



MINISTÉRIO DA FAZENDA
CONSELHO ADMINISTRATIVO DE RECURSOS FISCAIS
PRIMEIRA SEÇÃO DE JULGAMENTO

Processo n° 10283.721556/2013-91
Recurso n° Voluntário
Acórdão n° 1201-001.257 – 2ª Câmara / 1ª Turma Ordinária
Sessão de 19 de janeiro de 2016
Matéria PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA
Recorrente PIONEER DO BRASIL LTDA
Recorrida FAZENDA NACIONAL

ASSUNTO: NORMAS GERAIS DE DIREITO TRIBUTÁRIO

Ano-calendário: 2010

JUROS DE MORA SOBRE A MULTA DE OFÍCIO.

É legítima a incidência de juros de mora, à taxa Selic, sobre o valor da multa de ofício proporcional, não paga no seu vencimento.

ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA DE PESSOA JURÍDICA - IRPJ

Ano-calendário: 2010

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA. MÉTODO PRL. IN SRF Nº 243/2002. LEGALIDADE.

A Instrução Normativa SRF nº 243/02 não viola o princípio da legalidade tributária, estando em consonância com o que preconiza o art. 18 da Lei nº 9.430/96, na redação dada pela Lei nº 9.959/00.

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA. MÉTODO PRL. FRETES, SEGUROS E TRIBUTOS INCIDENTES NA IMPORTAÇÃO.

O valor do frete e do seguro, cujo ônus tenha sido do importador, e os tributos incidentes na importação, devem ser considerados no preço praticado para fins de apuração dos ajustes dos preços de transferência segundo o método PRL, nos termos do art. 18 da Lei nº 9.430/96, em sua redação original.

CSLL. LANÇAMENTO DECORRENTE.

Aplica-se ao lançamento decorrente, no que couber, o decidido com relação ao lançamento do IRPJ, em razão da íntima relação de causa e efeito que os vincula.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

Acordam os membros do colegiado, por maioria de votos, em NEGAR provimento ao recurso voluntário, nos termos do relatório e voto que passam a integrar o presente julgado, vencido o Conselheiro Luis Fabiano, que votou pela ilegalidade da Instrução Normativa nº 243/2002 e por afastar a incidência dos juros de mora sobre a multa de ofício.

Documento assinado digitalmente.

Marcelo Cuba Netto - Presidente.

Documento assinado digitalmente.

João Otávio Oppermann Thomé - Relator.

Participaram do julgamento os Conselheiros: Marcelo Cuba Netto, João Otávio Oppermann Thomé, Luis Fabiano Alves Penteado, Roberto Caparroz de Almeida, João Carlos de Figueiredo Neto e Ester Marques Lins de Sousa.

Relatório

Trata-se de recurso voluntário interposto por PIONEER DO BRASIL LTDA, contra acórdão proferido pela 1ª Turma de Julgamento da DRJ/Curitiba-PR, cuja ementa a seguir se transcreve:

“Assunto: Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica – IRPJ e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL

Ano-calendário: 2010

PREÇO PARÂMETRO. EXCLUSÃO DO VALOR CORRESPONDENTE A FRETES, SEGUROS E IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO. IMPROCEDÊNCIA.

Como decorrência de disposição legal e da necessidade de se comparar grandezas semelhantes, na apuração do preço parâmetro devem ser incluídos os valores correspondentes a frete, seguro e imposto sobre importação, cujo ônus tenha sido do importador.

INSTRUÇÃO NORMATIVA. ILEGALIDADE. As Delegacias de Julgamento da Receita Federal do Brasil não possuem competência para apreciar a ilegalidade da Instrução Normativa.

TRIBUTAÇÃO REFLEXA. CSLL. Tratando-se da mesma situação fática e do mesmo conjunto probatório, a decisão prolatada no lançamento do IRPJ é aplicável, *mutatis mutandis*, ao lançamento da CSLL.”

O caso foi assim relatado pela autoridade julgadora *a quo*:

“1. Trata-se de autuações relativas ao IRPJ e CSLL lavradas em decorrência da apuração de preço de transferência em desacordo com a legislação de regência entre 01/01/2010 e 31/12/2010 (fls. 5188 a 5196 e 5197 a 5204).

2. Assevera a autoridade administrativa responsável pela lavratura que:

a) No curso do procedimento fiscal constatou-se que a fiscalizada optou por utilizar os métodos Preço de Revenda menos Lucro (PRL) de 60% e Preços Independentes Comparados (PIC);

b) Nos termos dos documentos apresentados pelo contribuinte, este apurou a título de ajuste o montante de R\$ 58.283,39, sendo R\$ 23.696,37 através do método PRL e R\$ 34.587,02 por meio do método PIC.

c) Em relação ao valor apurado por meio do método PIC nenhuma irregularidade foi verificada, entretanto, no que concerne à aplicação do PRL 60% constatou-se a inobservância do disposto no art. 12, inciso 11 e seus parágrafos, da IN/SRF nº 243/2002.

3. Como consequência dos fatos narrados e tendo em vista a IN/SRF 243/2002, o Auditor-Fiscal responsável pelos Autos de Infração em exame procedeu ao recálculo dos ajustes vinculados ao PRL 60%, conforme memória de cálculo encartada no presente processo, obtendo o montante de R\$ 30.078.917,23 do qual foi subtraído o valor de R\$ 23.696,37 (valor este apurado pelo contribuinte através do PRL 60% e declarado na DIPJ2011 como adição para efeito da apuração do Lucro Real para o IRPJ e da Base de Cálculo da CSLL).

4. A autoridade referida, em conformidade com o exposto e considerando os valores de IRPJ e CSLL não recolhidos, constituiu, em 20/12/2013, crédito tributário (fl.02) nos seguintes termos:

(...)

Impugnação aos Autos de Infração

6. Cientificada a empresa na mesma data da lavratura, esta protocolou, em 20/01/2014, impugnação (fls. 5314 a 5327), em síntese, alegando que:

a) Os valores lançados pela autoridade fiscal são consequência do teor dos comandos da IN/SRF nº 243/2002 para apuração do preço parâmetro pelo método PRL 60%;

b) Os valores apurados e declarados pela impugnante vinculam-se à estrita observância do critério fixado no inciso II, art. 18 da Lei 9.430/96;

c) Os valores de frete, seguro e imposto de importação, por serem dedutíveis pela legislação do IRPJ, devem ser neutros ao controle do preço de transferência e não podem compor o preço praticado (foi invocado acórdão do CARF a título de precedente);

d) Na exposição de motivos da MP 563/2012, convertida na Lei nº 12.715/2011, o próprio legislador reconhece que as despesas de frete, seguro e imposto de importação não são passíveis de transferência indevida para o exterior;

e) A sistemática de aplicação do método PRL 60% prevista na IN/SRF nº 243/2002 é ilegal, pois inovou em relação ao prescrito no art. 18 da Lei nº 9.430/96, sendo tal diferença a razão dos resultados distintos para o PRL 60%, pois despesas dedutíveis, segundo o diploma legal, passam a ser indedutíveis por determinação da norma inferior; e

f) A IN/SRF nº 243/2002 desobedeceu ao art. 97 do CTN e ao art. 150, inciso I da CRFB/88.

7. Com base na argumentação anteriormente resumida, pede a impugnante sejam cancelados os Autos de Infração e reconhecidos como válidos os cálculos originais pelo PRL 60%.”

A DRJ, pelos fundamentos sinteticamente expostos na ementa ao norte transcrita, julgou improcedente a impugnação, mantendo integralmente o crédito tributário lançado.

Em sede de recurso, o contribuinte renova seus argumentos, no sentido da ilegalidade da IN/SRF nº 243/2002 e da não inclusão das parcelas de frete, seguro e tributos no cálculo do preço praticado.

Registra que não foram constatadas irregularidades pela autoridade fiscal no que diz respeito aos cálculos efetuados pela Recorrente através do método PIC, e que, com relação ao método PRL-60, seguiu à risca os preceitos da Lei nº 9.430/96.

Após demonstrar todos os equívocos e ilegalidades perpetradas pela referida instrução normativa, reconhecidas pela jurisprudência administrativa e judicial mencionada na peça de defesa, argumenta a recorrente que, na remota hipótese de não se reconhecer a ilegalidade da IN/SRF nº 243/2002, deve ser ao menos reconhecido que a metodologia utilizada pela recorrente corresponde a uma das possíveis interpretações da Lei nº 9.430/96, de sorte que representaria uma das opções disponíveis aos contribuintes, à semelhança do direito conferido em lei à opção pelos demais métodos de cálculo dos preços de transferência. Assim, também por este motivo, não procederia a autuação.

Por fim, contesta a aplicação dos juros Selic sobre a multa de ofício lançada, que reputa ilegal, posto que em desconformidade com o que dispõe o art. 61 da Lei nº 9.430/96.

É o relatório.

Voto

Conselheiro João Otávio Oppermann Thomé

O recurso é tempestivo e preenche os requisitos de admissibilidade, dele tomo conhecimento.

Conforme visto, a controvérsia nos autos gira exclusivamente em torno do direito aplicável, com relação a dois pontos relativos à legislação de preços de transferência: (i) legalidade da IN/SRF nº 243/2002, e (ii) inclusão do frete, seguro e tributos no cálculo do preço praticado. E, por fim, um terceiro ponto, de caráter geral, que diz respeito à aplicação de juros de mora sobre a multa de ofício.

1. Legalidade da Instrução Normativa nº 243/2002

De acordo com a recorrente, a fórmula de cálculo determinada pela Instrução Normativa SRF nº 243/2002 para o método conhecido como “PRL-60” padeceria de ilegalidade, pois chega a resultados distintos daqueles que seriam obtidos a partir da mera aplicação da Lei nº 9.430/96, impondo ao contribuinte ajustes maiores do que os que seriam devidos, ou seja, exigindo indevidamente tributo sem lei.

Afirma que a fórmula contida na IN SRF nº 243/2002 contém diversas impropriedades, pois exige que itens não sujeitos ao controle de preços de transferência, tais como itens comprados no mercado local ou adquiridos de partes independentes no exterior, tenham uma lucratividade de 150% sobre os custos, o que, além de irrazoável, fere o espírito da própria lei. A fórmula contém erros lógicos de concepção, testando o custo a partir do próprio custo, gerando uma circularidade no cálculo do preço parâmetro, e, de quebra, traz um efeito devastador à economia brasileira, pois pela sua sistemática, é mais interessante importar produto acabado do que produzir no Brasil. Demonstra seus argumentos por meio de exemplos numéricos.

Apesar da força dos argumentos, entendo de forma diversa, conforme já tive oportunidade de manifestar em outras ocasiões.

Ao proferir declaração de voto no acórdão 1102-00.419, na sessão de 30 de março de 2011, por meio de diversos exemplos numéricos, busquei demonstrar que, ao contrário do que alegava a recorrente, a utilização da fórmula instituída pela Instrução Normativa SRF nº 243/2002 não resultava em ajustes superiores aos que seriam determinados pela Lei nº 9.430/96. É que, no caso, a interpretação conferida pela recorrente quanto ao que efetivamente estaria contido na Lei nº 9.430/96 se revelava incorreta. Adotando-se outra interpretação para o comando contido na Lei nº 9.430/96 (adiante se discutirá com mais propriedade sobre esta questão), demonstrei que, na verdade, os ajustes determinados pela Instrução Normativa SRF nº 243/2002 se revelariam inferiores àqueles determinados pela lei, de sorte que não se haveria de falar em exigência de tributo sem base legal.

Recentemente, em julgamento realizado pela ora extinta 2ª Turma Ordinária da 1ª Câmara, aquele colegiado novamente apreciou a questão jurídica aqui posta em discussão, tendo o relator daquele caso, o ilustre conselheiro Ricardo Marozzi Gregorio, feito uma pertinente digressão sobre o assunto, de uma perspectiva histórica do seu desenvolvimento no âmbito internacional, e, posteriormente, no Brasil, a qual peço vênia para aqui reproduzir¹:

“O desenvolvimento do controle dos preços de transferência no âmbito internacional:

Historicamente, o *arm's length* consolidou-se como o critério preferido para a alocação de lucros nas transações realizadas entre empresas relacionadas. Tanto a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico OCDE, por meio de seu Comitê de Assuntos Fiscais, quanto a Organização das Nações Unidas ONU, por meio de seu Comitê de Especialistas para a Cooperação Internacional em Matéria Tributária, já deixaram claras suas posições favoráveis ao *arm's length* ao rechaçar qualquer discussão sobre a possibilidade de adoção de iniciativas que buscavam o estabelecimento de outro padrão para o tratamento do tema, como, por exemplo, a utilização de fórmulas predeterminadas. Afora os Estados Unidos, que foram seus

¹ Acórdão 1102-001.100, sessão de 06 de maio de 2014, redator designado Ricardo Marozzi Gregório. O conselheiro é também autor do livro "Preços de Transferência – Arm's Length e Praticabilidade" (São Paulo: Quartier Latin, 2011), sobre este assunto.

idealizadores, o *arm's length* foi sendo paulatinamente incorporado, explícita ou implicitamente, na legislação interna dos diversos países.

Internacionalmente, a definição desse padrão costuma ser fundamentada pelo que é indiretamente depreendido no que está estipulado nos parágrafos 1º dos artigos 9º das Convenções-Modelo da OCDE da ONU e dos Estados Unidos. Confira-se:

[Quando] ... as duas empresas [associadas], nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceitas ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade.

Foi justamente os Estados Unidos o primeiro país que vivenciou enormes dificuldades quando tentou implementar o controle dos preços de transferência a partir da mera enunciação de uma cláusula tão genérica para o trato da matéria. Foram necessários alguns anos de maturação para se perceber que era preciso desenvolver uma metodologia específica. Por isso, em 1968, foi editada a regulamentação da Seção 482 do *Internal Revenue Code* (a qual dispunha sobre o *arm's length* naquele País), incorporando os chamados métodos tradicionais, para a apuração do padrão na seguinte ordem de prioridade: o *comparable uncontrolled price* (CUP), o *resale price method* e o *cost plus method*. Além destes, abriu-se possibilidade para a utilização de qualquer outro método (quarto método), desde que ele chegasse a resultados considerados *arm's length*.

Os métodos apresentados eram fundamentalmente baseados na comparabilidade entre transações realizadas pelas empresas relacionadas (*controlled transactions*) e transações realizadas por empresas independentes (*comparable transactions*). O CUP comparava os preços das transações, o *resale price* comparava as margens brutas a partir dos preços de revenda (*resale margins*) e o *cost plus* comparava margens brutas a partir dos custos de produção (*mark ups*). Os métodos foram desenvolvidos para o tratamento preferencial de transações envolvendo bens tangíveis.

O período entre 1968 e 1986 foi marcado pela insistência do *Internal Revenue Service* (IRS) e dos tribunais americanos em afirmar a consistência dos métodos estabelecidos na regulamentação da Seção 482. Contudo, os casos difíceis (*hard cases*) submetidos às cortes daquele País pareciam demonstrar que a ausência de comparáveis, principalmente para intangíveis, era uma realidade muito mais frequente que se poderia supor.

Depois de muitas críticas e de um conjunto de propostas e regulamentações temporárias, em 1994, foi editada a regulamentação da Seção 482 que está até hoje vigente. Surgiram o *comparable profits method* (CPM) e o *profit split*. O CPM compara margens líquidas (*profit level indicators*) entre partes controladas e não controladas apropriadamente selecionadas. Por sua vez, o *profit split* deve ser aplicado quando ambas as partes controladas operam com complexas funções econômicas e expressivos riscos e intangíveis de titularidade própria. A possibilidade de utilização de métodos não especificados (não mais tratada na condição de quarto método) foi também contemplada.

Diante dos avanços na legislação americana, o Comitê de Assuntos Fiscais da OCDE aprofundou seus estudos sobre o tema do controle de preços de transferência. Em 1995, a partir dos relatórios que havia publicado em 1979 e 1984 e das novas ideias inseridas nas propostas e na regulamentação final da Seção 482 do IRC, foi

publicado o relatório *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Depois da sua Convenção-Modelo, os *Guidelines*, como ficou conhecido o relatório, transformaram-se no mais importante desenvolvimento da OCDE na área tributária nos últimos 50 anos.

A ideia dos *Guidelines* é confirmar a adesão da OCDE ao padrão *arm's length* estabelecido no artigo 9º da Convenção-Modelo. Sua função é ajudar as administrações tributárias (de países membros ou não-membros da OCDE) e os grupos multinacionais a encontrar soluções mutuamente satisfatórias para o controle dos preços de transferência. Os *Guidelines*, no tocante aos métodos sugeridos para a apuração do *arm's length*, basicamente repetem aqueles que foram desenvolvidos nos Estados Unidos. Destaque-se, de forma mais relevante, a criação do *transactional net margin method* (TNMM) em substituição ao CPM americano.

Uma questão primordial, quando se aborda o tratamento metodológico que visa a apurar o *arm's length*, é o critério de escolha do método. Cada método possui um campo de aplicação típico. O CUP é tipicamente utilizado quando as características dos bens e serviços são comparáveis e, por isso, é possível a determinação direta do preço *arm's length*, tais como nas hipóteses de comparação interna e nas situações que envolvem commodities e taxas de juros. O *resale price*, quando empresas comerciais preponderantemente distribuidoras (*stripped distributors*) ou agentes comissionados (*comissioned agents*) configuram uma das partes da transação controlada. O *cost plus*, quando as empresas que configuram uma das partes da transação controlada são do tipo industriais e com a produção preponderantemente vinculada a contratos de encomenda (*contract manufacturers*), contratos de remuneração continuada (*toll manufacturers*) e montagens de baixo risco (*low risk assemblers*) ou do tipo provedoras de serviços (*service providers*). Os métodos TNMM e CPM, quando as características dos bens e serviços, bem como as funções, ativos, riscos e bases de custos, não são comparáveis. Por fim, o *profit split* é tipicamente utilizado nas mesmas condições que o TNMM e o CPM, porém, agregam-se, ainda, as exigências de que as partes controladas realizem transações intimamente relacionadas e funções complexas ou possuam intangíveis valiosos ou ativos exclusivos.

Por essa razão, enquanto que a regulamentação americana, desde a sua criação, preferiu adotar a regra do melhor método (*best method rule*), a OCDE só recentemente alterou seus *Guidelines*, abandonando um critério hierárquico que veladamente reconhecia ser impossível a plena aplicabilidade dos métodos, para adotar o critério do “método mais apropriado”. Em ambos os casos, importa notar que o resultado *arm's length* deve ser determinado pelo método que, diante dos fatos e circunstâncias, produza a medida mais confiável.

Mais especificamente sobre o método *resale price*, é pertinente dispensar também algumas poucas linhas.

Tal método tem como ponto de partida o preço de revenda para uma empresa independente de um bem ou serviço adquirido de uma empresa relacionada. Deste preço de revenda é deduzido um lucro bruto apropriado para se chegar ao preço *arm's length* que servirá de parâmetro para a transação controlada. O lucro bruto apropriado é calculado em função da margem de lucro (margem de revenda) *arm's length*. Por exemplo, se o preço de revenda de uma mercadoria é \$100 e a margem de lucro *arm's length* é de 20%, o lucro bruto apropriado será \$20 (20% x \$100) e o preço *arm's length* será \$80.

A racionalidade do método pode ser ilustrada pela seguinte fórmula:

Preço *arm's length* = Preço de Revenda – Margem de Revenda x Preço de Revenda

A margem de lucro *arm's length* deve ser suficiente para gerar um lucro bruto capaz de cobrir os custos e despesas operacionais da operação de revenda, considerando as funções realizadas, os ativos empregados e os riscos assumidos, e, ainda assim, conferir um lucro líquido apropriado para o revendedor. Esta margem de lucro deve ser determinada com base em margens verificadas em operações de revenda realizadas em circunstâncias comparáveis. Trata-se de tomar como referência as margens praticadas quando bens e serviços adquiridos em transações não controladas são revendidos para empresas independentes. Os preços *arm's length* são calculados, portanto, a partir de margens *arm's length*. Estas, por sua vez, são constituídas sobre uma base de preços praticados em operações de revenda para empresas independentes.

Impõe-se perceber a necessidade de um teste de comparabilidade envolvendo as circunstâncias das transações. As operações de revenda das transações não controladas devem ser realizadas em circunstâncias comparáveis às da operação de revenda da transação controlada. Se nenhuma das diferenças existentes entre as circunstâncias for suficiente para afetar materialmente a margem de lucro no mercado aberto ou se razoáveis ajustes puderem ser feitos para eliminar os efeitos materiais destas diferenças, considera-se que há comparabilidade. As margens de lucro das transações não controladas aprovadas no teste da comparabilidade compõem uma amostra que consubstanciará o resultado *arm's length*. A qualidade e o tamanho da amostra de transações aprovadas no teste da comparabilidade são importantes fatores diretamente relacionados à confiabilidade do método. A qualidade está relacionada com os ajustes efetuados. O tamanho permite empregar técnicas estatísticas capazes de refletir a distribuição das margens das transações não controladas aprovadas no teste. A confiabilidade será tanto maior quanto maior for o tamanho da amostra e mais próxima da curva normal for sua distribuição.

Infere-se da própria estruturação do *resale price* que ele é usado quando é possível constatar que uma das partes na transação controlada realiza operações de revenda. Entretanto, a confiabilidade do método é condicionada às situações em que a empresa revendedora não agrega valor significativo aos bens e serviços revendidos. Por isso, trata-se de um método tipicamente usado quando empresas comerciais preponderantemente distribuidoras (*stripped distributors*) ou agentes comissionados (*comissioned agents*) configuram uma das partes da transação controlada. A OCDE admite que alguma alteração do produto pode ser feita pelo revendedor. Contudo, reconhece que a aplicação do método será bastante dificultada nas situações em que houver processamento ou incorporação do produto adquirido em produtos mais complexos e quando o revendedor contribuir substancialmente para a criação ou manutenção de intangíveis que são agregados aos produtos revendidos. **Quanto maior as funções realizadas, os ativos empregados e os riscos assumidos pelo revendedor, maior deverá ser a remuneração pela margem de lucro e mais difícil de se encontrar circunstâncias comparáveis. Para a OCDE, o uso do *resale price* será provavelmente inapropriado em tais circunstâncias, mas, para a regulamentação americana, a confiabilidade do método estará a tal ponto comprometida que ele poderá ter que ser afastado por não atender à regra do melhor método (*best method rule*).**

Cumprido destacar que o método poderá ser utilizado no controle do preço de transferência exercido sobre a empresa que representa a parte testada (empresa revendedora importadora) ou no controle do preço de transferência exercido sobre a outra parte da transação controlada (empresa relacionada exportadora). Entretanto, o resultado *arm's length* observado nas margens de lucro das transações não

controladas só pode ser utilizado para o cálculo do preço *arm's length* a partir do preço de revenda da empresa revendedora. Por isso, só um dos lados da transação controlada corresponde à parte testada (*one-sided analysis*). Em regra, será o lado que desempenha funções menos complexas e que configure a utilização típica do método, ou seja, operações de revenda.

Além disso, as margens de lucro utilizadas para a determinação do resultado *arm's length* não devem ser diretamente retiradas das demonstrações financeiras de empresas que realizam transações não controladas. Ainda que sejam margens brutas calculadas com base no lucro bruto, o qual, por definição, apenas sustenta os custos e despesas operacionais da revenda, e acrescenta uma devida remuneração ao revendedor, é sempre possível que alguns itens de custo ou de despesa sofram tratamento diferenciado nos diversos países, tornando incompatíveis as margens meramente calculadas a partir daqueles demonstrativos. Há necessidade, então, de se promover ajustes adequados para garantir consistência contábil entre as variadas fontes.”

Sintetizando o quanto exposto a partir da experiência internacional, colhe-se os seguintes preceitos básicos:

- a) cada método possui um campo de aplicação típico;
- b) o *resale price*, no caso, é tipicamente utilizado quando empresas comerciais preponderantemente distribuidoras (*stripped distributors*) ou agentes comissionados (*comissioned agents*) configuram uma das partes da transação controlada;
- c) embora admissível que *alguma* alteração do produto possa ser feita pelo revendedor, a confiabilidade do método é condicionada às situações em que a empresa revendedora não agrega valor significativo aos bens e serviços revendidos.

Seguimos com a análise feita pelo conselheiro Ricardo Marozzi Gregorio a respeito da evolução da legislação a respeito da questão no Brasil.

“O desenvolvimento do controle dos preços de transferência no Brasil:

Feita essa digressão no contexto histórico do desenvolvimento da disciplina no âmbito internacional, passo, então, à descrição do tema no contexto interno, particularmente com destaque para o objeto da presente análise, qual seja, o método que foi criado no Brasil, para as operações de importação, tendo como inspiração o *resale price*.

O item 12 da exposição de motivos que acompanhou o projeto que resultou na Lei nº 9.430/96 foi bastante claro sobre os objetivos pretendidos com a inserção da nova matéria em nosso sistema tributário. Leia-se:

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

importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior. (grifei)

Como se pode observar, a intenção expressamente declarada na exposição de motivos para se introduzir os dispositivos sobre preços de transferência na Lei nº 9.430/96 foi “evitar a prática, lesiva aos interesses nacionais, de transferências de resultados para o exterior”. Por conseguinte, fica clara a motivação antielisiva da introdução do controle de preços de transferência no País. Isto corrobora o entendimento que qualifica as regras consubstanciadas pela Lei nº 9.430/96 como cláusulas específicas antielisivas.

Percebe-se também a insinuação de que a legislação que acompanhava a exposição de motivos se apresentava “em conformidade com regras adotadas nos países integrantes da OCDE”. Apesar de o Brasil não ser um país integrante daquela organização internacional, há que se notar o paradigma utilizado como pretexto pelo legislador. Como noticiado, àquela época, os *Guidelines* haviam sido recentemente divulgados. Eram, portanto, o instrumento mais autorizado para exprimir o pensamento dos países integrantes da OCDE em matéria de preços de transferência. Era de se esperar, então, que a lei brasileira seguisse de perto as recomendações contidas nos *Guidelines*.

Para iniciar a análise do regime brasileiro dos preços de transferência, cumpre investigar a técnica adotada para aferir o controle dos preços praticados nas transações controladas. Nesse sentido, destacam-se as ideias de “preço praticado” e “preço parâmetro”. O “preço praticado” é a média aritmética ponderada dos preços efetivamente praticados nas transações controladas no período de apuração do tributo, enquanto que o “preço parâmetro” é aquele calculado segundo um dos métodos previstos na legislação. Assim, a legislação de preços de transferência instituiu a seguinte ficção: se o “preço praticado é superior, nas importações, ou inferior, nas exportações, ao preço parâmetro”, deve-se “tributar a renda auferida”. Trata-se do ajuste primário consagrado pela matéria em âmbito internacional. O mecanismo utilizado para operacionalizar este ajuste é a figura da adição ao lucro real prevista na legislação do imposto de renda.

No que diz respeito aos métodos criados para o cálculo do chamado “preço parâmetro”, o legislador brasileiro reconhecidamente temeu trazer para o País a complexidade da metodologia internacional. Por isso, apesar de se inspirar nos trabalhos da OCDE, adotou uma variedade de mecanismos que tiveram o intuito de promover maior praticabilidade no trato da matéria.

Nesse sentido, conquanto, no exterior, o enfoque dos métodos tradicionais resida na comparabilidade de preços (CUP) ou margens brutas (*cost plus* e *resale price*), no Brasil, o legislador preferiu manter a comparabilidade apenas para os métodos inspirados no CUP. Quanto aos métodos inspirados no *cost plus* e no *resale price*, o legislador inovou ao predeterminar as margens brutas que deverão ser aplicadas. Ademais, ignorou completamente a recomendação de que cada método deve ter um campo de aplicação específico ao conceder uma plena liberdade de escolha do método desde que dentre esses três tradicionais. Outrossim, não aceitou trazer para o País os métodos que foram posteriormente criados para o trato dos casos mais difíceis, como o TNMM e o *profit split*, e não concordou com a possibilidade de que o contribuinte apure o preço parâmetro por intermédio de outros métodos não especificados.

No que tange à denominação empregada, a lei brasileira nominou de forma diferenciada os métodos caso eles se apliquem à importação ou à exportação. Assim, **especificamente com base no *resale price***, foram criados: na importação (artigo 18,

inciso II), o método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL; e na exportação (artigo 19, § 3º, incisos II e III), os métodos do Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído de Lucro –PVA – e do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído de Lucro – PVV.”

Desta análise introdutória, deve-se ressaltar que, muito embora a legislação brasileira tenha trilhado um caminho próprio que, em muitos aspectos, acabou por se distanciar da experiência internacional sobre a matéria, não há dúvidas de que a finalidade da legislação em questão é uma só: controlar os preços de transferência na importação e na exportação, como forma de evitar a transferência de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados.

Neste sentido, as possíveis interpretações que se possam extrair do comando legal hão de ter em conta este objetivo, devendo ser afastadas as interpretações que possam conduzir ao total desvirtuamento da finalidade da lei.

Conforme já antecipado, e adiante se verá, há na Lei nº 9.430/96, a partir da alteração promovida pela Lei nº 9.959/00, uma impropriedade, que para uns é tida como um erro gramatical, para outros como técnica redacional inapropriada, e que permite que se extraiam, do comando legal, *a priori*, duas distintas interpretações.

Mas, antes de nela entrar, vamos inicialmente ver como a Lei nº 9.430/96 tratava o método PRL na sua redação original:

“Art. 18. (...)

II – Método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL: definido como a média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos:

- a) dos descontos incondicionais concedidos;*
- b) dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas;*
- c) das comissões e corretagens pagas;*
- d) de margem de lucro de vinte por cento, calculada sobre o preço de revenda;”*

Na redação original, portanto, a Lei nº 9.430/96 estabelecia um único percentual, equivalente a 20%, a ser aplicado sobre o preço de revenda dos bens ou direitos importados para o cálculo da margem de lucro. Apesar das especificidade da lei brasileira (ao fixar a margem de 20%, presumindo-a suficiente para gerar um lucro bruto capaz de cobrir os custos e despesas operacionais da operação de revenda), a fórmula de cálculo que pode ser daí extraída é absolutamente coerente com a idéia do *resale price*, e pode ser assim ilustrada:

Preço Parâmetro = Preço de Revenda – 0,2 x Preço de Revenda

Justamente pela coerência do método e de sua fórmula com a noção de simples revenda, é que a Instrução Normativa SRF nº 38/97 procurou explicitar a vedação à utilização deste método no caso de bens aplicados à produção.

Tal vedação, contudo, por não estar expressamente contida no texto da lei (embora, com a devida vênia dos que entendem em contrário, pudesse ser dela extraída), foi objeto de muita contestação por parte dos contribuintes.

Ao tempo em que a jurisprudência do CARF dava sinais de que a interpretação iria consolidar-se no sentido de que a IN SRF nº 38/97 havia de fato instituído uma vedação não prevista em lei, houve a alteração da lei, para expressamente permitir a utilização do método PRL à produção, contudo, com a imposição de uma margem de lucro diferenciada, de 60%.

Assim, uma empresa que, por hipótese, importasse um determinado bem que pudesse tanto ser revendido, quanto utilizado na produção, poderia utilizar o mesmo método (PRL), contudo, teria de aplicar margens de lucro distintas para o cálculo do preço parâmetro na importação daquele bem, conforme o destino que a ele fosse dar (20% na simples revenda, e 60% quando usado na produção).

Muito se debateu acerca da irrazoabilidade da margem adotada (60%), contudo, cediço que tais questões desbordam completamente do âmbito do julgamento administrativo. Legislação posterior (Lei nº 12.715/2012) de fato cuidou de reduzir este percentual, ajustando-o à realidade de cada setor da economia. Não há dúvidas, contudo, de que a fixação de um percentual de margem de lucro diferenciado para a atividade produtiva, com relação à atividade de simples revenda, é perfeitamente possível e justificável, não sendo possível, neste aspecto, questionar-se a opção legislativa feita.

Confira-se como ficou o texto da Lei nº 9.430/96, a partir da alteração promovida pela Lei nº 9.959/00. Na transcrição abaixo, já destacamos em negrito sublinhado a impropriedade de que falamos:

“Art. 18. (...)

*“II - Método do Preço de Revenda menos Lucro - PRL: definido como a média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, **diminuídos**;*

*a) **dos** descontos incondicionais concedidos;*

*b) **dos** impostos e contribuições incidentes sobre as vendas;*

*c) **das** comissões e corretagens pagas;*

*d) **da** margem de lucro de: (Redação dada pela Lei nº 9.959, de 2000)*

*1. sessenta por cento, calculada sobre o preço de revenda após deduzidos os valores referidos nas alíneas anteriores **e do** valor agregado no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção; (Incluído pela Lei nº 9.959, de 2000)*

2. vinte por cento, calculada sobre o preço de revenda, nas demais hipóteses. (Incluído pela Lei nº 9.959, de 2000)”

Perceba-se que não é possível a concordância (em ‘d.1’) entre a expressão “**os** valores referidos nas alíneas anteriores” e a expressão “**e do** valor agregado no País”, ou seja, não é possível, em bom português, deduzir “os valores e do valor” de uma mesma base,

que seria, no caso, o preço de revenda. Por outro lado, é clara a concordância entre todas as expressões constantes das alíneas 'a', 'b', 'c', 'd', e da segunda parte do item 'd.1' ("e do valor agregado no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção"), como se fossem todos valores a serem subtraídos diretamente do "*preço de revenda*" citado no inciso II.

Em outras palavras, o preço parâmetro, de acordo com esta interpretação, seria obtido a partir da média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos: (i) dos descontos incondicionais concedidos; (ii) dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas; (iii) das comissões e corretagens pagas; (iv) da margem de lucro de sessenta por cento; e (v) do valor agregado no País.

Desconsiderados, para fins da análise que se faz relevante, os itens 'i', 'ii', e 'iii' acima, ou seja, considerando como "preço de revenda" já o valor líquido, deduzido desses mencionados itens, ter-se-ia a seguinte fórmula:

$$\text{Preço Parâmetro} = \text{Preço de "Revenda"} - 0,6 \times \text{Preço de "Revenda"} - \text{Valor Agregado}$$

Certo que, para chegar-se a esta interpretação do texto legal, não se pode deixar de reconhecer que a disposição da norma, entre as suas alíneas e itens, não atendeu à melhor técnica legislativa, na medida em que a segunda parte do item 'd.1' ("e do valor agregado no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção") exerceria a função, em verdade, de uma alínea 'e' à parte, totalmente dissociada do cálculo da margem de lucro, e aplicável somente no caso de bens importados aplicados à produção.

Neste mesmo sentido observou o conselheiro Ricardo Marozzi Gregorio no já mencionado acórdão de sua lavra:

"A técnica redacional inapropriada, identificada por Victor Polizelli², decorre da percepção de que a expressão 'do valor agregado' não se refere à palavra 'deduzidos', presente no mesmo item '1' da alínea 'd', mas sim à palavra 'diminuídos', que consta no caput do próprio inciso II. Esta técnica seria justificada pela intenção de se evitar a inserção de uma alínea 'e', pois a exclusão do valor agregado só se aplicaria na hipótese de bens aplicados à produção."

A outra possível interpretação do imperfeito texto legal ao norte transcrito é aquela que parte da premissa de que houve um erro gramatical na redação do item 'd.1': em vez de "e do valor agregado no País", o legislador quis dizer "e o valor agregado no País". Ou, então, em vez de "*após deduzidos os valores*", quis dizer "*após a dedução dos valores*".

Nesta interpretação, o preço parâmetro seria obtido a partir da média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos: (i) dos descontos incondicionais concedidos; (ii) dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas; (iii) das comissões e corretagens pagas; e, por fim (iv) da margem de lucro de sessenta por cento, onde o item 'd.1' teria uma das seguintes redações:

"1. sessenta por cento, calculada sobre o preço de revenda após deduzidos os valores referidos nas alíneas anteriores e o valor agregado no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção."

² Cf. "Parâmetros para a Definição de Valor Agregado e Interpretações Possíveis da Lei nº 9.959/2000 quanto ao Método PRL de Preços de Transferência". In: Revista de Direito Tributário Internacional nº 2. São Paulo: Quartier Latin, 2006, p. 227.

ou:

*“1. sessenta por cento, calculada sobre o preço de revenda **após a dedução dos valores** referidos nas alíneas anteriores e do **valor agregado** no País, na hipótese de bens importados aplicados à produção.”*

É verdade que a Receita Federal, em suas primeiras normatizações do tema, trilhou um caminho semelhante ao da segunda redação acima exposta, gerando a fórmula que a recorrente defende no recurso, e que pode ser assim representada:

Preço Parâmetro = Preço de “Revenda” – 0,6 x (Preço de “Revenda” – Valor Agregado)

Inicialmente a Instrução Normativa (IN) SRF nº 113/00, e, a seguir, a IN SRF nº 32/01, que regulou inteiramente a matéria dos preços de transferência, revogando a anterior IN SRF nº 38/97, assim dispuseram:

“§ 11. Na hipótese do parágrafo anterior, o preço a ser utilizado como parâmetro de comparação será a diferença entre o preço líquido de venda e a margem de lucro de sessenta por cento, considerando-se, para este fim:

I – preço líquido de venda, a média aritmética dos preços de venda do bem produzido, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições sobre as vendas e das comissões e corretagens pagas;

*II – margem de lucro, o resultado da aplicação do percentual de sessenta por cento sobre a média aritmética dos preços de venda do bem produzido, **diminuídos dos** descontos incondicionais concedidos, **dos** impostos e contribuições sobre as vendas, **das** comissões e corretagens pagas e **do** valor agregado ao bem produzido no País.”*

Ocorre que a referida interpretação dá azo a que se descaracterize por completo a finalidade da lei, que é, no caso, o controle dos preços de transferência na importação de bens aplicados na produção.

O conselheiro Leonardo de Andrade Couto³ dá um exemplo simples que permite ilustrar esta constatação, além de discorrer com propriedade sobre a questão:

“Na interpretação equivocada que se dá ao art. 18 da Lei nº 9.430/95, o preço parâmetro do bem importado seria obtido após a subtração da margem de lucro de 60% do preço líquido de venda do produto final, sendo que a margem de lucro seria calculada sobre o próprio preço líquido de venda menos o valor agregado no País.

Lembrando que a operação a ser submetida ao ajuste é a importação do insumo, ao se excluir do preço líquido de venda a margem de lucro calculada sobre o preço líquido de venda menos o valor agregado, obtém-se o custo do insumo acrescido de percentual da margem de lucro praticada na revenda, mas não se alcança o custo do bem importado.

Num exemplo hipotético teríamos (Exemplo 1):

³ Acórdão 1402-001.467, sessão de 8 de outubro de 2013.

Preço líquido de venda (PLV) = 500,00
 Custo total (custo do bem importado + valor agregado) = 230,00
Bem importado = 80,00
 Valor agregado (VA) = 150,00
 Margem de lucro 60% sobre (PLV – VA) = 60% (500,00 – 150,00) = 210,00
 Preço parâmetro = PLV – ML 60% (PLV – VA)
 PP = 500,00 – 210,00
Preço parâmetro = 290,00

Parece-me claro que nesse cálculo o preço parâmetro obtido não guarda relação com o custo efetivo do bem importado. A questão é a exclusão indevida do valor agregado na apuração da margem de lucro, reduzindo-a e aumentando artificialmente o preço parâmetro.

A distorção trazida por essa sistemática permitiria manipulação da margem de lucro na revendas dos bens produzidos com os insumos importados. No mesmo exemplo, a cada vez que se diminuísse a margem de lucro – em desacordo com a norma – mesmo implicando em aumento indevido no custo do insumo, o preço parâmetro obtido não geraria qualquer ajuste a ser feito (Exemplo 2):

Preço líquido de venda (PLV) = 500,00
 Margem de lucro efetiva de 20% (exemplo hipotético) sobre o PLV = 100,00
 Custo total (custo do bem importado + valor agregado) = 400,00
Bem importado (custo manipulado) = 250,00
 Valor agregado (VA) = 150,00
 Margem de lucro 60% sobre (PLV – VA) = 60% (500,00 – 150,00) = 210,00
 Preço parâmetro = 500,00 – ML 60% (PLV – VA)
Preço Parâmetro = 290,00

O correto, para se alcançar o preço parâmetro do insumo importado, consiste em excluir do preço líquido de venda a margem de lucro de 60% e o valor agregado no País, sendo que a margem de lucro deve ser calculada exclusivamente sobre o preço líquido de venda. No mesmo exemplo teríamos (Exemplo 3):

Preço líquido de venda (PLV) = 500,00
 Custo total (custo do bem importado + valor agregado) = 230,00
Bem importado = 80,00
 Valor agregado (VA) = 150,00
 Margem de lucro 60% sobre (PLV) = 60% (500,00) = 300,00
 Preço parâmetro = PLV – ML 60% (PLV) – VA
 PP = 500,00 – 300,00 – 150,00
Preço parâmetro = 50,00 (haveria um ajuste de 30,00)

Ressalte-se que nesse cálculo ainda não se leva em consideração a proporcionalidade do preço do bem importado no preço líquido de venda, o que daria ainda mais precisão ao cálculo, conforme se verá posteriormente neste voto.

Confira-se abaixo como a aplicação correta do método impediria a manipulação da margem de lucro. Nos termos do exemplo supra citado com margem de lucro de 20%, fora do padrão (Exemplo 4):

Preço líquido de venda (PLV) = 500,00
 Margem de lucro efetiva de 20% sobre o PLV = 100,00
 Custo total (custo do bem importado + valor agregado) = 400,00
Bem importado (custo manipulado) = 250,00
 Valor agregado (VA) = 150,00
 Margem de lucro 60% sobre (PLV) = 60% (500,00) = 300,00
 Preço parâmetro = PLV – ML 60% (PLV) – VA

$$PP = 500,00 - 300,00 - 150,00$$

$$\underline{\text{Preço parâmetro}} = \underline{50,00} \text{ (haveria uma ajuste de 200,00)"}'$$

Conforme acima demonstrado, somente com a aplicação da fórmula obtida a partir da interpretação de que teria havido “técnica redacional inapropriada” na Lei nº 9.430/96 é que se preserva a finalidade da norma em questão. A fórmula defendida pela recorrente, e inicialmente prevista pela IN SRF nº 32/01, faz com que a norma, em larga medida, se revele absolutamente ineficaz para os fins a que se destina. Conforme registrou o conselheiro Leonardo de Andrade Couto, com a fórmula da IN SRF nº 32/01 obtém-se como preço parâmetro o custo do bem importado acrescido de parcela da margem de lucro praticada na revenda, mas não se alcança o custo do bem importado (no exemplo por ele dado, o preço parâmetro [290,00], corresponde ao custo do bem importado [80,00], mais a margem de lucro praticada na revenda de acordo com a equivocada leitura que faz a IN 32 [210,00]).

O conselheiro Antonio Bezerra Neto⁴, com muita propriedade, faz as seguintes observações ao discorrer sobre a total impropriedade da fórmula defendida pela recorrente e albergada pela IN SRF nº 32/01:

“Essa mesma intuição não passou despercebida de Polizelli⁵:

A aceitação da fórmula 60% sobre (o valor integral do preço líquido de venda do produto menos o valor agregado no País) implicaria em se vencer um verdadeiro desafio interpretativo, pois cria um novo método de determinação de preço parâmetro distinto do método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL, cuja previsão legal determina que as margens de lucro sejam sempre sobre o produto ou parcela importada ou revendida.

Por outras palavras, com essa interpretação perde-se uma característica básica do método que é o “isolamento”. O método de cálculo é feito de “frente para trás”. Intuitivamente partimos do Preço de Revenda e vamos retirando tudo aquilo que seja possível até chegarmos, até isolarmos o preço parâmetro de importação para subsequente comparação com o preço real importado. Uma vez isolado o preço de importação é que sobre ele deve incidir a margem bruta de lucro de 60%. Somente a fórmula da IN 243/2002 persegue esse desiderato e faz o isolamento de forma perfeita, pois ela retira todo o valor agregado, que é uma variável complicadora e muito peculiar do caso concreto e como tal deve ser expurgada, mesmo porque a margem bruta de 60% vem justamente substituí-la.

A fórmula da IN 32/2001 ela não expurga o valor agregado, ela faz algo diferente, ela adiciona 60% do valor agregado!

$$PP1 = PLV - 60\%(PLV - VA) \text{ ou}$$

$$PP1 = 40\% PLV + 60\% VA$$

Como se vê ela falha em simplicidade, na medida em que a referida fórmula contempla a subtração do Valor Agregado que por sua vez diminui o Preço de Revenda isso tudo no contexto de uma outra diminuição realizada sobre o Preço de Revenda, o que redundava em uma adição “disfarçada” do Valor Agregado para a formação do Preço Parâmetro.

⁴ Acórdão 1401-000.800, sessão de 12 de junho de 2012.

⁵ “Parâmetros para a definição de valor agregado e interpretações possíveis da Lei nº 9.959/2000 quanto ao método PRL de preços de transferência”. Revista de Direito Tributário Internacional. Ano 1, nº 2. São Paulo:

Ora, afóra a questão de falta de simplicidade da fórmula, por que motivo adicionar e não subtrair, e apenas parte do valor agregado e por que nesse percentual de sessenta por cento? Afinal o percentual de 60% seria apenas para cobrir a margem de lucro bruta? Todos os termos de uma fórmula matemática tem que ter uma razão de ser bem objetiva e explicável. Não há razão lógica alguma para esse fato, a não ser admitirmos que essa interpretação é produto de um erro dando origem a essa fórmula por acaso.

A fórmula da IN 32/2001 ao deixar de subtrair o valor agregado como era de se esperar para atingir o isolamento do valor importado a ser comparado, e ir pelo caminho ilógico de adicionar 60% do valor agregado para apurar o preço parâmetro, faz com que a fórmula deixe de funcionar adequadamente, deixando de fazer os ajustes necessários nos casos de manipulação de preços importados entre partes relacionadas, objetivo maior do Preço de Transferência.

E essa distorção acontece, justamente porque a variável independente Preço Parâmetro ((PP) a ser calculada aumenta diretamente proporcional a 60% do Valor agregado (VA). Ou seja, quanto maior o valor agregado no país maior se torna o PP e consequentemente menores vão ficando os ajustes até o ponto de não ter mais ajuste nenhum, independente de se fazer manipulação no Preço de importação. Um comportamento absurdo. Nunca esperado para essa fórmula.

Outrossim, os Preços Parâmetros calculados com base nessa metodologia distorcida não guarda a mínima correspondência com o valor do bem importado, o que é outro absurdo e precisaria ser explicado.

(...)

Outro aspecto da fórmula não explicado pelos defensores da lógica da IN 32/2001 seria o porquê do legislador se utilizar da expressão matemática $(PL - VA)$ na fórmula $PP = PLV - 60\%(PL - VA)$. Ora, $(PL - VA)$ nada mais é do que Preço do Produto Importado (PPI) + Lucro. Então a margem bruta é uma expressão que faz incidir o percentual de 60% não sobre o valor agregado, mas sobre o próprio preço do produto importado mais o lucro. Ora, por que então não se fez referência direta a essas variáveis. E outra coisa, como explicar que a Margem Bruta seja uma grandeza que dependa do “Preço do bem importado”, se o Preço Parâmetro, que tem paralelismo com o Preço do bem importado, é justamente o que se pretende encontrar?

Questão prenhe de questões, todas elas não elucidadas. Por que? Porque é produto da escolha por acaso da interpretação literal equivocada que só pode redundar em irracionalidade na fórmula produzida.”

Uma outra forma de demonstrar, ainda, a total inadequação da fórmula defendida pela recorrente e albergada pela IN SRF nº 32/01, se encontra em obra de Ricardo Marozzi Gregorio, ao também reproduzir demonstração e raciocínio desenvolvido por Victor Borges Polizelli⁶ (grifei):

“Com bastante perspicácia, Victor Polizelli demonstrou que **o valor agregado** da fórmula prestigiada pelas instruções normativas (IN nº 113/00 e IN SRF nº 32/01) **fará parte integral do preço parâmetro**. Para melhor entendimento, reproduz-se aqui seu procedimento simplificativo da fórmula:

⁶ GREGORIO, Ricardo Marozzi. Preços de Transferência: uma avaliação da sistemática do método PRL. In: SCHOUERI, Luís Eduardo (Coord.). Tributos e Preços de Transferência. 3. vol. São Paulo: Dialética, 2009. p.

Sendo:

$$PL = BI + VA + L$$

$$PP = PL - 0,6 (PL - VA)$$

Então:

$$PP = (BI + VA + L) - 0,6 (BI + VA + L - VA)$$

$$PP = BI + VA + L - 0,6 BI - 0,6 L$$

$$PP = 0,4 BI + 0,4 L + VA.$$

Portanto, **a conclusão é que quanto maior a agregação de valor no País, tanto maior será o preço parâmetro e, portanto, menor será a necessidade de ajuste fiscal.**”

Na fórmula acima, os seus elementos tem os seguintes significados:

PL = Preço Líquido de Revenda do produto

BI = valor do Bem Importado

VA = Valor Agregado no País

L = Lucro efetivo praticado na revenda

PP = preço parâmetro.

Aplicando-se a demonstração acima aos valores utilizados pelo conselheiro Leonardo de Andrade Couto no seu exemplo ao norte reproduzido, é possível confirmar a correção do raciocínio:

Dados do exemplo:

$$BI = 80,00$$

$$VA = 150,00$$

$$L \text{ (Lucro efetivo praticado na revenda)} = 500,00 - 80,00 - 150,00 = 270,00$$

Aplicação da demonstração de Polizelli:

$$PP = 0,4 BI + 0,4 L + VA$$

$$PP = 0,4 (80,00) + 0,4 (270,00) + 150,00$$

$$PP = 32,00 + 108,00 + 150,00$$

$$PP = 290,00$$

A demonstração evidencia a assertiva de que quanto maior a agregação de valor no País, tanto maior será o preço parâmetro e, portanto, menor será a necessidade de ajuste fiscal.

Argumentam alguns, dentre os quais os renomados tributaristas Luís Eduardo Schoueri e Eurico M. Diniz de Santi, que isto seria na verdade um efeito indutor contido na norma, como forma de estimular a agregação de valor no país.

Com a devida vênia, não é razoável que se pretenda incentivar a produção nacional por meio de mecanismos que possibilitem a transferência de lucros para o exterior sem a devida tributação em nosso território, nem tampouco imaginar que o legislador tenha efetivamente se proposto a criar uma efeito indutor da produção nacional em norma que se destina especificamente ao controle dos preços de transferência em operações de importação de bens.

O conselheiro Antonio Bezerra Neto, no já mencionado acórdão de sua lavra⁷, repudiou com veemência e propriedade este argumento do suposto “efeito indutor”:

“Ora, mas o objetivo do mecanismo de preço de transferência é outro completamente diferente não podendo se amoldar a tal desiderato. Na verdade o que se tenta justificar é um efeito errático da fórmula, se seguida uma interpretação errônea, que coincidentemente dá ensejo a um efeito indutor, mas que por óbvio não pode ser considerado um objetivo maior do Preço de Transferência, mormente quando esse efeito indutor torna a fórmula inútil para evitar-se manipulação de preços importados advindos de aquisições entre partes relacionadas, finalidade maior desse instituto.”

Além de a interpretação conferida pela IN SRF nº 32/01 distorcer completamente a finalidade da lei, conforme restou sucintamente demonstrado pelo quanto até aqui exposto, é conveniente registrar que a referida regulamentação administrativa não se limitou a reproduzir as disposições legais.

Não é correto, portanto, afirmar, como muitas vezes se faz, que “a fórmula prevista na IN SRF nº 32/01 corresponde à fórmula prevista na Lei nº 9.430/96”. Na verdade, a IN SRF nº 32/01 promoveu uma alteração significativa na estrutura gramatical do texto da lei, de modo a permitir a concordância da expressão “do valor agregado” com a palavra “diminuídos”, ou seja, para viabilizar a inserção do valor agregado no cálculo da margem de lucro.

É pelos motivos expostos que se diz que a Lei nº 9.430/96, na sua redação após as alterações promovidas pela Lei nº 9.959/00, não possuía uma fórmula pronta e acabada, mas que, em verdade, abrigava uma norma plurívoca, abrindo-se, assim, o caminho para que o seu esclarecimento fosse feito mediante regulamentação administrativa.

Após perceber os problemas que a equivocada interpretação conferida pela IN SRF nº 32/01 trazia para o controle dos preços de transferência nas hipóteses de importação de bens para aplicação na produção, a Receita Federal editou nova regulamentação sobre a matéria (IN SRF nº 243/02), revogando a anterior IN SRF nº 32/01.

Transcreve-se a seguir o art. 12 da IN SRF nº 243/02, no que interessa à análise:

“Art. 12. A determinação do custo de bens, serviços ou direitos, adquiridos no exterior, dedutível da determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL, poderá, também, ser efetuada pelo método do Preço de Revenda menos Lucro (PRL), definido como a média aritmética ponderada dos preços de revenda dos bens, serviços ou direitos, diminuídos:

I - dos descontos incondicionais concedidos;

II - dos impostos e contribuições incidentes sobre as vendas;

III - das comissões e corretagens pagas;

IV - de margem de lucro de:

⁷ Acórdão 1401-000.800, sessão de 12 de junho de 2012.

a) vinte por cento, na hipótese de revenda de bens, serviços ou direitos;

b) sessenta por cento, na hipótese de bens, serviços ou direitos importados aplicados na produção.

(...)

§ 10. O método de que trata a alínea "b" do inciso IV do caput será utilizado na hipótese de bens, serviços ou direitos importados aplicados à produção.

§ 11. Na hipótese do § 10, o preço parâmetro dos bens, serviços ou direitos importados será apurado excluindo-se o valor agregado no País e a margem de lucro de sessenta por cento, conforme metodologia a seguir:

I - preço líquido de venda: a média aritmética ponderada dos preços de venda do bem produzido, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, dos impostos e contribuições sobre as vendas e das comissões e corretagens pagas;

II - percentual de participação dos bens, serviços ou direitos importados no custo total do bem produzido: a relação percentual entre o valor do bem, serviço ou direito importado e o custo total do bem produzido, calculada em conformidade com a planilha de custos da empresa;

III - participação dos bens, serviços ou direitos importados no preço de venda do bem produzido: a aplicação do percentual de participação do bem, serviço ou direito importado no custo total, apurado conforme o inciso II, sobre o preço líquido de venda calculado de acordo com o inciso I;

IV - margem de lucro: a aplicação do percentual de sessenta por cento sobre a "participação do bem, serviço ou direito importado no preço de venda do bem produzido", calculado de acordo com o inciso III;

V - preço parâmetro: a diferença entre o valor da "participação do bem, serviço ou direito importado no preço de venda do bem produzido", calculado conforme o inciso III, e a margem de lucro de sessenta por cento, calculada de acordo com o inciso IV."

De pronto, fica evidente que a Instrução Normativa SRF nº 243/2002, ao detalhar a fórmula de cálculo, inseriu elementos ou conceitos que não estavam — ao menos expressamente — previstos na Lei nº 9.430/96.

Esta é justamente uma das principais críticas que se faz à regulamentação feita. Diz-se que o texto da lei não trata em absoluto de “percentual de participação do bem importado no custo total do bem produzido”, de sorte que a fórmula especificada pela IN SRF nº 243/2002 caracterizaria uma ofensa à estrita legalidade vigente no ordenamento jurídico pátrio. Ademais, na fórmula proposta pela IN SRF nº 243/2002, o “valor agregado”

simplesmente “desaparece”, não havendo nela qualquer menção a este item expressamente mencionado pela Lei nº 9.430/96.

A jurisprudência do CARF que não reconhece a existência de qualquer violação, pela IN SRF nº 243/2002, ao princípio da estrita legalidade, erigiu-se, em grande parte, a partir de precedente de lavra da ilustre conselheira Sandra Faroni⁸, que peço vênia para transcrever parcialmente, pela clareza e precisão de sua exposição:

“Nos casos em que o produto é revendido sem ser na forma em que foi adquirido, seu preço de revenda é aquele líquido dos valores agregados. Melhor dizendo, se o que está sendo revendido é um produto em que se encontram incorporados vários insumos, no preço de venda do produto estão compreendidos os preços de revenda dos vários insumos que o integram. A lei fala em preço de revenda, e, no exemplo erigido pelo Auditor e mencionado pelo Procurador, não se pode dizer que o limpador de pára-brisa importado esteja sendo revendido por R\$ 40.000,00. O que está sendo vendido por esse preço é o automóvel.

Um ato normativo que estabelecesse a forma de apurar o preço de revenda, nos casos de o produto ser revendido com agregação de outros insumos, estaria cumprindo seu papel de regulamentar a lei, não padecendo de qualquer ilegalidade, pois não estaria limitando onde a lei não limitou. Na falta de ato normativo nesse sentido, caberia ao contribuinte demonstrar, segundo um critério razoável, a ser analisado pela fiscalização, que o preço de revenda por ele adotado para aplicação do método PRL corresponde ao do insumo importado aplicado no produto industrializado.

A meu ver, a única forma possível de determinar o preço de revenda de qualquer insumo é aplicando, sobre o preço de venda do produto final, a mesma proporção que o custo do insumo representa no custo total do produto. A utilização desse critério independe da existência de ato normativo prevendo-o, porque está rigorosamente dentro da lei. A lei determina a aplicação de margem de lucro sobre o preço de revenda do produto importado. Inexistindo preço de revenda determinado sobre cada elemento integrante do produto final, cabe determiná-lo, a partir dos elementos conhecidos. Ora, os elementos conhecidos são os custos individuais dos insumos (inclusive mão de obra) aplicados na produção, o custo do produto final (somatório dos custos dos insumos) e o preço de venda do produto final. É elementar que a única forma de isolar o valor de venda de cada componente é ratear o valor total de venda entre todos os componentes do custo total do produto na mesma proporção em que participam desse custo. Existindo ou não ato normativo nesse sentido, se o contribuinte faz essa segregação, a fiscalização não tem como rejeitar o cálculo pelo PRL. Por outro lado, não feita a segregação, cabe à fiscalização intimar o contribuinte a refazer o cálculo a partir do valor assim segregado.”

De fato, conforme bem registrou a conselheira Sandra Faroni, é elementar e intuitivo que a única forma de se determinar o preço de “revenda” de certo bem aplicado na produção é por meio da aplicação, sobre o preço de venda do produto final, da mesma proporção que o custo daquele bem aplicado representa no custo total do produto. E é exatamente esta que foi a proposição adotada pela IN SRF nº 243/2002.

Interessante mencionar que, a bem da verdade, no precedente citado, sequer estava em julgamento a legalidade ou não da IN SRF nº 243/2002, posto que o litígio envolvia apenas a aplicação da legislação de preços de transferência anterior à edição deste normativo.

⁸ Acórdão 101-94.888, sessão de 17 de março de 2005.

Mas a exposição feita pela conselheira Sandra Faroni demonstra com precisão como a regulamentação prevista por este normativo se encontra em perfeita sintonia com o quanto disposto na lei.

Seguindo-se estritamente o que está estipulado no texto da IN SRF nº 243/2002, pode-se representar o cálculo do preço parâmetro pela seguinte fórmula:

$$\text{Preço Parâmetro} = \text{Ci/Ct} \times \text{Preço de "Revenda"} - 0,6 \times (\text{Ci/Ct} \times \text{Preço de "Revenda"})$$

Onde:

Ci = custo do bem importado

Ct = custo total do bem produzido

Assim, temos que a expressão "Ci/Ct" representa a proporção que o custo do bem importado, e aplicado na produção, representa no custo total do produto. E a expressão "Ci/Ct x Preço de Revenda" (contida dentro do parênteses, na fórmula) representa o valor da participação do bem importado no preço de venda do bem produzido.

Consoante bem registrou a conselheira Sandra Faroni, o preço de "revenda" de um bem aplicado na produção é aquele líquido dos valores agregados. A aplicação do critério da proporcionalidade com os custos é o meio de se alcançar a dedução dos valores agregados.

Neste sentido também registrou o conselheiro Antonio Bezerra Neto, no mencionado acórdão de sua lavra⁹:

"Por outras palavras, a participação do componente importado no preço de revenda líquido (%n x PL) é igual ao preço de revenda líquido do produto final (PLV) subtraído do valor agregado:

$$(\%n \times PL) = PL - VA$$

Nesse passo, Victor Borges Polizelli no seu excelente artigo muito bem diviso essa identidade entre a fórmula genérica da IN 243/2002 (PP= PLV - 60%PLV - VA) e a fórmula derivada, verdadeiramente expressa na IN 243/2002 que contém a técnica da ponderação de custos (PPn=%nPL -60%(%nPL)).

Eis abaixo a prova matemática estabelecida pelo referido autor entre a variável Valor Agregado e tudo aquilo que não representa a participação do componente importado "n" no preço de revenda líquido:

Neste sentido, o valor agregado poderia então ser identificado como tudo o que não representar a participação do componente importado "n" no preço de revenda líquido ([1 - % n] x PL). Aplicando esta identidade à proposição supra:

$$(\%n \times PL) + ([1 - \% n] \times PL) = PL$$

$$\%n \times PL + PL - \% n \times PL = PL$$

$$PL = PL \rightarrow \text{Proposição Verdadeira}$$

O sentido aqui identificado para o valor agregado é perfeitamente admissível na medida em que reflete a evolução histórica do método PRL (grifei).¹⁰

(...)"

Do quanto exposto, é possível ver que a metodologia da IN SRF nº 243/02 está em consonância com a interpretação extraída da Lei nº 9.430/96 e representada pela fórmula "Preço Parâmetro = Preço de 'Revenda' - 0,6 x Preço de 'Revenda' - Valor Agregado" (sinteticamente, $PP = PLV - 0,6 PLV - VA$). A diferença entre esta fórmula e a fórmula da IN SRF nº 243/02 reside apenas na forma pela qual o valor agregado é expurgado do preço parâmetro para fins de isolar o insumo importado e permitir a adequada apuração do seu valor dedutível. Enquanto na fórmula " $PP = PLV - 0,6 PLV - VA$ ", o valor agregado é subtraído diretamente do preço líquido de "revenda", na fórmula da IN SRF nº 243/02, o valor agregado é subtraído por meio da técnica da ponderação.

A perfeita conformação da IN SRF nº 243/2002 aos ditames da Lei nº 9.430/96, foi também manifesta pelo conselheiro Leonardo de Andrade Couto no já mencionado acórdão de sua lavra¹¹, no qual demonstrou, ainda, que os ajustes (adição ao lucro líquido) determinados pela IN SRF nº 243/2002 se mostravam inferiores aos que seriam obtidos a partir da mera aplicação da fórmula " $PP = PLV - 0,6 PLV - VA$ ", sem qualquer proporcionalização:

"Foi exatamente nessa linha que se manifestou a IN nº 243/2001 através do §11, do art. 12, transcrito na decisão recorrida que, além de introduzir a fórmula supra mencionada pela qual não se deduz o valor agregado da margem de lucro, mas diretamente do preço líquido de venda., estabeleceu que a margem de lucro deveria ser calculada não sobre a diferença entre o preço líquido de venda do produto e o valor agregado no País, mas sobre a parcela do preço líquido de venda que corresponde ao bem importado, ou seja, a participação do bem importado no preço de venda do bem produzido, o que possibilita a apuração do preço parâmetro do bem importado com maior exatidão, em consonância ao objetivo do método PRL 60 e à finalidade do controle dos preços de transferência.

No exemplo já utilizado neste voto (Exemplo 5):

Preço líquido de venda (PLV) = 500,00
Custo total (custo do insumo importado + valor agregado) = 230,00
Bem importado = 80,00
Valor agregado (VA) = 150,00
% de participação do insumo importado no custo total do bem: 34,78%
Particip. do insumo no preço líquido de venda do produto final (PBI): 173,90
Preço parâmetro = PBI - ML 60% (PBI)
PP = 173,90 - 104,34
Preço parâmetro = 69,56 (haveria um ajuste de 10,44)

A aplicação da proporcionalização do bem no preço final nos termos determinados pela IN 243/202, geraria um valor de ajuste menor (R\$ 10,44 contra R\$ 30,00, obtida no exemplo 3). Assim, as regras da norma levando-se em consideração a participação do insumo importado no preço de venda do bem produzido não implica necessariamente, em ajuste maior."

As conclusões do conselheiro Leonardo de Andrade Couto, no sentido de que a fórmula adotada pela IN SRF nº 243/02 representaria inequivocamente um ajuste (adição ao

¹⁰ "Parâmetros para a definição de valor agregado e interpretações possíveis da Lei nº 9.959/2000 quanto ao método PRL de preços de transferência". Revista de Direito Tributário Internacional. Ano 1, nº 2. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

¹¹ Acórdão 1402-001.467, sessão de 8 de outubro de 2013.

lucro líquido) menor do que aquele que seria obtido pela aplicação da fórmula “ $PP = PLV - 0,6 PLV - VA$ ”, sem qualquer proporcionalização, encontra-se em plena consonância com os exemplos que desenvolvi desde a prolação de meu voto no acórdão 1102-00.419, na sessão de 30 de março de 2011.

Mais recentemente, a PGFN elaborou memoriais que utilizou na sustentação de diversos outros casos concretos analisados no CARF, nos quais inseriu demonstrações muito mais completas e esclarecedoras do que aquelas que eu havia desenvolvido. Peço vênia para transcrever as referidas demonstrações em anexo ao final deste voto (Anexos I e II).

Desde já esclareço que, nos referidos anexos, a fórmula “ $PP = PLV - 0,6 PLV - VA$ ” é referida como “*fórmula decorrente da ‘segunda leitura’ da Lei nº 9.430/96*”.

Consoante os exemplos desenvolvidos, a PGFN logrou demonstrar, em síntese, que:

a) a fórmula da IN SRF nº 32/01 simplesmente *inutiliza* o PRL 60 (não gera qualquer ajuste) nos casos em que o valor agregado é igual ou superior a 37,5% do custo total do produto; além de reduzir bastante a sua eficácia nas situações onde o valor agregado é inferior a esse percentual;

b) mesmo nos casos em que o valor agregado é inferior a 37,5% do custo total, a fórmula da IN SRF nº 32/01 pode não produzir nenhum ajuste, a depender da margem de lucro praticada, sendo que pode não produzir nenhum ajuste mesmo quando a margem de lucro praticada for bastante inferior ao patamar estabelecido pelo legislador (60%);

c) independentemente do nível de agregação de valor, a fórmula decorrente da “segunda leitura” da Lei nº 9.430/96 cumpre a sua finalidade, pois gera ajustes sempre que a margem de lucro praticada na revenda é inferior ao patamar estabelecido pelo legislador (60%);

d) o preço parâmetro obtido pela fórmula da IN SRF nº 243/02 é sempre superior ou igual ao preço parâmetro decorrente da “segunda leitura” da Lei nº 9.430/96, o que comprova que seus ajustes são sempre benéficos ao contribuinte, em comparação à “segunda leitura”.

Além disto, para rebater uma das distorções geradas pela fórmula decorrente da “segunda leitura” da Lei nº 9.430/96 — que é comumente referida pelos defensores da fórmula adotada pela revogada IN SRF nº 32/01 — no sentido de que ela produziria, sob certas circunstâncias, preço parâmetro negativo, os quadros elaborados pela PFGN demonstram que:

e) a fórmula decorrente da “segunda leitura” da Lei não gera preço parâmetro negativo nos casos em que o valor agregado é igual ou inferior a 40% do custo total do produto, mesmo se o contribuinte estiver operando com margens de lucro zeradas na revenda;

f) a fórmula decorrente da “segunda leitura” da Lei só gera preço parâmetro negativo nos casos em que o valor agregado é superior a 40% do custo total do produto, e, ao mesmo tempo, o contribuinte opera com margens de lucro efetivas inferiores ao patamar estabelecido pelo legislador (60%).

g) a metodologia adotada pela IN SRF nº 243/02, além de produzir ajustes benéficos ao contribuinte, conforme já antes mencionado, jamais provoca preço parâmetro negativo.

Por todo o quanto exposto, conclui-se que a fórmula de cálculo adotada pela IN SRF nº 243/02, longe de perpetrar qualquer ilegalidade, de fato confere efetividade ao quanto disposto no art. 18, inciso II, da Lei nº 9.430/96, na redação que lhe foi dada pela Lei nº 9.959/00, em coerência com a intenção do legislador plasmada na Exposição de Motivos (controle dos preços de transferência como forma de evitar a prática lesiva de transferência de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados), o que demonstra a sua legalidade.

2. Inclusão do frete, seguro e tributos no cálculo do preço praticado

A recorrente se insurge quanto à inclusão do frete, seguro, e tributos devidos na importação, no cálculo do preço praticado.

Argumenta que tais parcelas não devem ser incluídas no preço praticado para fins de comparação com o preço parâmetro calculado segundo o método PRL, uma vez que são pagas a terceiros. Em outras palavras, não haveria motivos para aplicar as regras de preços de transferência sobre tais parcelas, já que não há a possibilidade de manipulação desses preços.

Afirma que corrobora este entendimento a Exposição de Motivos da Medida Provisória nº 563 (convertida na Lei nº 12.715/2012), no trecho que transcreve. A referida lei alterou a redação do art. 18 da Lei nº 9.430/96, modificando a redação do § 6º e inserindo o § 6º-A, que transcreve:

“§ 6º Não integram o custo, para efeito do cálculo disposto na alínea b do inciso II do caput, o valor do frete e do seguro, cujo ônus tenha sido do importador, desde que tenham sido contratados com pessoas:

I - não vinculadas; e

II - que não sejam residentes ou domiciliadas em países ou dependências de tributação favorecida, ou que não estejam amparados por regimes fiscais privilegiados.

§ 6º-A. Não integram o custo, para efeito do cálculo disposto na alínea b do inciso II do caput, os tributos incidentes na importação e os gastos no desembarço aduaneiro.”

Ressalta, ainda, que a própria Secretaria da Receita Federal do Brasil, na antiga Instrução Normativa nº 38/97, entendia que o cálculo do preço praticado não envolveria, necessariamente, tais custos, sendo do contribuinte a faculdade em escolher se tais despesas seriam ou não acrescidas aos custos da operação de importação com a empresa vinculada, nos termos do § 4º do art. 4º do referido normativo (grifei):

*“§ 4º Na determinação do custo de bens adquiridos no exterior, **poderão, também, ser computados os valores do transporte e***

seguro, cujo ônus tenha sido da empresa importadora, e dos tributos não recuperáveis, devidos na importação.”

Por fim, conclui que a melhor interpretação do § 6º do art. 18 da Lei nº 9.430/96 é aquela que entende que não foi a intenção do legislador incluir o frete, o seguro e os tributos incidentes na importação no cálculo dos preços de transferência, mas tão somente integrá-los ao custo para efeito de dedutibilidade para fins de cálculo do lucro real.

Nada obstante a força dos argumentos, entendo de modo diverso.

O art. 18 da Lei nº 9.430/96, ao tempo dos fatos geradores aqui discutidos, possuía a seguinte redação:

“Art. 18. 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:

(...)

§ 6º Integram o custo, para efeito de dedutibilidade, o valor do frete e do seguro, cujo ônus tenha sido do importador e os tributos incidentes na importação.”

A alegação de que o frete, seguro e impostos de importação integrariam o custo somente para fins de dedutibilidade do lucro real, e não para fins de compor o valor do preço praticado implica considerar que o §6º em questão seria norma vazia de conteúdo próprio, uma vez que a dedutibilidade de tais parcelas, para fins de apuração do lucro real, já de há muito havia sido estabelecida pelo Decreto-Lei nº 1.598/77, cujo art. 13 possui a seguinte redação:

“Art 13 - O custo de aquisição de mercadorias destinadas à revenda compreenderá os de transporte e seguro até o estabelecimento do contribuinte e os tributos devidos na aquisição ou importação.”

Tal norma encontra-se incorporada ao Regulamento do Imposto de Renda – RIR/99, no seu art. 289.

Assim, não faria nenhum sentido que o legislador tivesse de novamente garantir a dedutibilidade dessas parcelas na disciplina normativa específica dos preços de transferência.

O parágrafo 6º, portanto, serve para deixar claro que o custo a ser confrontado contra o preço parâmetro, para apuração do limite de sua dedutibilidade, nos termos do *caput* do art. 18, não é apenas o correspondente ao valor da mercadoria importada, como poderia alguém, no silêncio da lei, interpretar, mas sim o efetivo custo de aquisição, que engloba frete, seguro, e tributos devidos na importação.

A esta mesma conclusão chegou também o ilustre conselheiro Antonio Carlos Guidoni Filho, no Acórdão 1102-001.100, proferido na sessão de 6 de maio de 2014:

“Ora, a alegação de que o frete, seguro e impostos de importação integram o custo somente para fins de dedutibilidade e não para fins de compor o valor do preço praticado é improcedente, pois a regra estabelecida pelo “caput” do artigo é que os custos “somente serão dedutíveis” até o valor do preço parâmetro.

Por óbvio, o preço parâmetro é apenas uma ficção, o que resulta em dizer que, de fato, o que é dedutível é o preço praticado, dedutibilidade esta limitada por um parâmetro, denominado “preço parâmetro”.

Com efeito, não há como desvincular o conceito de custo dedutível do conceito de preço praticado, sob a alegação de que a regra somente se aplicaria ao primeiro conceito, já que o “caput” do artigo 18, ao mencionar o custo, faz referência ao próprio preço praticado.”

Ademais, é da essência das regras de preços de transferência que a comparação ocorra entre grandezas semelhantes. Assim, se os valores de tais parcelas estão ordinariamente contidos (computados) na apuração do preço de revenda, não se justificaria, *a priori*, a sua exclusão no preço praticado, sob pena de comprometer a comparabilidade das grandezas.

No que toca à interpretação originariamente conferida pela Receita Federal na Instrução Normativa nº 38/97, só se pode concluir que se tratou de um equívoco vinculado por meio daquele ato infra-legal, não se negando aqui o fato de que, enquanto vigente, representava a interpretação oficial daquele órgão.

Neste caso, contudo, o equívoco foi corrigido já pela IN SRF nº 32/2001, a qual revogou a IN SRF nº 38/97, e trouxe nova redação ao dispositivo normativo, adequando-o ao texto legal, *verbis*:

“§ 4º Para efeito de apuração do preço a ser utilizado como parâmetro, calculado com base no método de que trata o art. 12, serão integrados ao preço os valores de transporte e seguro, cujo ônus tenha sido da empresa importadora, e os de tributos não recuperáveis, devidos na importação.”

Posteriormente, a IN SRF nº 243/2002 reproduziu a mesma determinação, apenas tornando sua redação ainda mais específica:

“§ 4º Para efeito de apuração do preço a ser utilizado como parâmetro, calculado com base no método de que trata o art. 12, serão integrados ao preço praticado na importação os valores de transporte e seguro, cujo ônus tenha sido da empresa importadora, e os de tributos não recuperáveis, devidos na importação.”

No que toca ao fato de a Lei nº 12.715/2012 ter disposto de forma diversa, dando nova conformação à determinação relativa à inclusão (ou não) dos valores das referidas parcelas no preço praticado (conforme sejam atendidas, ou não, determinadas condições), trata-se de opção legislativa que, evidentemente, não pode ser desconsiderada pelas autoridades julgadoras administrativas. Contudo, cediço que seus efeitos são prospectivos, i.e., aplicam-se aos fatos geradores posteriores à edição da lei, não atingindo, portanto, os fatos geradores aqui em discussão.

Improcedentes, portanto, os argumentos recursais, devendo ser mantida a inclusão, no preço praticado, dos valores do frete, seguro, e tributos não recuperáveis, devidos na importação.

3. Juros de mora sobre a multa de ofício

Subsidiariamente, pleiteia a recorrente o afastamento dos juros de mora sobre a multa de ofício aplicada, haja vista a sua cobrança estar em desacordo com as determinações do art. 61 da Lei nº 9.430/96.

A matéria não é nova, e a jurisprudência do CARF tem-se posicionado consistentemente de modo contrário à alegação recursal. Assim também ocorria na 2ª Turma Ordinária da 1ª Câmara da 1ª Seção, da qual participei até a sua formal extinção pela Portaria MF nº 343, de 9 de junho de 2015. Exponho a seguir a versão sintética da análise tantas vezes reproduzida em julgados proferidos no âmbito daquele colegiado.

A previsão de incidência dos juros de mora sobre a multa de ofício está plenamente configurada no bojo do art. 161, do CTN, que possui a seguinte redação:

“Art. 161. O crédito não integralmente pago no vencimento é acrescido de juros de mora, seja qual for o motivo determinante da falta, sem prejuízo da imposição das penalidades cabíveis e da aplicação de quaisquer medidas de garantia previstas nesta Lei ou em lei tributária.

§ 1º Se a lei não dispuser de modo diverso, os juros de mora são calculados à taxa de 1% (um por cento) ao mês.

(.....)”

A acepção da palavra *crédito* deve ser feita em consonância com o fato de que, após o lançamento de ofício efetuado, a multa aplicada passa a integrar aquele valor. Afinal, se o crédito tem a mesma natureza da obrigação principal e esta tem por objeto o pagamento de tributos e penalidades pecuniárias, é evidente que o crédito tributário compreende um e outro.

Pela própria localização do referido artigo no CTN, inserido em um capítulo que versa sobre a extinção do crédito tributário, e numa seção que trata do pagamento, não se vislumbra amparo ao entendimento que visa a reduzir o alcance da palavra *crédito*, como se o artigo estivesse se referindo exclusivamente ao *tributo*, e não ao *crédito tributário*.

Os juros de mora são devidos para compensar a demora no pagamento. O vencimento da multa por lançamento de ofício se dá no prazo de 30 dias contados da ciência do auto de infração, momento a partir do qual, se não paga a multa, passa o contribuinte a encontrar-se em mora. Conforme dispôs o próprio CTN, somente a lei pode dispor em sentido diverso, eventualmente cogitando da não aplicação de juros sobre alguma parcela do crédito tributário.

Historicamente, o Decreto-Lei nº 1.736/1979 já previa a incidência dos juros de mora sobre a multa de ofício, nos seguintes termos:

Art 1º - O débito decorrente do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza, do imposto sobre produtos industrializados, do imposto sobre a importação e do imposto único sobre minerais, não pago no vencimento, será acrescido de multa de mora, consoante o previsto neste Decreto-lei.

(.....)

Art 2º - Os débitos de qualquer natureza para com a Fazenda Nacional serão acrescidos, na via administrativa ou judicial, de juros de mora, contados do dia seguinte ao do vencimento e à razão de 1% (um por cento) ao mês calendário, ou fração, e calculados sobre o valor originário.

Parágrafo único. Os juros de mora não são passíveis de correção monetária e não incidem sobre o valor da multa de mora de que trata o artigo 1º.

Art 3º - Entende-se por valor originário o que corresponda ao débito, excluídas as parcelas relativas à correção monetária, juros de mora, multa de mora e ao encargo previsto no artigo 1º do Decreto-lei nº. 1.025, de 21 de outubro de 1969, com a redação dada pelos Decretos-leis nº. 1.569, de 8 de agosto de 1977, e nº. 1.645, de 11 de dezembro de 1978.

(.....)

O parágrafo único do art. 2º acima transcrito expressamente ressaltava a não incidência de juros apenas sobre a multa de mora, mas não sobre a multa de ofício, prescrevendo o seu *caput* a incidência de juros sobre o “valor originário” dos “débitos de qualquer natureza para com a Fazenda Nacional”. O art. 3º, por sua vez, referia todas as parcelas do débito que não se consideram incluídas no “valor originário” do débito, não se encontrando ali também a previsão para a exclusão, deste valor, da multa de ofício.

Houve, contudo, de fato, períodos em que, apesar da previsão geral de incidência de juros de mora contida no CTN, a lei expressamente restringiu os juros de mora apenas aos tributos e contribuições atualizados monetariamente, o que implicou, portanto, na sua não incidência, naqueles períodos, sobre a multa de ofício.

Por exemplo, houve a Lei nº 7.738/89, cujo art. 23 possuía a seguinte redação:

Art. 23. Os tributos e contribuições administrados pelo Ministério da Fazenda, que não forem pagos até a data do vencimento, ficarão sujeitos à multa de mora de trinta por cento e a juros de mora na forma da legislação pertinente, calculados sobre o valor do tributo ou contribuição atualizado monetariamente.

(.....)

Contudo, já com a Lei nº 8.218/91, retornou a incidência dos juros de mora sobre “os débitos de qualquer natureza com a Fazenda Nacional”, juros estes que eram então calculados com base na TRD, confira-se:

Art. 3º - Sobre os débitos exigíveis de qualquer natureza para com a Fazenda Nacional, bem como para o Instituto Nacional de Seguro Social - INSS, incidirão:

I - juros de mora equivalentes à Taxa Referencial Diária - TRD acumulada, calculados desde o dia em que o débito deveria ter sido pago, até o dia anterior ao do seu efetivo pagamento; e

Sem estender a análise histórica de modo a contemplar todos os diplomas legais que trataram do assunto, o que se verifica é que, sempre que o legislador visou a restringir o alcance dos juros a apenas parte (ou partes) do crédito tributário, o fez de modo expresso, ou usando a expressão “tributos e contribuições” para referir que somente estes se sujeitariam aos juros de mora, ou então mencionando expressamente todas as parcelas do crédito tributário (débito para com a Fazenda Nacional) que não deveriam sofrer a incidência daqueles juros.

No caso dos autos, há que se levar em consideração o que dispõe o art. 61 da Lei nº 9.430/96, *verbis*:

Art. 61. Os débitos para com a União, decorrentes de tributos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal, cujos fatos geradores ocorrerem a partir de 1º de janeiro de 1997, não pagos nos prazos previstos na legislação específica, serão acrescidos de multa de mora, calculada à taxa de trinta e três centésimos por cento, por dia de atraso.

(...)

§ 3º Sobre os débitos a que se refere este artigo incidirão juros de mora calculados à taxa a que se refere o § 3º do art. 5º, a partir do primeiro dia do mês subsequente ao vencimento do prazo até o mês anterior ao do pagamento e de um por cento no mês de pagamento.

Rogando vênua à corrente desta Corte que se tem manifestado em sentido oposto, consoante julgados colacionados pela Recorrente, entendo que a expressão “decorrentes de tributos e contribuições” deva ser interpretada de modo a incluir a multa de ofício, e não a excluí-la. Os débitos para com a Fazenda Nacional podem ser de diversas naturezas, não apenas tributária. Assim, tenho que a expressão “débitos decorrentes de tributos e contribuições” visa a apenas ressaltar a natureza tributária dos débitos a que se refere o dispositivo em questão, em contraste com a mais abrangente expressão “débitos de qualquer natureza com a Fazenda Nacional”, anteriormente empregada pela legislação de regência.

Ademais, cumpre destacar ainda que o entendimento aqui exposto coaduna-se com o que se vem consolidando no STJ, conforme se pode verificar na ementa abaixo transcrita:

AgRg no RECURSO ESPECIAL Nº 1.335.688 – PR, Relator Min. Benedito Gonçalves, DJe: 10/12/2012:

“PROCESSUAL CIVIL E TRIBUTÁRIO. AGRAVO REGIMENTAL NO RECURSO ESPECIAL. MANDADO DE SEGURANÇA. JUROS DE MORA SOBRE MULTA. INCIDÊNCIA. PRECEDENTES DE AMBAS AS TURMAS QUE COMPÕEM A PRIMEIRA SEÇÃO DO STJ.

1. Entendimento de ambas as Turmas que compõem a Primeira Seção do STJ no sentido de que: "É legítima a incidência de juros de mora sobre multa fiscal punitiva, a qual integra o crédito tributário." (REsp 1.129.990/PR, Rel. Min. Castro Meira, DJ de 14/9/2009). De igual modo: REsp 834.681/MG, Rel. Min. Teori Albino Zavascki, DJ de 2/6/2010.

2. Agravo regimental não provido."

Com estas considerações, entendo cabível a incidência de juros de mora sobre a multa punitiva aplicada, os quais, nos termos da legislação de regência, são atualmente calculados com base na taxa Selic.

4. Conclusão

Pelo exposto, nego provimento ao recurso voluntário.

Documento assinado digitalmente.

João Otávio Oppermann Thomé – Relator

ANEXO I

Demonstração das situações em que a "segunda leitura" da Lei nº 9.430/96 causa a indedutibilidade total do custo do bem importado.

A recorrente afirma que a fórmula da "segunda leitura" da Lei gera preço parâmetro negativo *sempre* que a margem de lucro praticada pela empresa brasileira não alcança 60%, o que causaria a indedutibilidade total do custo do bem importado.

Essa afirmação não é exata, por duas razões: (1) nos casos em que o valor agregado no País é igual ou inferior a 40% do custo total do produto, a "segunda leitura" *jamais* gera preço parâmetro negativo, independentemente da margem de lucro praticada na revenda; e (2) mesmo nas hipóteses onde o valor agregado é superior a 40% do custo total, há diversas situações em que a margem de lucro é inferior a 60% e, ainda assim, a "segunda leitura" não provoca preço parâmetro negativo. É o que se comprova na sequência:

1) Hipóteses em que o valor agregado é igual ou inferior a 40% do custo total do produto: inoccorrência de preço parâmetro negativo, mesmo com margens de lucro zeradas na revenda.

Valor agregado = 40% do custo total

| | | | | |
|--------------------------|-----|-----|--------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | | | |
|---|-----------|-----------|----------------|-----------|
| produto | | | | |
| Valor agregado | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Custo do bem importado | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | 0 | 10 | 26,668 | 60 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>24</i> | <i>30</i> | <i>40,0008</i> | <i>60</i> |

Valor agregado = 30% do custo total

| | | | | |
|---|-----------|-----------|----------------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Custo do bem importado | 70 | 70 | 70 | 70 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | 10 | 20 | 36,668 | 70 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>28</i> | <i>35</i> | <i>46,6676</i> | <i>70</i> |

Valor agregado = 20% do custo total

| | | | | |
|---|-----------|-----------|----------------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Custo do bem importado | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | 20 | 30 | 46,668 | 80 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>32</i> | <i>40</i> | <i>53,3344</i> | <i>80</i> |

Valor agregado = 10% do custo total

| | | | | |
|-------------------------|-----|-----|--------|-----|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Custo do bem importado | 90 | 90 | 90 | 90 |

| | | | | |
|--|----|----|---------|----|
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | 30 | 40 | 56,668 | 90 |
| Preço parâmetro IN SRF n° 243/02 | 36 | 45 | 60,0012 | 90 |

Conclusões:

1) Não há preço parâmetro negativo mesmo com a margem de lucro zerada, ou seja, se a empresa brasileira praticar qualquer margem de lucro positiva (i.e., preço líquido de revenda > custo total do produto), não estará sujeita à indedutibilidade total do custo do bem importado.

2) Note-se, além disso, que o preço parâmetro obtido pela fórmula da IN SRF n° 243/02 é superior ou igual (quando a margem de lucro efetiva = 60%) ao preço parâmetro decorrente da "segunda leitura", o que comprova que seus ajustes sempre são benéficos ao contribuinte, em comparação à "segunda leitura" da Lei n° 9.430/96.

2) Hipóteses em que o valor agregado é superior a 40% do custo total do produto: ocorrência de preço parâmetro negativo, a depender da margem de lucro praticada na revenda.

Valor agregado = 50% do custo total

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----|------------|---------|--------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 150 | 175 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 33,333% | 42,86% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Custo do bem importado | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | -10 | 0 | 10 | 20 | 50 |
| Preço parâmetro IN SRF n° 243/02 | 20 | 25 | 30 | 35 | 50 |

Valor agregado = 60% do custo total

| | | | | | |
|--------------------------|-----|-----|----------------|--------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 150 | 175 | 250 |
| Margem de lucro | 0 | 20% | 33,333% | 42,86% | 60% |

| | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| efetiva | | | | | |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Custo do bem importado | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | -20 | -10 | 0 | 10 | 40 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>16</i> | <i>20</i> | <i>24</i> | <i>28</i> | <i>40</i> |

Valor agregado = 70% do custo total

| | | | | | |
|---|-----------|-----------|---------------|-----------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 150 | 175 | 200 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 33,333% | 42,86% | 50% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| Custo do bem importado | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | -30 | -10 | 0 | 10 | 30 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>12</i> | <i>18</i> | <i>21</i> | <i>24</i> | <i>30</i> |

Valor agregado = 80% do custo total

| | | | | | |
|---|----------|-----------|------------|-----------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 175 | 200 | 225 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 42,86% | 50% | 55,555% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Custo do bem importado | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Preço parâmetro ("segunda leitura") | -40 | -10 | 0 | 10 | 20 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF n° 243/02</i> | <i>8</i> | <i>14</i> | <i>16</i> | <i>18</i> | <i>20</i> |

Valor agregado = 90% do custo total

| | | | | | |
|-------------------------|-----|--------|-----|----------------|-----|
| Preço líquido de venda | 100 | 175 | 200 | 225 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 42,86% | 50% | 55,555% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|-----|----|----|
| Valor agregado | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 |
| Custo do bem importado | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Preço parâmetro (“segunda leitura”) | -50 | -20 | -10 | 0 | 10 |
| Preço parâmetro IN SRF nº 243/02 | 4 | 7 | 8 | 9 | 10 |

Conclusões:

- 1) Independentemente do nível de agregação de valor, a metodologia da “segunda leitura” cumpre a finalidade da Lei nº 9.430/96, pois gera ajustes sempre que a margem de lucro praticada na revenda é inferior ao patamar estabelecido pelo legislador.
- 2) A indedutibilidade total do custo do bem importado ocorre com margens de lucro iguais ou inferiores àquelas grifadas nos exemplos (preço parâmetro igual a zero, com lucro na revenda). Com margens superiores, o preço parâmetro será positivo.
- 3) A metodologia da IN SRF nº 243/02, além de produzir ajustes benéficos ao contribuinte, jamais provoca preço parâmetro negativo.

3) Quadro-resumo.

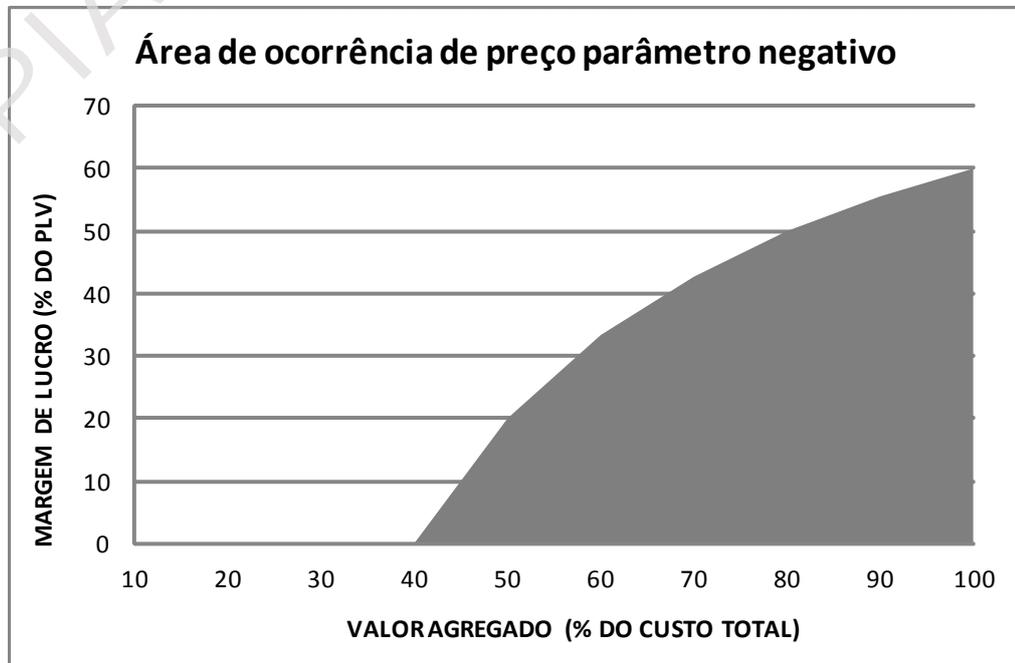
Na tabela abaixo, estão indicadas as situações em que a metodologia da “segunda leitura” da Lei nº 9.430/96 gera a indedutibilidade total do custo do insumo importado (preço parâmetro negativo ou igual a zero, havendo margem de lucro na revenda):

| Valor Agregado (% do custo total) | Margem de lucro na revenda (igual ou inferior) |
|-----------------------------------|--|
| 50% | 20% |
| 60% | 33,33% |
| 70% | 42,86% |
| 80% | 50% |
| 90% | 55,55% |

Conclui-se, portanto, que a “segunda leitura” não causa a indedutibilidade total “sempre” que a margem de lucro da empresa brasileira não alcança 60%, mas apenas nas situações em que o valor agregado é superior a 40% do custo total do produto e, *em concomitância*, a margem de lucro efetiva é igual ou inferior aos percentuais da tabela. Por exemplo, numa hipótese onde o valor agregado representa 50% do custo total, se a empresa brasileira praticar margens superiores a 20%, não estará sujeita à indedutibilidade total do custo do bem importado (i.e., o preço parâmetro será positivo).

4) Demonstrativo gráfico.

No gráfico a seguir, visualiza-se as situações em que a “segunda leitura” provoca preço parâmetro negativo (área marcada):



A área em branco representa as hipóteses em que a metodologia da “segunda leitura” funciona sem produzir a suposta distorção apontada pela recorrente. Note-se que há diversas situações em que, mesmo com margem de lucro inferior a 60%, a “segunda leitura” não gera preço parâmetro negativo (ou preço parâmetro zero, com margem de lucro na revenda).

ANEXO II**Demonstração das situações em que a fórmula da IN SRF nº 32/01 não provoca ajustes.**

Como admite a recorrente, a fórmula da IN SRF nº 32/01 causa distorções nas hipóteses de alto valor agregado no País, tendo em vista que essa metodologia não provoca ajustes nessas situações (independentemente da margem de lucro praticada na revenda), o que esvazia o controle dos preços de transferência.

Não obstante, é preciso ressaltar que a ineficácia da sistemática defendida pela recorrente não se restringe aos casos de elevada agregação de valor. De fato, a metodologia da IN SRF nº 32/01 é absolutamente ineficaz para controlar os preços de transferência nas situações em que o valor agregado é igual ou superior a 37,5% do custo total do produto. Nas hipóteses de baixa agregação de valor no País, a fórmula defendida pela recorrente também produz distorções, na medida em que não preserva a margem de lucro pressuposta pelo legislador em uma série de situações. É o que se verifica a seguir.

1) Hipóteses em que o valor agregado é igual ou superior a 37,5% do custo total do produto: inoocorrência de ajustes, mesmo com margens de lucro zeradas na revenda.

Valor agregado = 37,5% do custo total

| | | | | |
|---|------|-------|---------|-------|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 37,5 | 37,5 | 37,5 | 37,5 |
| Custo do bem importado | 62,5 | 62,5 | 62,5 | 62,5 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 62,5 | 72,5 | 89,168 | 122,5 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | 25 | 31,25 | 41,6675 | 62,5 |

Valor agregado = 50% do custo total

| | | | | |
|---|-----|-----|--------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Custo do bem importado | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 70 | 80 | 96,668 | 130 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | 20 | 25 | 33,334 | 50 |

Valor agregado = 60% do custo total

| | | | | |
|---|-----|-----|---------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Custo do bem importado | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 76 | 86 | 102,668 | 136 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | 16 | 20 | 26,6672 | 40 |

Valor agregado = 70% do custo total

| | | | | |
|---|-----------|-----------|----------------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 70 | 70 | 70 | 70 |
| Custo do bem importado | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 82 | 92 | 108,668 | 142 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | <i>12</i> | <i>15</i> | <i>20,0004</i> | <i>30</i> |

Valor agregado = 80% do custo total

| | | | | |
|---|----------|-----------|----------------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Custo do bem importado | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 88 | 98 | 114,668 | 148 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | <i>8</i> | <i>10</i> | <i>13,3336</i> | <i>20</i> |

Valor agregado = 90% do custo total

| | | | | |
|---|----------|----------|---------------|-----------|
| Preço líquido de venda | 100 | 125 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 90 | 90 | 90 | 90 |
| Custo do bem importado | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 94 | 104 | 120,668 | 154 |
| <i>Preço parâmetro (IN SRF nº 243/02)</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6,6668</i> | <i>10</i> |

Conclusão:

Nos casos em que o valor agregado é igual ou superior a 37,5% do custo total do produto, a fórmula da IN SRF nº 32/01 é ineficaz para controlar os preços de transferência. A metodologia não produz ajuste em nenhum dos exemplos (preço parâmetro é igual ou superior ao custo do bem importado), mesmo nas hipóteses de “margem de lucro zero” na revenda.

2) Hipóteses em que o valor agregado é inferior a 37,5% do custo total do produto: ocorrência de ajustes em determinadas situações, a depender da margem de lucro praticada na revenda.

Valor agregado = 30% do custo total

| | | | | | |
|---|-----|-----|---------------|---------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 130 | 166,67 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 23,08% | 40% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Custo do bem importado | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 58 | 68 | 70 | 84,668 | 118 |
| <i>Preço parâmetro IN SRF nº 243/02</i> | 28 | 35 | 36,4 | 46,6676 | 70 |

Valor agregado = 20% do custo total

| | | | | | |
|-----------------------------------|-----|-----|---------|---------------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 170 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 41,18% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Custo do bem importado | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 52 | 62 | 78,668 | 80 | 112 |
| <i>Preço parâmetro</i> | 32 | 40 | 53,3344 | 54,4 | 80 |

| | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|
| IN SRF nº 243/02 | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|

Valor agregado = 10% do custo total

| | | | | | |
|-----------------------------------|-----|-----|---------|---------------|-----|
| Preço líquido de revenda | 100 | 125 | 166,67 | 210 | 250 |
| Margem de lucro efetiva | 0 | 20% | 40% | 52,38% | 60% |
| Custo total do produto | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Valor agregado | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Custo do bem importado | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 |
| Preço parâmetro (IN SRF nº 32/01) | 46 | 56 | 72,668 | 90 | 106 |
| Preço parâmetro IN SRF nº 243/02 | 36 | 45 | 60,0012 | 75,6 | 90 |

Conclusões:

1) Mesmo em situações de baixo valor agregado, a fórmula da IN SRF nº 32/01 não produz ajustes em todos os casos necessários. A metodologia “funciona” até a margem de lucro grifada em cada exemplo (preço parâmetro = custo do bem importado). Com margens superiores, não há ajustes, pois preço parâmetro > custo do bem importado.

2) A fórmula da IN SRF nº 243/02, por sua vez, produz ajustes sempre que necessário, ou seja, sempre que a margem de lucro efetiva é inferior à margem pressuposta pela Lei nº 9.430/96, independentemente do nível de agregação de valor no País.

3) Quadro-resumo.

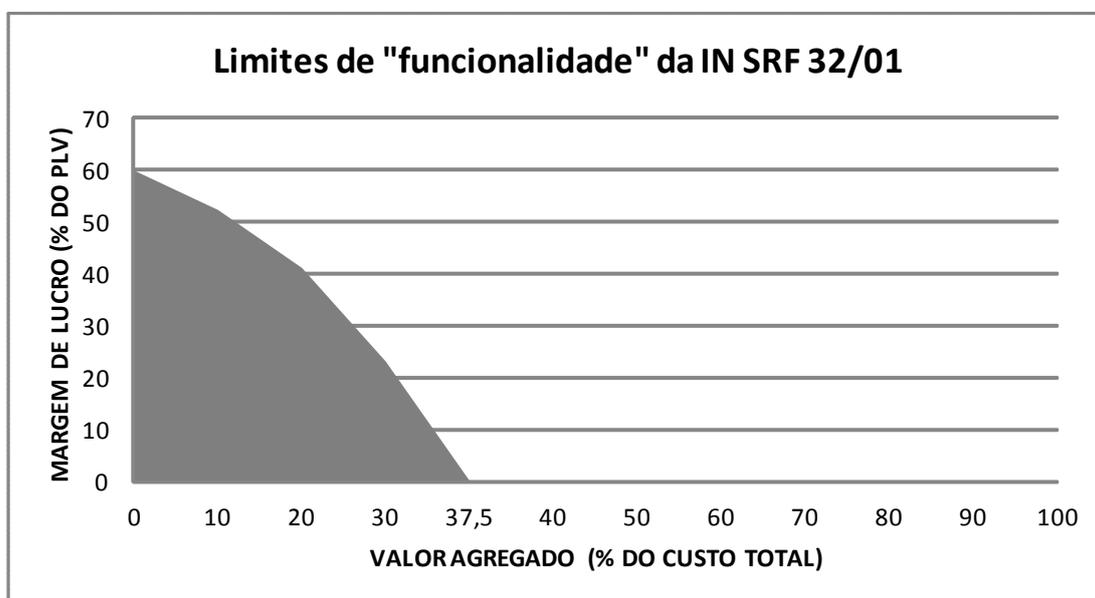
Na tabela abaixo, estão indicadas as situações em que a metodologia da IN SRF nº 32/01 não produz ajustes, apesar da baixa agregação de valor no País:

| Valor Agregado (% do custo total) | Margem de lucro na revenda (igual ou superior) |
|-----------------------------------|--|
| 35% | 9% |
| 30% | 23,08% |
| 20% | 41,18% |
| 10% | 52,38% |

Conclui-se, portanto, que a fórmula defendida pela contribuinte não causa distorções apenas nas situações de elevada agregação de valor, mas também nos casos em que o valor agregado é inferior a 37,5% do custo total do produto e, *em concomitância*, a margem de lucro efetiva é igual ou superior aos percentuais da tabela. Por exemplo, numa hipótese onde o valor agregado representa 35% do custo total, se a empresa brasileira praticar margens superiores a 9%, não estará sujeita a ajustes nos preços de transferência com base na IN SRF nº 32/01 (i.e., o preço parâmetro será igual ou superior ao custo do bem importado).

4) Demonstrativo gráfico.

No gráfico a seguir, visualiza-se os únicos casos em que a fórmula defendida pela recorrente produz ajustes (área marcada). É importante frisar que tais ajustes sempre são reduzidos, ou seja, são insuficientes para recompor integralmente a margem de lucro de 60%. Logo, mesmo nas hipóteses restritas em que a metodologia da IN SRF nº 32/01 gera ajustes, a finalidade do Método PRL 60 não é concretizada.



Note-se que, na área em branco, a fórmula defendida pela recorrente simplesmente não funciona. A metodologia não produz qualquer ajuste na maior parte das situações, ainda que a empresa brasileira não observe a margem de lucro pressuposta pela Lei nº 9.430/96, ou, pior, mesmo que não haja qualquer lucro na revenda do produto.