

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

FELIPE RODRIGUES DA CUNHA RIBEIRO

**A TROCA INTRAMULTINACIONAL E OS MÉTODOS DE
DIMINUIÇÃO DE TAXAS TOMADAS PELAS MULTINACIONAIS**

RIO DE JANEIRO 06 2020

FELIPE RODRIGUES DA CUNHA RIBEIRO

A TROCA INTRAMULTINACIONAL E OS MÉTODOS DE DIMINUIÇÃO DE TAXAS TOMADAS PELAS MULTINACIONAIS

Trabalho de conclusão de curso,
apresentado para obtenção do
diploma de graduação do curso de
Relações Internacionais da Pontifícia
Universidade Católica do Rio de Janeiro
(PUC-Rio)

Orientador: Professor Marcelo
Nonnenberg

RIO DE JANEIRO 06 2020

FELIPE RODRIGUES DA CUNHA RIBEIRO

**A TROCA INTRAMULTINACIONAL E OS MÉTODOS DE
DIMINUIÇÃO DE TAXAS TOMADAS PELAS MULTINACIONAIS**

Trabalho de conclusão de curso,
apresentado para obtenção do
diploma de graduação do curso de
Relações Internacionais da Pontifícia
Universidade Católica do Rio de Janeiro
(PUC-Rio)

AGRADECIMENTOS

A minha mãe e ao meu pai, sem você eu não estaria aqui. Aos meus amigos que me ajudaram a superar os momentos difíceis. Ao meu orientador Marcelo Nonnenberg que me ajudou fazer esse trabalho monumental e ao Ricardo que aceitou ser o meu segundo leitor. Eu também gostaria de agradecer ao IRI e a PUC-RJ por ser a minha segunda casa nesses quatro anos.

RESUMO

O presente estudo tem por objeto apresentar os métodos de diminuição de taxas tomadas pelas multinacionais afetam a troca intramultinacional. As multinacionais são entidades com uma grande influência e importância na troca internacional, mas também na economia como um todo. A maioria das trocas intramultinacionais são feitas internamente, ou seja, a multinacional vende bens de um dos seus setores para um outro setor com jurisdição internacional. A pesquisa terá cunho de revisão bibliográfica, que diz respeito a um estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, ou seja, material acessível ao público em geral. Fornece instrumental analítico para qualquer outro tipo de pesquisa, mas também pode esgotar-se em si mesma.

Palavras-chave: Diminuição de taxas. Multinacionais. Troca intramultinacional

SUMARIO

1.CONTEXTO.....	10
1.1.HIPOTESIS.....	10
1.2.INTRODUÇÃO.....	10
2. MULTINACIONAIS E O COMERCIO INTERNACIONAL.....	13
2.1 Multinacionais	13
2.2 As Empresas Transnacionais	12
2.3. Empresas multinacionais e a OCDE.....	17
2.4. As Multinacionais e o <i>Transfer Price</i>.....	21
3. TRANSFER PRICE.....	24
3.1. Transfer Price.....	24
3.2. O Princípio <i>Arm's Length</i> de acordo com as Orientações Gerais da OCDE.....	27
4. A TROCA INTRAMULTINACIONAL E A TRIBUTAÇÃO.....	31
4.1. Troca intramultinacional.....	31
4.2.Tributação.....	32
4.3.Impostos mundiais e territoriais.....	35
4.4.Estratégias de minimização de impostos.....	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	42
BIBLIOGRAFIA.....	43

1.CONTEXTO:

As empresas multinacionais são players muito importantes no sistema internacional especialmente quando o assunto é o comércio. Cerca de um terço dos produtos exportados e importados são de trocas intramultinacionais ou como são chamados nos textos intrafirm trade. Com as cadeias internacionais de valor, essa troca aumentou drasticamente e a sua importância para o comércio internacional ficou cada vez mais visível.

Com a entrada das multinacionais nas cadeias globais de valores, a troca intramultinacional foi claramente afetada, na minha opinião e o que eu pretendo defender nesse trabalho, é que essa entrada das multinacionais nas cadeias globais de valores fez com que, a troca intramultinacional aumentou drasticamente e como consequência disso, o transfer price irá diminuir. Então de maneira resumida, nesse trabalho, eu pretendo defender a primeira hipótese.

1.1.HIPOTÉSES:

1. As multinacionais usam o transfer price e outros comportamentos de redução de taxa para facilitar a troca intramultinacional
2. As multinacionais usam o transfer Price para
3. A entrada das multinacionais nas cadeias globais de valor afetou a troca intramultinacional e o transfer price de uma maneira negativa, diminuindo a troca intramultinacional e aumentando o transfer price.

1.2.INTRODUÇÃO

A crescente globalização dos mercados, acompanhada de movimentos de liberalização em termos de investimento e comércio internacional, juntamente com a revolução das novas tecnologias de telecomunicações, contribuíram para o

desenvolvimento do comércio mundial, influenciando assim a internacionalização das empresas.

Os principais agentes econômicos dessa economia globalizada são as empresas multinacionais, que desempenham cada vez mais um papel essencial em termos de produção e comércio mundial. O crescimento do volume de negócios desenvolvido por essas empresas levou a um número crescente de operações realizadas entre entidades baseadas em diferentes países e, principalmente, que uma parte significativa dessas operações internacionais é realizada entre empresas do mesmo grupo econômico.

Nele podem existir diversas transações entre as unidades que o compõem, desde operações de bens ou prestação de serviços, cessão de intangíveis e operações financeiras, financiamento concreto e gerenciamento centralizado.

Essa mudança na organização das transações significa que os termos e condições usados para determinar os preços dentro dos grupos econômicos não estão mais sujeitos às restrições de mercado que encontramos na formação de preços nas transações entre entidades independentes, para que possam evitar preço que seria cobrado em condições normais de mercado, a questão principal dos preços de transferência subjacentes.

As multinacionais são entidades com uma grande influência e importância na troca internacional, mas também na economia como um todo. Existe uma grande quantidade de “arms length trade¹” que ocorre entre multinacionais e outras empresas, mas também tem a troca intramultinacional que representou cerca de 32% das importações americanas e 38% das exportações em 2018 (U.S CHAMBER OF COMMERCE). A maioria das trocas intramultinacionais são feitas internamente, ou seja, a multinacional vende bens de um dos seus setores para um outro setor com jurisdição internacional. A maioria das trocas intramultinacionais ocorrem dessa forma.

¹ O Princípio Arm's Length (ALP) é a condição ou o fato de as partes numa transação serem independentes e estarem em pé de igualdade, sendo esta conhecida como uma "transação de plena concorrência". Ele é usado especificamente em direito contratual, para promover um acordo equitativo e sustentável do ponto de vista legal, mesmo que as partes possam ter interesses comuns (por exemplo, empregador-empregado) ou estejam muito estreitamente relacionadas para serem vistas como totalmente independentes (por exemplo, se as partes têm laços familiares).

Isso ocorre com uma certa frequência, porque as empresas podem usar vários métodos para poder reduzir as taxas que precisam pagar, mas o principal que vai ser discutido é o transfer price. A autora, Alicia Tuovila explicou o Transfer Pricing da seguinte maneira,

For example, assume entity A and entity B are two unique segments of Company ABC. Entity A builds and sells wheels, and entity B assembles and sells bicycles. Entity A may also sell wheels to entity B through an intracompany transaction. If entity A offers entity B a rate lower than market value, entity B will have a lower cost of goods sold (COGS) and higher earnings than it otherwise would have. However, doing so would also hurt entity A's sales revenue. If, on the other hand, entity A offers entity B a rate higher than market value, then entity A would have higher sales revenue than it would have if it sold to an external customer. Entity B would have higher COGS and lower profits. In either situation, one entity benefits while the other is hurt by a transfer price that varies from market value.

Uma análise da pesquisadora Kimberly A. Clausing mostra uma relação direta entre a quantidade de taxas que são pagas pelas empresas e a troca intramultinacional. Devido a esse fator, certos países são mais propícios e tem índices maiores de trocas internacionais. Esses países mais propícios, tenham uma tendência de terem taxas menores ou até ter uma ausência de taxas e por causa disso, vários desses países são considerados paraísos fiscais.

Nesse trabalho, eu pretendo analisar o transfer price e entender de uma maneira melhor como ela funciona. Pessoas acham que esses comportamentos tomados pelas grandes empresas, tal como o uso do transfer price e o uso de tax hubs, malicioso, mas existe uma grande diferença entre evasão fiscal e diminuição de taxas. Antes de explicar como que os comportamentos de diminuição de taxa afetam a troca internacional eu achei importante explicar o que exatamente é transfer price.

2. MULTINACIONAIS E O COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 Multinacionais

As multinacionais são empresas que operam em vários países ou que expandem suas atividades para um território que está além de suas fronteiras nacionais. Eles também são chamados de empresas transnacionais ou globais e sua proliferação em todo o mundo está diretamente relacionada ao processo de globalização e consolidação do capitalismo financeiro e informacional.

O início da atividade das empresas multinacionais remonta ao final do século XIX e início do século XX, mas a primeira delas surgiu muito tempo antes: a Companhia das Índias Orientais, fundada no ano de 1600 e responsável por o monopólio do comércio com o Oriente por cerca de 200 anos, sob a tutela do governo britânico. De qualquer forma, a proliferação de multinacionais em todo o mundo só se materializou, de maneira mais consolidada, a partir de meados do século XX, após a Segunda Guerra Mundial.

A multinacional pode entrar em um novo país de várias maneiras: pela simples distribuição de seus produtos e pela expansão de seus mercados, pela instalação de filiais e fábricas ou até pela migração completa de sua sede e sistemas de produção. Muitos deles, para contornar as tarifas alfandegárias, optam por instalar suas fábricas em outros países, mas deixam sua sede administrativa em seu território original ou em cidades globais, mantendo a produção próxima ao mercado consumidor e a administração próxima aos grandes espaços da economia. poder.

O tema das multinacionais é bastante complexo e possui diversas abordagens distintas, a começar pela forma como são nomeadas. Segundo alguns autores, tratam-se de firmas, de empresas, de sociedades, de corporações multinacionais, plurinacionais, internacionais, transnacionais, supranacionais, cosmopolitas, de grandes unidades intraterritoriais, de monopólios internacionais, de negócios internacionais, entre outros. (MICHALET, 1984)

Em um primeiro momento, antes mesmo de apresentar algumas definições das empresas multinacionais, é de grande importância ressaltar a palavra “multinacional”, que transmite a ideia de uma empresa pertencente a várias nações, possivelmente sem pátria, sem compromisso com nenhum governo, concepção essa que pertencem às empresas “transnacionais”, como veremos posteriormente. As empresas multinacionais são empresas presentes em várias nações, porém originadas em apenas uma.

Este tipo de empresa sempre possui uma matriz, geralmente localizada em seu país de origem, onde funcionam os centros administrativos e financeiros e para onde se destinam as remessas de lucros de obtidas por todas suas filiais, onde quer que estas estejam localizadas. A primeira definição, amplamente utilizada foi a de Vernon, para quem a multinacional seria uma grande companhia com filiais industriais em, pelo menos, seis países. Sob pressão dos 19 principais países de origem destas empresas, este limite foi reduzido a dois países, e depois a apenas um. (CHESNAIS, 1996)

De acordo com Dymza (1972), professor de administração de empresas, um aspecto essencial para compreender o surgimento das empresas multinacionais é a distinção entre uma firma internacional e uma companhia multinacional. “A companhia internacional é um termo genérico que inclui empresas com vários graus de orientação mundial nos seus negócios; por outro lado, a firma multinacional é um tipo de companhia internacional. A companhia internacional, dedica-se a qualquer atividade ou qualquer combinação de atividades desde a exportação e importação e a negociação de patentes até a produção em grande escala num certo número de países.

O envolvimento internacional de uma tal companhia varia desde o momento em que as vendas e os lucros no exterior começam tomando importância e a administração superior começa dedicando-lhes alguma atenção até a fase em que a companhia é globalmente orientada no seu marketing, produção, investimentos e outras decisões, considerando oportunidades alternativas nos diversos países do mundo. Uma companhia quando alcança esta última fase, torna-se multinacional. Assim a companhia multinacional é um tipo de companhia internacional. Trata-se de um companhia internacional altamente desenvolvida com um profundo envolvimento mundial e uma perspectiva global na sua administração e tomada de decisões.” (DYMZA, 1972, p.21)

As empresas multinacionais são empresas internacionais altamente desenvolvidas. Elas exercem suas atividades em um bom número de países, possuem um comprometimento dos seus recursos voltados para o comércio internacional, se dedicam a produção internacional em certo número de países e possuem uma perspectiva mundial na sua administração. Uma definição onde os traços das empresas multinacionais são demonstrados de formas simples e claras, vem de acordo com Michalet (1984).

Segundo ele, a companhia multinacional é uma empresa (ou grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em diversos países, seguindo uma estratégia e uma organização concebida em escala mundial. Esta definição parece útil em diversos aspectos, pois ela afirma que a empresa multinacional invariavelmente começou por se constituir como uma grande empresa nacional, o que implica que ela resultou de um processo complexo, de concentração e centralização do capital, e que possivelmente se diversificou, antes de começar a se internacionalizar.

Outro aspecto é que a empresa multinacional possui uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido de seu país matriz serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade. E por fim, que essa companhia é, em geral, um grupo, cuja forma jurídica contemporânea é a de holding internacional, e que esse grupo atua em escala mundial, tem estratégias e uma organização estabelecida para isso.

De acordo com Chesnais (1996), até a metade da década de 1970, ainda era possível distinguir três tipos de estratégias diferentes que comandam as empresas multinacionais:

- Estratégias de provisão, características das multinacionais do setor primário, especializadas na integração vertical a partir de recursos minerais, energéticos ou agrícolas situados nos antigos países coloniais ou semicoloniais, depois chamados de Terceiro Mundo;

- Estratégias de mercado, com o estabelecimento de filiais intermediárias, dentro do enfoque multidoméstico.

- Por fim, estratégias de produção racionalizada, isto é, de produção integrada internacionalmente, mediante o estabelecimento de filiais montadoras. Dessa forma, a empresa multinacional pode ser definida, como uma empresa que desloca seus fatores produtivos e comerciais em sentido a países estrangeiros.

Os principais fatores que motivaram essa deslocalização produtiva serão observados mais adiante no presente trabalho. O que vale ressaltar neste momento, é que justamente esse deslocamento em sentido aos países estrangeiros é que farão dessas empresas, multinacionais.

É necessário também, enfatizar neste momento de definição do conceito das empresas multinacionais, quais são as formas de inserção destas mesmas nos mercados estrangeiros. As formas de implantação das multinacionais em países estrangeiros se dão através de investimento externo direto (IED). O IED caracteriza a internacionalização da economia e está intimamente ligado com as empresas multinacionais, pois é através deste investimento que as empresas se instalam no exterior. Investimentos cruzados, aquisições, fusões e investimentos em carteira caracterizam as formas como se é possível investir no exterior.

Dessa forma se pode compreender que o IED associa-se plenamente a multinacionalização das firmas. Para compreendermos melhor o IED, podemos demonstrá-lo de duas formas distintas.

Na primeira ele toma a forma de investimento vertical, onde a empresas multinacionais instalam filiais de produção no país estrangeiro com o intuito de aproveitar a qualidade geográfica local e produzir apenas matérias primas, que depois são vendidas por um preço baixo aos países investidores. Esta forma de investimento ocorre através da liberalização comercial do país receptor que em sua grande maioria, nestes casos, é um país subdesenvolvido, e que conseqüentemente apresenta salários mais baixos, beneficiando ainda mais a empresa instalada. Dessa forma, o IED vertical se caracteriza por representar uma filial com uma produção específica, diferente de sua matriz.

Depois de importados pelos países investidores, essas matérias primas são transformadas em produtos industrializados e revendidos para o exterior, algumas vezes, para o próprio país exportador das matérias primas. Já uma segunda forma de IED, seria o investimento horizontal. Neste caso as empresas multinacionais instalam filiais produtivas em países estrangeiros com o objetivo de produção semelhante à de sua produção em seu país de origem. Muito se escuta dizer que este tipo de investimento é benéfico para o país receptor, primeiro porque supostamente consiste em uma transferência de tecnologia e, em segundo, porque são criadas oportunidades de emprego na região instalada.

Analisando de forma breve estes argumentos, sobre o primeiro ponto, pode-se afirmar que não há transferência alguma de tecnologia, pois, provinda de processos intensivos e de grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento, a tecnologia corresponde ao elemento central de toda e qualquer expansão capitalista. Não se pode pressupor que haverá uma transferência da ciência aplicada ao desenvolvimento capitalista. O que ocorre nesta situação é um aproveitamento através do deslocamento produtivo, dos países centrais para os países periféricos, para a utilização dos recursos naturais pelos investidores sobre os receptores.

Em segundo lugar, um dos principais motivos, senão o principal, que levam uma empresa a instalar fábricas produtivas em um país estrangeiro é o fato de que naquele país o salário dos trabalhadores é consideravelmente mais baixo do que em seu país de origem, ou onde quer que suas filiais produtivas estejam instaladas. Então este argumento de criação de emprego através da instalação das multinacionais, pode até ser verídico em termos quantitativos, mas oculta o nível qualitativo dos empregos criados.

Os trabalhadores mais bem qualificados provindos dos países subdesenvolvidos acabam, muitas vezes, recrutados pelas empresas multinacionais, chegando a obter cargos importantes dentro das empresas. Porém, estes representam uma pequena parcela da população do terceiro mundo. A grande maioria dos trabalhadores provindos da periferia subdesenvolvida, com baixa qualificação escolar e técnica, acabam sendo empregados nas fábricas produtivas de multinacionais nos países subdesenvolvidos. Por muitos autores, estes trabalhadores são nomeados de mão-de-obra escrava, devido ao seu grau de exploração, sendo comparado com a época da escravidão.

2.2 As Empresas Transnacionais

Segundo Dymza (1972), a companhia transnacional é mais um conceito do que uma realidade: “Uma companhia transnacional seria aquela em que a empresa tornasse completamente internacional e negociasse em todo o mundo sem qualquer preocupação com as fronteiras nacionais. Seria propriedade de acionistas de muitos países. A administração de uma companhia transnacional seria completamente internacional, com diretores e gerentes escolhido em qualquer país

do mundo com base apenas na sua habilidade e experiência. Seriam treinados e habituados a olhar o mundo como uma unidade econômica e seriam transferíveis de qualquer unidade para da companhia para qualquer outra.

As empresas com sede em seu país de origem e operam através do estabelecimento de filiais em outros países são classificadas como empresas transnacionais. O termo transnacional substitui o termo multinacional, já que o último pode ser interpretado como se a empresa pertencesse a vários países, enquanto o primeiro está relacionado ao fato de que a empresa atravessa as fronteiras territoriais de seu país para operar no mercado externo.

As primeiras empresas transnacionais surgiram no final do século XIX, mas não atingiram o pico de suas atividades comerciais globais até depois da Segunda Guerra Mundial. A maioria das empresas transnacionais vem de países industrializados, que estabeleceram filiais em outros países, principalmente em países em desenvolvimento, após conquistar o mercado doméstico. Para os países em desenvolvimento, a instalação dessas empresas em seu território é um fator positivo, pois, além de promover a industrialização na região, cria novos empregos.

As empresas transnacionais, por sua vez, utilizam o estabelecimento de suas filiais, locais com potencial para mercado consumidor, infraestrutura, matérias-primas, energia e mão de obra barata, além de possíveis doações de terra e isenções fiscais. Os investimentos feitos por essas empresas são altos e o retorno financeiro é satisfatório por vários motivos mencionados anteriormente. O lucro é para investimentos na instalação de novas agências, e outra parte vai para a sede. (FRANCISCO, 2020)

A globalização é um processo fundamental para o desempenho das empresas transnacionais, pois fornece todo o equipamento tecnológico para serviços e transporte de telecomunicações, que entre outros fatores são fatores essenciais para a condução eficaz das atividades econômicas em escala global.

Atualmente, existem cerca de 40.000 empresas transnacionais, a maioria proveniente de países industrializados. No entanto, existem empresas de origem indiana, mexicana e brasileira. Exemplos de empresas transnacionais com sede no Brasil são: Vale do Rio Doce, Sadia, Perdigão, Weg, Alpargatas e Gerdau. Empresas transnacionais conhecidas: Coca Cola, Pepsi, Unilever, Mc Donalds, Nestlé, Nike, Adidas, Puma, Volkswagen, General Motors, Toyota, Nokia, Sony, Siemens, Peugeot, Vivo e outras (DALLA COSTA, 2017)

A companhia transnacional seria diversificada em produtos e áreas de interesse. Poderia nascer da fusão de um número de companhias internacionais em uma só. Teria não somente propriedade internacional, mas também, controle internacional grandemente disperso pelos vários países. A companhia evoluiria de modo a que a distinção entre o país de origem e os países estrangeiros desaparecesse completamente. Teria uma diretoria internacional. Aquilo que manteria a companhia unida seria uma filosofia comum de negócio, dando ênfase a um negócio de tipo mundial e a objetivos, estratégias e políticas comuns.”(DYMZA, 1972, p.25)

Como se pode observar a partir da contribuição de Dymza, a ideia de transnacionalidade parece ser um tanto utópica, pois além dos demasiados obstáculos legais, comerciais e políticos para o estabelecimento de empresas transnacionais, estas não devem possuir ligação direta com nenhum país. Característica essa das empresas multinacionais, de possuírem um país de origem, uma matriz, um centro administrativo e financeiro que controla a parte os lucros da empresa, onde quer que suas filiais estejam atuando.

As leis de muitos países restringem a propriedade de ações de companhias estrangeiras. Ainda não existe uma bolsa de valores internacional, para a compra e venda das ações internacionais. Todas as empresas de negócios têm que ser incorporadas ao abrigo das leis de cada país. (DYMZA, 1972).

Michalet (1984), nas primeiras páginas de sua obra, faz questão de discernir os dois conceitos, transnacionalidade e multinacionalidade, e antes de defini-las, ele comenta: “Uma vez que as firmas multinacionais constituem o suporte da nova realidade da internacionalização da produção, é conveniente tentar defini-las. A tarefa não é tão banal quanto parece à primeira vista. O fenômeno está, na verdade, submerso numa terminologia confusa. Esta recobre, fundamentalmente, duas concepções radicalmente opostas. Sua clarificação é condição prévia para uma superação do nível da análise empírica.

Esta primeira etapa permitirá discernir os grandes eixos do caminho necessário a análise da relação entre o movimento de deslocamento da produção e o processo de formação da economia mundial.” (MICHALET, 1984, p.21) Diversos autores insistem na ideia de transnacionalidade, justamente pela grande tendência globalizante da economia mundial. A ideia central está em conceber estas

empresas como entidades autônomas, que fixam sua estratégia e organizam sua produção sem tomar conhecimento das diferenças nacionais.

De acordo com Michalet (1984), existe uma dupla dimensão na concepção das transnacionais. Em primeiro lugar, estas empresas levariam a insistir no aspecto do desenvolvimento de estruturas de gestão em escala mundial, as quais transcenderiam a categoria superada do Estado-nação, ou seja, o espaço econômico deste tipo de firma é homogêneo, ele fornece uma estrutura planejada e centralizada para a circulação de bens, serviços, capitais, conhecimentos técnicos e serviços administrativos.

O fundamento destes fluxos já não aparece mais como espaço de referência habitual, mas sim a organização, em escala mundial, do processo produtivo. Em outro aspecto, este tema de transnacionalidade, consiste em destacar a autonomia das empresas que atingiram tal etapa, face aos países de origem e de implantação. As transnacionais se situam em posição comparável a do Estado-nação. O que significa dizer que estas empresas não têm nacionalidade, elas formam entidades soberanas.

As empresas transnacionais recebem diversas interpretações distintas, diversas abordagens que situam este tipo de entidade como um fenômeno assustador, vezes para o bem 24 vezes para o mal, mas qualquer que seja a abordagem escolhida, este tipo de empresa possui o grande problema de não possuir nenhuma ligação com suas regiões de origem. Esta dissociação das transnacionais com suas economias de origem, transformando-as em entidades autônomas, nos permitem diferenciá-las totalmente das empresas multinacionais. Empresas estas, que possuem vínculo fiel com sua economia de origem.

2.3. Empresas multinacionais e a OCDE

No campo da iniciativa privada, a OCDE também desenvolveu recomendações, agrupadas sob a forma de diretrizes que fornecem princípios e normas voluntários ou vinculativos para os países aderentes, com vistas a conduzir negócios de acordo com as leis adotadas e normas internacionalmente reconhecidas.

As grandes empresas respondem pela maior parte do investimento internacional. As empresas multinacionais, bem como as nacionais, têm procurado novas formas de parceria e organização. Alianças estratégicas e relacionamentos mais próximos com fornecedores tendem a mudar a maneira como os limites dos negócios são traçados. No nível internacional, a cooperação intergovernamental tem sido mais eficaz na busca da uniformidade legal e regulatória, nivelando o terreno para que as empresas possam realizar suas atividades além-fronteiras em pé de igualdade. A OCDE fez importantes contribuições para esse processo através do desenvolvimento de normas que cobrem áreas como meio ambiente, combate à corrupção, interesses do consumidor, governança corporativa e tributação.

Quanto ao regime legal que as empresas devem observar, em nível nacional, os governos têm soberania para legislar e regular as regras de operação de empresas multinacionais em suas jurisdições, observando os limites do direito internacional. Segundo o Ministério da Economia, as entidades pertencentes a uma empresa multinacional que operam em vários países estão sujeitas às leis aplicáveis nesses países. Sempre que países signatários ou terceiros impõem obrigações conflitantes às empresas multinacionais, os governos interessados devem cooperar de boa fé para resolver quaisquer problemas que possam surgir.

De acordo com o Prefácio às Diretrizes Gerais da OCDE para Empresas Multinacionais e Administrações Tributárias sobre Preços de Transferência, o papel destacado das empresas multinacionais (MNEs) no comércio internacional reflete o ritmo de integração das economias nacionais e do progresso tecnológico, especialmente na área de comunicação. As regras tributárias aplicáveis às MNEs não podem mais ser vistas isoladamente pelos países, mas em um amplo contexto internacional, para descobrir os nós complexos enfrentados pelas MNEs e pela própria administração pública. A obrigação de observar as diferentes regras fiscais e administrativas de cada país em que opera cria uma despesa de custo e custos adicionais para as MNEs.

2.4. As Multinacionais e o *Transfer Price*

Com o processo de globalização, que vem ocorrendo há décadas, as empresas deixaram de ver as fronteiras de seus países de origem como áreas

restritas para o desenvolvimento de negócios e iniciaram um novo cenário em termos de regras de mercado, impostos e taxas. , enfatizando a necessidade de se adaptar a novos padrões para o fornecimento de informações sobre operações globais.

Cada país possui suas próprias regras para o cálculo de impostos e vários encargos tributários, o que impõe a necessidade de o contribuinte se adaptar às disposições estabelecidas nos locais onde atua. À medida que as autoridades tributárias do país aumentam a inspeção dessas transações como forma de aumentar a arrecadação de impostos, as regras exigem a atenção das empresas para atender aos requisitos e evitar a bitributação (na origem e no destino).

O preço de transferência ocorre quando essas empresas relacionadas, mas localizadas em territórios diferentes, vendem ou transferem produtos intangíveis, serviços ou imóveis entre si. Como fazem parte da mesma entidade, essas negociações podem ser realizadas com preços inferiores aos praticados em um mercado aberto, o que resultaria em resultados distorcidos para o grupo de negócios. Pode-se dizer que o objetivo dessas regras é a correta alocação de lucros nas transações entre empresas do mesmo grupo, equilibrando as bases tributárias das jurisdições envolvidas e eliminando possíveis distorções no relacionamento entre essas empresas. (DOMINGOS; PINHO, 2019)

Note-se também que, quando houver transações com empresas independentes, mas consideradas “paraísos fiscais”, o preço de transferência deve ser calculado. O preço de transferência também pode ser entendido como uma maneira de aumentar a transparência das operações comerciais, aumentando também a percepção do mercado, dos investidores e da sociedade sobre a integridade dos negócios.

Quando as empresas planejam e organizam para o cálculo do preço de transferência, de forma consolidada entre todas as unidades que operam entre elas, evitam gastar dinheiro com impostos, para que possam agir prevendo cenários e com um prazo seguro para realizá-las. eventuais ajustes e alinhamentos internos com a matriz. A manutenção de uma avaliação apenas no final do ano, por exemplo, pode ser arriscada e ter consequências negativas para os negócios quando ele faz contas com as autoridades fiscais.

Como o preço de transferência identifica compras, vendas e estoques, o gerenciamento eficiente de custos também faz a diferença. Assim, a empresa

também tem a oportunidade de identificar as principais fontes de despesas e agir para a redução. Nesse mesmo sentido, uma análise tributária aprofundada possibilita identificar situações em que existe a possibilidade de redução de impostos e até de isenção.

É correto ver o preço de transferência como uma possibilidade de aumentar a cobrança de impostos, porque uma interpretação diferente da legislação pode afetar seriamente a economia ou o gasto de recursos com o pagamento de impostos. As organizações que estão desenvolvendo negócios no exterior precisam ser ainda mais cautelosas com a prática, que é um fator que tem impactos significativos na competitividade do mercado. Diante desse cenário, aparece o conceito de preço de transferência, método aplicado nas transações entre partes do mesmo grupo econômico, quando uma delas está localizada no exterior. (DOMINGOS; PINHO, 2019)

3. TRANSFER PRICE

3.1. Transfer Price

De acordo com a OCDE (2002: p. 20), o preço de transferência é “o preço pelo qual uma empresa transfere ativos tangíveis, intangíveis ou presta serviços a empresas associadas”. No entanto, essa definição apresentada pela OCDE é um pouco simplista, pois considera apenas transações entre empresas relacionadas, negligenciando todas as transações que ocorrem dentro da própria empresa, cujo valor atribuído também deve ser considerado um preço de transferência.

Segundo Teixeira et al. (2006: p. 21), a questão do preço de transferência é um fenômeno com alto grau de complexidade e caráter multidisciplinar, invocando a inteligência de conceitos pertencentes ao domínio do direito e da economia. De fato, apesar de ser uma área predominantemente econômica, pois está associada à determinação de preços dentro de grupos econômicos, teve um impacto crescente em termos de tributação, no que diz respeito à manipulação desses preços pode ter consequências indesejáveis em termos de receita tributária reduzida nos diferentes estados em que as empresas operam.

Em Teixeira et al. (2006: p. 221) cita a importância crítica dada ao tema no contexto internacional, onde está diretamente ligado ao gerenciamento da cadeia de valor, que constitui uma das dimensões mais relevantes da gestão estratégica das organizações. Ainda segundo os mesmos autores, a definição de preço de transferência, exigindo, pela parte analisada, um estudo exaustivo das funções desempenhadas, dos ativos ocupados e dos riscos assumidos, produzirá um conjunto de informações privilegiadas para o gerenciamento adequado da cadeia de valor dentro do grupo, permitindo: i) renunciar às funções desempenhadas pelas

diferentes empresas do grupo; ii) promover uma alocação eficiente de recursos em todo o mundo; iii) otimizar seu desempenho econômico.

Faria (1996: p. 143), por outro lado, apresenta uma definição muito mais ampla, dizendo que um preço de transferência é “o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes econômicos nas trocas que eles fazem entre eles, incluindo a transferência de serviços de bens e serviços que são desenvolvidos no campo de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade econômica. ”Essa prática, portanto, envolve a atribuição de valor a uma transação e que é realizada entre empresas relacionadas ou dentro da própria empresa.

Preço de transferência é o valor que uma empresa cobra pela venda ou transferência de bens, serviços ou ativos intangíveis que a empresa associou a ela. Para preços que não foram negociados em um mercado livre e aberto, eles podem diferir em transações comparáveis daquelas que teriam sido acordadas entre parceiros comerciais independentes nas mesmas circunstâncias.

Os princípios de preços de transferência foram introduzidos na legislação brasileira em 1997 pela Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Desde então, muito se tem dito na literatura específica sobre direito tributário e contabilidade. (SCHOUERI, 2006)

O termo "preço de transferência" foi usado para identificar controles sujeitos a transações comerciais ou financeiras que ocorrem entre partes relacionadas em diferentes jurisdições fiscais ou quando uma das partes está em um paraíso fiscal. Devido às circunstâncias particulares das operações realizadas entre esses indivíduos, o preço utilizado nessas operações pode ser determinado artificialmente e, conseqüentemente, diferir do preço de mercado que as empresas independentes negociaram sob condições semelhantes - preço baseado no princípio *arm's length*

No Brasil, as regras que regem o preço de transferência visam evitar a elisão fiscal, o imposto de renda (IRPJ) e a contribuição social para o lucro líquido (CSLL), através da manipulação de negócios entre empresas brasileiras e suas afiliadas no exterior.

Quando se trata de transações de importação, a lei brasileira propõe arbitragem para impedir que o preço pago no exterior leve a custos muito altos que podem reduzir o lucro tributável. Os procedimentos de arbitragem são novamente

propostos no negócio de exportação, a fim de evitar que a receita da venda de produtos seja muito baixa e reduzir o lucro tributável.

A lei brasileira, através da Lei 9.430 / 96, cria métodos específicos para comparar cálculos de preços de importação e exportação. No entanto, como não requer um método específico, a empresa tem a opção mais apropriada para o exercício analisado.

Quando falamos de transfer price, podemos dizer que existem dois grupos interessados no assunto:

- O próprio grupo de empresas, pois evita calcular valores abusivos ou muito abaixo do ideal, o que afetaria a demonstração de resultados do grupo.
- A administração tributária, pois impede a criação de resultados para manipular o cálculo das declarações fiscais.

Além disso, o preço de transferência é sinônimo de transparência nos negócios operacionais, o que significa que as empresas que negociam entre si garantem o cumprimento das regras de governança corporativa. Além disso, o preço de transferência aumenta a confiança das partes interessadas (investidores, acionistas, fornecedores, funcionários etc.) na administração da empresa.

Talvez a maior importância do gerenciamento de preços de transferência esteja aumentando a competitividade. No entanto, para que isso seja possível, erros frequentes devem ser levados em consideração, o que pode dificultar o cálculo do preço de transferência.

O preço de transferência é o valor cobrado a uma empresa pela venda ou transferência de bens intangíveis, serviços ou imóveis para a empresa relacionada. No caso de preços que normalmente não são negociados no mercado aberto, esses preços podem sofrer desvios envolvendo preços diferentes daqueles que seriam cobrados se a operação de negociação tivesse sido realizada por parceiros terceiros, nas mesmas circunstâncias. Esta operação que, em teoria, teria ocorrido em igualdade de circunstâncias com terceiros é a referência ou operação comparável. Assim, as regras para o cálculo do preço de transferência visam à correta alocação dos lucros obtidos pelas empresas em transações com empresas

do mesmo grupo econômico, eliminando qualquer distorção que o relacionamento entre partes relacionadas possa causar.

O princípio *arm's length* estabelece que o valor cobrado, em transações de importação e / ou exportação, realizado entre partes relacionadas (ou vinculadas) relacionadas a um determinado bem, serviço ou direito, deve ser o mesmo que seria cobrado se as partes eles não estavam relacionados. O preço nominal de uma transação é, portanto, o preço de mercado que seria cobrado pela mesma transação nas mesmas condições, no mercado aberto. No caso de bens, a determinação da duração do preço pode resultar da consulta e comparação de preços aplicados às transações realizadas entre terceiros, mas, quando se trata de bens, serviços e proprietários intangíveis, atingem o preço do *arm's length*. O comprimento pode ser muito mais complicado. (THORSTENSEN; MATHIAS, 2015)

3.2. O Princípio *Arm's Length* de acordo com as Orientações Gerais da OCDE

O princípio *arm's length* é o padrão adotado pela OCDE para transações de preços de transferência realizadas para fins tributários por grupos de empresas multinacionais e administrações tributárias.

Quando empresas independentes fazem negócios entre si, os termos e condições de seus negócios e relações financeiras (por exemplo, os preços dos bens ou serviços transferidos prestados e os termos da transferência ou fornecimento) são geralmente estabelecidos pelas forças do mercado. Quando empresas relacionadas se relacionam entre si, seus relacionamentos comerciais e financeiros podem não ser diretamente afetados pelas forças de mercado estrangeiras da mesma maneira, embora empresas relacionadas frequentemente tentem refletir a dinâmica das forças de mercado em seus relacionamentos.

As administrações tributárias não devem assumir automaticamente que empresas relacionadas tentaram manipular seus lucros. Pode haver uma dificuldade real para determinar com precisão o preço de mercado na ausência de força de mercado ou ao adotar uma estratégia de negociação peculiar. É importante observar que a necessidade de fazer ajustes para aproximar o preço das condições de duração das forças surge independentemente das obrigações contratuais às quais as partes estão sujeitas ao pagamento de um preço específico

ou das intenções das partes em reduzir impostos. (THORSTENSEN; MATHIAS, 2015)

Portanto, um ajuste tributário de acordo com o princípio da validade não deve afetar as obrigações contratuais subjacentes para fins não tributários entre empresas relacionadas e pode ser apropriado mesmo quando não houver intenção de reduzir ou evitar impostos. As considerações sobre preço de transferência não devem ser confundidas com fraude ou evasão fiscal, embora as políticas de preço de transferência possam ser usadas para esses fins.

Quando o preço de transferência não reflete as forças do mercado e não cumpre o princípio da duração, o risco tributário de empresas relacionadas e a receita tributária do país anfitrião podem ser distorcidos. Portanto, os países membros da OCDE concordaram que, para fins fiscais, os lucros das empresas relacionadas podem estar sujeitos aos ajustes necessários para corrigir essas distorções e, assim, garantir a conformidade com o princípio da duração. Os países membros da OCDE entendem que é encontrado um ajuste apropriado, estabelecendo os termos e condições das relações comerciais e financeiras que se esperaria encontrar entre firmas independentes em operações similares (ou comparáveis), em circunstâncias semelhantes (ou comparáveis).

Outros fatores que não são tributáveis podem distorcer os termos e condições comerciais e financeiros estabelecidos entre as empresas relacionadas. Por exemplo, essas empresas podem estar sujeitas a diferentes pressões do governo (em casa e no exterior) em termos de avaliações alfandegárias, direitos antidumping e controles de câmbio e preço. Além disso, distorções no preço de transferência podem ser causadas pelos requisitos de fluxo de caixa das empresas que fazem parte de um grupo multinacional.

Como a aplicação do princípio do comprimento envolve a abordagem de empresas do mesmo grupo de negócios como se fossem entidades independentes, a atenção é focada na natureza da transação entre essas empresas, bem como na verificação das condições nele inseridas. eles receberiam se transações comparáveis não controladas fossem feitas. Essa análise entre transações controladas e não controladas, denominada análise comparativa, está no centro da aplicação do princípio do comprimento. (THORSTENSEN; MATHIAS, 2015)

É importante colocar em perspectiva a questão da comparabilidade para enfatizar a necessidade de uma abordagem equilibrada em termos de

confiabilidade, por um lado, e o ônus que isso representa para o contribuinte e para as autoridades fiscais, por outro. O artigo 9 da Convenção Modelo da OCDE é a base para a análise da comparação porque introduz a necessidade de:

- Uma comparação entre as condições (incluindo preços, mas não apenas os preços) estabelecidas ou impostas entre as empresas associadas e aquelas que seriam estabelecidas entre empresas independentes, a fim de determinar se as contas são contabilizadas novamente para calcular os riscos tributários. . empresas coligadas são autorizadas pelo Artigo 9 da Convenção Modelo da OCDE; e

- A determinação dos lucros que teriam sido determinados de acordo com o princípio do vencimento, para determinar o valor de qualquer registro contábil.

Há muitas razões pelas quais os estados membros da OCDE e outros países adotaram o princípio da duração. O principal é que esse princípio fornece uma ampla paridade de tratamento tributário entre membros de um grupo multinacional e empresas independentes. Como o princípio da duração declara que as empresas relacionadas e independentes estão em igualdade de condições com os impostos, evita-se a criação de vantagens ou desvantagens tributárias que distorcem a posição competitiva em relação a cada tipo de entidade. Assim, ao eliminar considerações fiscais das decisões econômicas, o princípio da validade promove o crescimento do comércio e investimento internacionais.

O princípio *arm's length* também demonstrou ser mais eficaz na grande maioria dos casos. Por exemplo, há muitos casos envolvendo compra e venda de mercadorias e empréstimo de dinheiro, em que o preço *arm's length* pode ser facilmente encontrado em uma transação comparável conduzida por uma empresa independente comparável em circunstâncias comparáveis. Também existem muitos casos em que uma comparação relevante pode ser feita no nível de indicadores financeiros, como indicadores de margem de custo, margem bruta ou lucro líquido. No entanto, existem casos importantes em que o princípio do comprimento é difícil e complicado de aplicar, por exemplo, grupos multinacionais que lidam com a produção integrada de bens altamente especializados, com intangíveis peculiares e / ou na prestação de serviços especializados. Existem soluções para lidar com casos mais complexos, incluindo o uso do método de benefício da transação distribuída, nos casos em que é o método mais apropriado para o caso específico.

Em 2017, a OCDE publicou as Diretrizes Gerais sobre Transferência de Preços para Empresas Multinacionais e Administração Fiscal (Diretrizes), que é

uma versão atualizada das diretrizes anteriormente publicadas pela Organização em 1979 em 1995 em 1995. A versão de 1995 foi alterada e modificada várias vezes e continuará sujeita a revisão e alteração permanentes, para melhor se adaptar aos problemas e realidades dos países membros.

Em 2016, as Diretrizes foram substancialmente alteradas para refletir os esclarecimentos e revisões acordados no Relatório de Combate à Erosão da Base Tributária e Transferência de Benefícios (BEPS) 2015 sobre as Medidas de Alinhamento dos Resultados da Transferência de Preços com Criação de Valor e medida Relatórios de documentação de transferência de preço de país para país. As análises futuras abordarão a aplicação do método de benefícios de transação compartilhada, aspectos da transferência de preço em transações financeiras e serviços intragrupo.

Considerando que as empresas multinacionais devem cumprir as leis e os requisitos da administração tributária, e essas leis e requisitos variam de país para país, resultando em despesas gerais e conseqüentemente maiores custos de conformidade para essas empresas em comparação com as empresas que operam em uma única jurisdição, é necessária a uniformidade de leis e regulamentos para aumentar a rotatividade transnacional e o melhor desempenho das MNEs.

Do ponto de vista da administração tributária, a coleta e as informações, o processamento de dados, a reconciliação contábil e outros aspectos práticos da atividade tributária podem ser padronizados e simplificados, otimizando a cobrança.

Buscando encontrar um equilíbrio entre os interesses dos contribuintes e a administração tributária de maneira justa para as partes envolvidas, é necessário levar em consideração todos os aspectos do sistema que influenciam os casos de transferência de preços. Um aspecto diz respeito ao ônus da prova que, em regra geral, recai sobre a autoridade tributária. No entanto, cabe à administração exigir que o contribuinte mantenha os registros relevantes para uma inspeção adequada. (THORSTENSEN; MATHIAS, 2015)

O capítulo I das Diretrizes trata da aplicação do Princípio da Duração, que é um padrão internacional acordado pelos membros da OCDE e que estabelece brevemente critérios para a comparação de transações entre empresas independentes, as condições comerciais e financeiras do relacionamento. (por exemplo, os preços dos bens ou serviços transferidos e os termos da transferência ou provisão) são geralmente determinados pelas forças do mercado. Quando

firmas relacionadas (ou relacionadas) negociam entre si, as relações comerciais e financeiras estabelecidas entre elas não podem ser diretamente afetadas pelas forças do mercado externo da mesma maneira, embora firmas relacionadas geralmente busquem refletir a dinâmica das forças de mercado no mercado. Sua relacionamentos.

Oficialmente, o princípio da duração está consagrado no artigo 9, parágrafo 1, da Convenção Modelo da OCDE, que é a base de tratados internacionais bilaterais de impostos assinados entre os países membros da OCDE e, cada vez mais, também entre países não pertencentes à OCDE.

4. A TROCA INTRAMULTINACIONAL E A TRIBUTAÇÃO

4.1. Troca intramultinacional

Uma grande parte do comércio mundial ocorre dentro dos limites das empresas. As empresas multinacionais e o comércio intramultinacionais surgem endogenamente quando as empresas integram a produção em países estrangeiros. A terceirização permite beneficiar das boas tecnologias dos fornecedores, mas implica o custo de um preço de margem. Intrafirm sourcing permite economizar marcações e combinar a produtividade de uma empresa com salários estrangeiros possivelmente mais baixos.

As implicações de preço da teoria revelam uma relação positiva entre as ações intramultinacionais das importações e o grau de diferenciação entre insumos de um setor, para o qual encontro forte apoio nos dados. Além disso, a concorrência imperfeita estabelece um elo entre a liberalização do IDE e preços ideais: os fornecedores consideram ideal reduzir seus preços em resposta à possibilidade produção sustentada (o “efeito pró-concorrência” das multinacionais). Como resultado, há complementaridade entre comércio e investimento estrangeiro.

O surgimento de cadeias globais de valor e a expansão das atividades de empresas multinacionais aumentaram o valor dos fluxos comerciais intrafirmas. Apesar da crescente atenção dos formuladores de políticas, poucos dados são coletados sobre transações comerciais entre partes relacionadas. As evidências disponíveis sugerem que o comércio intraempresa representa uma parcela

significativa do comércio mundial, mas difere amplamente entre países e indústrias. As estatísticas do comércio e os dados no nível da empresa apontam que o comércio intraempresa e a integração vertical ocorrem predominantemente entre os países da OCDE e que o comportamento e o relacionamento da empresa entre compradores e fornecedores explicam os padrões do comércio intraempresa. (Lanz, Miroudot, 2011)

O relatório analisa as implicações do comércio intraempresa para liberalização do comércio, preços de transferência e transmissão de choques macroeconômicos. Ele conclui que, para os formuladores de políticas comerciais, o aumento do comércio intraempresa ressalta os benefícios da liberalização do comércio quando empresas domésticas têm afiliadas no exterior e empresas estrangeiras são estabelecidas na economia doméstica. A política comercial deve permanecer neutra em relação às empresas com estratégias de fornecimento, mas os acordos comerciais devem levar cada vez mais em conta as relações verticais entre compradores e fornecedores. (Lanz, Miroudot, 2011)

Entre unidades afiliadas de conta de empresas multinacionais para uma parcela importante do comércio internacional dos EUA em bens, essas transações - comumente chamadas de "comércio intramultinacional" - foram responsáveis por mais de um terço das exportações de bens dos EUA e para mais de dois quintos das importações de mercadorias nos EUA.

Como um aspecto da crescente integração da economia mundial, o comércio intramultinacional atraiu considerável interesse nos últimos anos, particularmente no esteira do aumento do investimento direto internacional no final dos anos.

O comércio intramultinacional desempenha um papel crítico papel nas operações de empresas multinacionais ("): Pode ajudar a" reduzir os custos de distribuição de mercadorias no exterior ou aquisição de insumos do exterior ou para integrar processos de produção em uma escala global.

O comércio intramultinacional pode responder diferentemente do que o comércio entre partes independentes mudanças nas condições econômicas; por exemplo, pode - pelo menos a curto prazo - ser mais isolado das forças competitivas em mercados específicos ou de mudanças gerais de preços, taxas de câmbio, ou condições econômicas gerais. Além disso, o preços - geralmente

denominados “preços de transferência” - que governam o comércio intramultinacional podem ter suas próprias características e determinantes.

4.2. Tributação

A crescente internacionalização da economia brasileira e sua dependência das cadeias de valor e o desempenho das empresas transnacionais exigem uma crescente interconexão do país para a negociação e participação de entidades globais que formulam regras nas mais diferentes atividades econômicas. Nesse sentido, as regras tributárias representam o calcanhar de Aquiles das negociações internacionais devido à dificuldade de implementar reformas tributárias e ao grande impacto na geração de receita a partir dos métodos de cobrança de impostos, taxas e contribuições adotados pelos países.

As administrações tributárias dos países em que as empresas multinacionais estão instaladas não pretendem abrir mão de possíveis receitas com o desenvolvimento de atividades comerciais em seus territórios. Se, por um lado, as empresas multinacionais precisam cumprir as leis e regulamentos tributários do país em que estão domiciliadas, por outro lado, o excesso de tributação inibe a atividade comercial e resulta em retração dos investimentos e, conseqüentemente, menor rotatividade. (THORSTENSEN; MATHIAS, 2015)

Uma vez instalada em países estrangeiros, a multinacional deve adotar estratégias de gerenciamento de riscos e riscos tributários, fornecendo ao Tesouro todos os documentos e informações que possam ser necessárias para comprovar a conformidade com o princípio da independência (independência entre afiliadas), para garantir que os riscos financeiros, regulatórios e de reputação associados à tributação são totalmente identificados e avaliados.

No entanto, o problema da dupla tributação ou multi-tributação na troca global de bens e serviços e no movimento de capital, tecnologia e pessoas deve ser tratado pelos países envolvidos, e a OCDE se apresentou como o fórum central para discutir a questão e o design de parâmetros internacionais. nesse assunto.

Existe um consenso entre os membros da OCDE sobre a intenção de esclarecer, padronizar e confirmar a situação tributária dos contribuintes envolvidos em atividades comerciais, industriais, financeiras e outras em outros países,

através da aplicação - por todos os países - de soluções comuns em casos idênticos de dupla tributação.

Desde 1963, a convenção tributária modelo da OCDE exerce ampla influência nas negociações e na aplicação e interpretação das convenções tributárias. A importância da Convenção Modelo da OCDE pode ser medida pelo número de convenções realizadas entre os países membros, mas também pelo fato de que, conforme recomendado pelo Conselho da OCDE, essas convenções seguem o padrão e, na maioria dos casos, as disposições do Contrato Modelo. Daí o consenso entre os membros sobre a necessidade de um sistema de harmonização baseado em princípios, definições, regras, métodos e entendimentos uniformes sobre interpretação, tanto para os contribuintes quanto para as administrações públicas.

A Convenção Modelo da OCDE também foi usada como referência nas negociações entre países membros e não membros, e mesmo entre países terceiros e em outras organizações internacionais e internacionais no campo da dupla tributação e questões relacionadas. , como base para a elaboração da Convenção Modelo das Nações Unidas sobre dupla tributação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Esse amplo reconhecimento fez da Convenção Modelo da OCDE um guia amplamente aceito para a aplicação e interpretação das disposições de outras convenções bilaterais sobre o assunto, facilitando a interpretação e a implementação comuns de tais convenções.

Pode ou não avaliar uma nova convenção ou modificar uma já existente em cada país, pois seus sistemas tributários domésticos envolvem dupla tributação de transações internacionais ou não tributárias, e um ajuste da política, legislação e / ou regulamentação tributária pode ser suficiente. nacional para resolver o problema.

Um objetivo importante de uma convenção tributária é evitar a sonegação e a sonegação, os estados também devem considerar como pretendem garantir a implementação efetiva do contrato com relação à assistência administrativa, por exemplo, a capacidade e vontade do Estado contratante de trocar informações.

Para fins de cobrança de impostos, os sistemas tributários baseiam-se nos seguintes critérios: i) o país de residência do contribuinte, de acordo com o princípio de territorialidade, no qual a incidência do imposto de acordo com a situação territorial da fonte de renda. Após descrever a hipótese de incidência na lei

e o evento tributável no território nacional ocorrido, nasce a obrigação tributária; ii) a fonte de renda, de acordo com o princípio da universalidade, em que o impacto do imposto sobre a universalidade dos ganhos, das receitas e dos ganhos de capital obtidos nos mercados interno e externo, pelas pessoas jurídicas domiciliadas no país. A adoção desse último critério, também conhecido como base global, é cada vez mais comum nas economias contemporâneas, principalmente nas mais desenvolvidas, exportando capital e investimentos.

No que diz respeito às empresas multinacionais, esses dois sistemas, geralmente aplicados juntos, geralmente tratam cada membro do grupo de negócios como uma entidade separada. Os membros da OCDE escolheram o último critério como o mais apropriado para alcançar resultados equitativos e minimizar os riscos não dedutíveis da dupla tributação.

Para aplicar o critério de entidades separadas às transações realizadas dentro do mesmo grupo de negócios, as entidades consideradas individualmente devem ser tributadas com base no respeito pelo princípio da duração nas transações realizadas entre si. Entre as questões mais sensíveis na busca pela padronização de leis e regulamentos tributários que afetam o desenvolvimento de atividades de negócios transacionais é o objeto de estudo do preço de transferência ou preço de transferência, traduzido para o português como preço de transferência.

4.3. Impostos mundiais e territoriais

Os Estados Unidos normalmente impõem suas receitas às empresas a uma taxa de 35%, independentemente de serem auferidas aqui ou no exterior por uma subsidiária. Como subsidiárias estrangeiras de empresas dos EUA pagam imposto de renda a seus países anfitriões, os Estados Unidos tratam da questão da dupla tributação, permitindo que as empresas recebam um crédito contra seu imposto dos EUA pelos impostos que pagam para outro país. Como as taxas variam muito entre os países, o sistema de crédito fiscal estrangeiro dos EUA é muito mais complicado do que no início.

Por exemplo, suponha que a empresa x receba US \$ 100 milhões em lucros nos Estados Unidos e US \$ 100 milhões em lucros de sua subsidiária sueca. Sob um sistema tributário puramente global, essa empresa deve US \$ 35 milhões, a

uma taxa de 35%, por sua receita nos Estados Unidos e outros US \$ 35 milhões em sua receita na Suécia. Para evitar a dupla tributação dos lucros suecos, o sistema americano concede à empresa um crédito fiscal estrangeiro de US \$ 28 milhões pelos impostos que a Suécia pagou à sua taxa corporativa de 28%. No entanto, sob o sistema americano, a cidade natal ainda deve US \$ 7 milhões em impostos dos EUA sobre a receita de resíduos sueca. Esse valor representa a diferença entre o que a empresa pagou ao país anfitrião e o que essa receita teria sido tributada se tivesse sido gerada inteiramente nos EUA.

Há um limite para os créditos fiscais estrangeiros que as empresas dos EUA podem receber e o limite é igual à taxa dos EUA. Suponha que a cidade natal também realize negócios na Bélgica, que possui uma taxa de imposto corporativo de 40,2%, 5,2 pontos percentuais acima da taxa dos EUA. Nesse caso, a cidade natal pagaria US \$ 40,2 milhões em impostos belgas sobre essa receita de US \$ 100 milhões. No entanto, a cidade natal só pode receber um crédito fiscal estrangeiro igual à taxa dos EUA, ou US \$ 35 milhões. Como a cidade natal não pode receber crédito total pelos impostos pagos na Bélgica, diz-se que está em uma posição de "excesso de crédito".

Para complicar esse exemplo simples, o sistema dos EUA não tributa os lucros auferidos no exterior até que as empresas efetivamente devolvam esses lucros aos Estados Unidos. Essa parte do sistema tributário internacional dos EUA é chamada de "diferimento" porque as empresas podem adiar o pagamento de impostos de renda no exterior, desde que reinvestam essa renda em uma subsidiária estrangeira ativa.

O que torna ainda mais complicado é que os Estados Unidos, como muitos países, possuem um sistema de regras que tributam certos tipos de renda de origem estrangeira no ano em que foram obtidos, mesmo que a empresa controladora dos Estados Unidos não tenha se repatriado esses benefícios. Essas regras complexas são chamadas de "Subposição F" devido ao capítulo do código tributário dos Estados Unidos.

Não surpreendentemente, a maioria dos economistas e autoridades fiscais concorda que o regime tributário internacional dos EUA é ineficiente, complicado e caro para as empresas. Por exemplo, com base em uma pesquisa realizada com 1.672 grandes funcionários de impostos corporativos, Slemrod e Blumenthal descobriram que os custos incorridos por essas empresas em cumprir as leis

tributárias internacionais dos EUA representam cerca de 39% de seus custos totais de conformidade tributária. Para as empresas da Fortune 500, a relação de custo foi de quase 44%.

Além disso, Slemrod e Blumenthal descobriram que os custos associados ao cumprimento das leis tributárias internacionais dos EUA são "desproporcionalmente altos em comparação com as atividades estrangeiras das empresas". De fato, enquanto a empresa típica da Fortune 500 dedica 44% de seus recursos de conformidade em impostos internacionais, apenas 27,8% de seus ativos, 30,1% de suas vendas e 26,2% de seus empregos foram gerados no exterior.

Os custos de conformidade não são o único ônus das leis tributárias internacionais. As empresas multinacionais também comprometem recursos consideráveis no planejamento tributário, a fim de minimizar sua carga tributária. Ao contrário do que muitos legisladores acreditam sobre o comportamento corporativo, os estudos econômicos mostram uma imagem muito conclusiva de como as empresas multinacionais são sensíveis às taxas e regras tributárias e até que ponto os acordos comerciais mudam para minimizar seus impostos. .

Por exemplo, usando dados agregados de mais de 500 declarações fiscais multinacionais, Grubert e Mutti descobriram que "as taxas médias efetivas de impostos têm um efeito significativo na escolha dos locais e na quantidade de capital investido nele. Uma taxa mais baixa, que aumenta o retorno após imposto sobre o capital em um por cento, está associado a cerca de 3% a mais de capital real investido se o país tiver um regime de comércio aberto. "A partir desses resultados, eles prevêem que os impostos não são um fator motivador, aproximadamente um quinto do capital dos EUA no exterior estaria em outro lugar.

Em outro estudo sobre a sensibilidade do imposto corporativo, os economistas examinaram os investimentos das empresas de manufatura dos EUA em 58 países. Eles descobriram que não apenas as multinacionais eram altamente sensíveis às taxas de imposto do país anfitrião, mas também eram duas vezes mais sensíveis em 1994 do que apenas uma década antes. Os autores do estudo relatam: "Esses resultados são consistentes com o aumento da mobilidade internacional de capital e a globalização da produção".

Não são apenas as empresas americanas sensíveis a diferentes taxas no exterior, mas os estudos também descobriram que os investidores estrangeiros são sensíveis aos impostos americanos, especialmente as taxas estaduais de impostos

corporativos. Esses estudos constataam que as alíquotas estaduais têm um efeito significativo na localização de novas usinas. Um desses estudos constatou que estados com altos impostos estão negativamente correlacionados com o estabelecimento de novas usinas e a expansão das existentes (ou seja, quanto maior a taxa, menor o novo investimento), mas esses estados estão positivamente correlacionados com compras externas de produtos empresas nacionais.

Dada a sensibilidade das multinacionais nos impostos do país anfitrião, não é inesperado descobrir que essas empresas fazem o possível para organizar suas transações comerciais para minimizar sua carga tributária.

4.4.Estratégias de minimização de impostos

Existem muitas técnicas que as empresas multinacionais podem usar para minimizar sua carga tributária em todo o mundo. Um método em alguns estudos identificou o uso agressivo de "preços de transferência" - o preço que uma empresa-mãe cobra de suas afiliadas no exterior por um produto, componente ou marca comercial. Embora complicado na prática, o objetivo simples dessa técnica é contabilizar os gastos mais altos de um país com impostos altos (minimizando assim os lucros após impostos) e registrar os lucros no país com impostos mais baixos, onde eles podem ser diferidos.

Os profissionais de impostos apontam que o preço da transferência não é mais o problema de antes, pois a maioria das autoridades de receita - especialmente nos EUA - reforçou suas regras para reduzir a sonegação de impostos. No entanto, durante os anos 90, James R. Hines descobriu que "a lucratividade antes de impostos de afiliadas estrangeiras está correlacionada negativamente com as taxas de impostos do país anfitrião (Hines e Rice 1994), sugerindo um preço de transferência baseado em impostos "Como Goodspeed e Witte explicam:" Se a subsidiária estiver fornecendo uma entrada para a controladora, há um incentivo para cobrar um preço muito alto. Como isso resultará em alta renda no país, com baixos impostos e altos custos no país. com impostos altos, o efeito será transferir lucros do país com impostos altos para o país com impostos baixos ".

Outro método usado pelas empresas para minimizar seus impostos gerais é mudar o saldo de dívidas dedutíveis e pagamentos de impostos entre países com impostos altos e baixos. Por exemplo, os códigos tributários em muitos países, incluindo os Estados Unidos, dão uma vantagem tributária à expansão financiada por dívida, permitindo que as empresas deduzam seus impostos sobre os custos de juros de seus empréstimos. No entanto, não há preferência semelhante para investimentos financiados por ações. Da mesma forma, pagamentos de royalties são dedutíveis de impostos, mas pagamentos de dividendos não.

Devido a esses incentivos, muitas empresas-mãe emprestam capital a suas subsidiárias estrangeiras (especialmente aquelas em países com altos impostos), o que permite que a subsidiária deduza os pagamentos de juros pagos à empresa-mãe e reduza seu lucro tributável. Para a mãe, os pagamentos de juros são tributados como renda, mas presumivelmente com uma taxa de imposto menor do que os lucros auferidos pela subsidiária no país com o imposto mais alto.

Um estudo realizado por Grubert analisou os pagamentos de dividendos, juros e royalties de 3.467 subsidiárias estrangeiras a empresas controladoras nos EUA em 1990. Constatou que "altas taxas de imposto corporativo em países onde as subsidiárias americanas estão localizadas estão relacionadas a pagamentos mais altos de taxas de juros e menores taxas de pagamento de dividendos".

Há evidências consideráveis de que as empresas multinacionais são sensíveis aos impostos que pagam sobre lucros repatriados por meio de dividendos, embora alguns estudos mostrem que essa sensibilidade só é evidente quando as taxas tributárias efetivas flutuam com frequência, e não quando as taxas são estáveis. . . Um estudo de 1990 de Hines e Hubbard constatou que apenas 16% das subsidiárias estrangeiras de empresas americanas pagavam dividendos à empresa-mãe em 1984 e às quais tinham uma vantagem tributária específica. Eles concluem que "uma redução de 1% no imposto de repatriação está associada a um aumento de quatro por cento nas taxas de pagamento de dividendos".

Da mesma forma, um estudo mais recente de Desai, Foley e Hines afirmou que "taxas de repatriamento abaixo de um por cento estão associadas a dividendos superiores a um por cento. Isso implica que os impostos sobre repatriação reduzem o pagamento total de dividendos. 12,8% e, no processo, geram perdas anuais de eficiência equivalentes a 2,5% dos dividendos". Essas perdas de eficiência têm o

mesmo efeito que um imposto adicional aplicado às empresas multinacionais e seus acionistas, funcionários e clientes.

Como Gordon e Hines resumem a literatura empírica: "A lucratividade relatada pelas empresas multinacionais está inversamente relacionada às taxas locais, uma relação que é pelo menos em parte a consequência do uso motivado por impostos do financiamento por dívida, transferência de preços, pagamentos de direitos e outros métodos".

Com o crescente crescimento da globalização das empresas multinacionais e o desenvolvimento exponencial do comércio internacional ao longo do século passado, em 1979, os Estados Unidos da América criaram um conjunto de regras e, posteriormente, na maioria dos países ocidentais, "preços de transferência", que eles visam desencorajar a super importação e subfaturamento de exportações de / para empresas do mesmo conglomerado econômico, evitando a transferência de lucros para jurisdições com menor carga tributária e, por fim, evitando o notório "duplo imposto".

Mas quais seriam os principais problemas dessa legislação no Brasil? Como ilustração, temos: a prevalência de margens de lucro fixas para o cálculo do preço do parâmetro (ignorando a realidade dos setores da economia); a complexidade dos cálculos; o foco nos bens; a ausência de uma menção expressa ao princípio do arms length; desalinhamento com métodos internacionais; livre escolha de métodos; o escopo objetivo reduzido (apenas "bens, serviços e direitos", sem considerar a reestruturação ou a repartição de custos); o escopo subjetivo expandido (distribuidores, paraísos fiscais); o porto seguro limitado a exportações; e a ausência de acordos avançados de preços e a falta de procedimentos de acordos mútuos, apenas para citar uma dúzia.

É claro que o alinhamento com a norma da OCDE envolve necessariamente uma medida de simplificação de cálculos (idealmente, apenas um cálculo por pessoa coletiva, não por elemento importado / exportado), sendo a simplicidade simples para os contribuintes e para as próprias autoridades fiscais. .

Outra das medidas de alinhamento é a mudança do foco em bens e a concentração de esforços em serviços, intangíveis e itens financeiros, cujos preços são mais transferíveis para outras jurisdições, sem mencionar a tendência inegável de digitalização da economia global atualmente.

Também é digna de nota a conveniência de adotar portos seguros para casos de falta de comparáveis, o que implica, portanto, uma redução desejável nos custos de conformidade.

Nesse contexto, não podemos ignorar os esforços da receita federal do Brasil para melhorar as regras brasileiras de preços de transferência, participando de um grupo de trabalho conjunto com a OCDE desde 2018, o conhecido "Projeto de Preços de Transferência OCDE-Brasil", que culminou com o lançamento oficial de um relatório abrangente em uma reunião realizada em Brasília, em 18 de dezembro de 2019, com a participação de autoridades federais, representantes do Ministério da Economia, funcionários da OCDE, representantes de multinacionais interessadas no assunto, pessoas ligadas à academia e representantes diplomáticos de alguns países, como Inglaterra e Espanha.

Deve-se notar que a participação massiva de setores importantes e diversos da sociedade civil apenas confirma a importância urgente da questão, que há muitos anos tem sido um grande obstáculo ao desenvolvimento do Brasil no comércio internacional.

O objetivo deste relatório é compilar lacunas, divergências, realizações e avanços relacionados ao Brasil no que diz respeito à transferência de preços de acordo com as normas internacionais e as diretrizes da OCDE, recomendando, no final, o alinhamento de práticas e a correção de distorções.

A ideia e o grande desejo de profissionais e estudiosos do assunto é que este documento sirva, em um futuro próximo, como base para um projeto de lei que mudará definitivamente as regras brasileiras de preços de transferência, para finalmente se alinhar. o padrão brasileiro para a prática internacional.

Cabe ressaltar que os principais objetivos desse alinhamento são, em uma primeira análise, tornar o país mais competitivo e com um ambiente de negócios mais amigável, reduzir custos de conformidade, evitar a dupla tributação (e também a dupla tributação) e atrair investimentos estrangeiros, com todos os benefícios indiretos que resultam deles, como criação de empregos, aumento da receita tributária e crescimento econômico como um todo, com a adesão do país à OCDE, que é um processo altamente político e depende de outros fatores fora da OCDE. O campo tributário provavelmente seria rebocador, trazendo benefícios incomensuráveis para o Brasil do ponto de vista do comércio internacional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O “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. A base de cálculo do Transfer Price recebe a influência de diversas áreas, como: estoque, compras, custos, produção e vendas. Por esse motivo, é fundamental que a sua organização tenha acesso a informações íntegras e atualizadas, além de estabelecer uma rotina para controlar o Transfer Pricing.

O objetivo do Transfer Price é garantir que exista um padrão nos valores praticados nessas transações, garantindo que o recolhimento de tributos ocorra corretamente. Porém, é importante destacar que o Preço de Transferência não estipula os valores das operações entre as empresas, apenas evita que essas transações apresentem diferenças discrepantes. Com a inserção de empresas multinacionais nas cadeias de valores globais, a troca intramultinacional foi visivelmente afetada, e a consequente entrada de empresas multinacionais nas cadeias de valor globais fez com que a troca intramultinacional aumentasse dramaticamente o preço de transferência.

BIBLIOGRAFIA

Buckley, P. J., and R. D. Pearce, "Overseas Production and Exporting by the World's Largest Enterprises: A Study in Sourcing Policy" (unpublished, University of Reading).

Domingues, Pinho. Preço de transferência: eficiência do processo deve estar na agenda tributária das multinacionais. Disponível em: <https://dpc.com.br/preco-de-transferencia-eficiencia-do-processo-deve-estar-na-agenda-tributaria-das-multinacionais/#:~:text=Compartilhar-,Pre%C3%A7o%20de%20transfer%C3%Aancia%3A%20efici%C3%Aancia%20do%20processo%20deve,na%20agenda%20tribut%C3%A1ria%20das%20multinacionais&text=Diante%20deste%20panorama%2C%20surge%20o,delas%20est%C3%A1%20situada%20no%20exterior>. Acesso em 05 de julho de 2020.

FRANCISCO, Wagner de Cerqueira e. "Empresas Transnacionais"; *Brasil Escola*. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/geografia/empresas-transnacionais.htm>. Acesso em 28 de junho de 2020.

Lall, Sanjaya, "Transfer-Pricing by Multinational Manufacturing Firms," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 35 (August 1973), pp. 173-95.

Lanz, R. and S. Miroudot (2011), "Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications", *OECD Trade Policy Papers*, No. 114, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en>

SCHOUERI, Luís Eduardo. Preços de transferência no direito tributário brasileiro. 2. ed., revista e atualizada. São Paulo: Dialética, 2006.

"The Pattern of Intra-Firm Exports by U. S. Multinationals," Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 40 (August 1978), pp. 209-22.

United States, Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Special Survey of U. S. Multinational Companies, 1970 (Washington, November 1972).

United States, Tariff Commission, "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor: Report to the Committee on Finance of the U. S. Senate and its Subcommittee on International Trade on Investigation No. 332-69, Under Section 332 of the Tariff Act of 1930" (Washington, February 1973).