (Ciências contábeis) - Faculdade São Francisco de Barreiras, Bahia, [Orientador: Prof. Sara Alexssandra Gusmão Franca].
- Cotta, J. M. S. Preço de transferência nas importações e o princípio arm's length. 2016. 54 p Trabalho de conclusão de curso (Ciências Jurídicas) – Universidade federal Fluminense, Rio de Janeiro, 2016 [Orientador: Prof. Marco Antonio Ferreira Macedo].

Estudos Aduaneiros – Preços de transferência: Entenda os Métodos de Controle nas Importações de Serviços Intragrupo. Disponível em > <https://estudosaduaneiros.com/precos-de-transferencia/>> Acesso em 30 de julho de 2018.

Manual de técnicas e práticas de gestão estratégica de custos nas pequenas e médias empresas. [http://www.crcrs.org.br/arquivos/livros/crcsp\\_m04.pdf](http://www.crcrs.org.br/arquivos/livros/crcsp_m04.pdf)> Acesso em 29 de julho de 2019.

Preços de transferência: Entenda os métodos de controle nas importações de serviços intragrupo. <https://estudosaduaneiros.com/precos-de-transferencia/>> Acesso em 15 de agosto de 2019.

Martins, E. Contabilidade de Custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Matos, F. Preços de Transferência no Brasil. São Paulo: Atlas, 1999.

Price Water House e Coopers. Preço de transferência (Transfer Pricing). Series Legis-empresa. 2º edição. Editora Atlas, 1998.

Ribeiro, M. O. Contabilidade de custo fácil. 8 ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

Sartori, E. Gestão de preços, estratégia e flexibilização de preços, fidelização de clientes e aumento de rentabilidade. São Paulo: Atlas, 2004.

Silva, L. L. Preço de transferência no Brasil e os impactos nas demonstrações financeiras. 2008. 163 p. Dissertação (Mestrado em ciências contábeis) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2008 [Orientador: Prof. Dr. Roberto Fernandes dos Santos].

Souza, E.S. Fundamentos de contabilidade gerencial, um instrumento para agregar valor. Curitiba: Juruá, 2008.

Thomas, T. N.; Reed, K. H. Estratégia e Táticas de Preços: Guia para decisões lucrativas. 3 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003.