



Preço de transferência deve otimizar resultado da empresa

19/03/2006

Os governantes mundiais começaram a regulamentar os preços de transferência. Até 1995, somente dois países detinham em seus ordenamentos jurídicos legislação pertinente ao objeto em tela. Atualmente, temos aproximadamente 30 países adeptos à legislação a respeito do tema.

Trata-se de um reflexo da tendência mundial no cenário econômico das autoridades tributárias em não deixar passar despercebido a fiscalização e imposição de limites nos preços de transferência quando nas transações internacionais. Cumprindo com o dever e respeito ao leitor, é de bom tom mencionar o nosso entendimento sobre preço de transferência: consiste na política de preços adotada nas relações internas e externas entre as partes vinculadas quando da transferência de bens, serviços e direitos entre essas mesmas pessoas.

Por outro lado, cumpre ressaltar que as legislações internacionais, apesar de recentes, tendem a um grau de dureza cada vez maior. Contudo, para toda nova legislação, existem alternativas. Basta reconhecer o papel da norma e visualizar solução com respaldo jurídico para o processo de tomada de decisão, desenvolvendo os procedimentos adequados à legislação em vigor e em sintonia com o respectivo ordenamento jurídico.

No Brasil, temos a Lei 9.430 de 27 de dezembro de 1996 e, posteriormente, encontramos a influência de outras leis positivadas respectivamente em maio e dezembro de 2002, sem contar as portarias e instruções normativas. Logo, se até 1995 somente os Estados Unidos e a Austrália detinham normas e legislações sobre o tema e o Brasil introduziu no final de 1996 a lei retromencionada, é uma questão de tempo, quiçá pouco tempo para a Receita Federal modernizar sua fiscalização e preparar uma auditoria fiscal pesada em cima dos preços de transferência.

O panorama tributário em questão encontra-se em sintonia com o apetite voraz do fisco quanto ao recolhimento de tributos. Entretanto, é nosso dever utilizar a legislação em prol de nossos clientes, empregando a terminologia apropriada quando do emprego dos conceitos e princípios atrelados ao preço de transferência. Podemos utilizar como instrumento de implementação na estratégia organizacional e fornecer o respaldo jurídico necessário à flexibilidade de cada segmento de mercado.

Imperioso ressaltar uma visão ampla do Direito brasileiro, suas raízes, válvulas de escapes, brechas e lacunas, amparando uma interpretação com fundamentação jurídica valiosa e consistente, construindo um orçamento mestre, no qual encontraremos as principais peças com abordagens alternativas tanto no contexto organizacional do processo orçamental como nas bases de cálculo com ênfase na autonomia divisional dos preços de transferências internos.



A nossa visão alcança o preço de transferência como um instrumento para a eficácia da performance empresarial. Trata-se de uma gestão com total respaldo jurídico de avaliação do cenário mercadológico, estabelecendo uma estratégia em sintonia com os interesses da companhia.

Para tanto, far-se-á necessária a identificação do problema por intermédio de um diagnóstico da estrutura organizacional no tocante a formação e comportamento dos custos, introduzindo um planejamento preventivo em busca da eficácia empresarial, inclusive, antevendo as possíveis atuações do fisco.

Como corolário, teremos o conjunto de ações a serem aplicadas e desenvolvidas sobre o diagnóstico encontrado na empresa em busca de aplicar um processo no qual ocorrerá uma maior extração de lucratividade no respectivo mercado de atuação.

Compreende-se, portanto, uma gestão com identificação, antecipação e satisfação dentro das variáveis possíveis jurídicas preventivas, rentabilizando os interesses e as necessidades de cada cliente, satisfazendo os objetivos das organizações. Ora, quando da defesa dos interesses de nossos clientes temos a responsabilidade de atuar em uma escala global, considerando os volumes de informações provocados pelos diferentes ambientes jurídicos e mercadológicos nacionais e internacionais, não deixando de lado as influências positivas e negativas da concorrência.

Por vezes, tornam-se necessário à aplicação de métodos e técnicas especiais, considerando a atuação nos mercados internacionais, bem como a base produtiva e distributiva localizada nesse ou noutro mercado internacional.

Somos adeptos da filosofia do mercado mult-doméstico internacional, ou seja, as oportunidades de negócio no exterior muitas vezes contribuem de forma significativa para a empresa e, assim sendo, os respectivos procedimentos adotados devem ser integrados, geridos e sustentados juridicamente visando o maior proveito do potencial em tela, de forma a minimizar com sustentação jurídica a carga tributária incidente.

Não podemos aceitar qualquer engessamento de forma passiva. Quer seja imposição nacional ou mesmo internacional, invocaremos as teorias pertinentes postulando, por vezes de forma tradicional, outras de forma inusitada, conjugando a tradição com a criatividade brasileira.

A luz dessas ponderações, cumpre finalizar sob o prisma empresarial, onde os preços de transferência devem objetivar, além de uma avaliação correta do desempenho econômico das unidades de negócio envolvidas em transações internas e externas, a otimização do resultado da companhia como um todo, vez que é esta que se responsabiliza diretamente pela maximização da riqueza dos acionistas, o maior objetivo de toda organização capitalista.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-mar-19/preco_transferencia_otimizar_resultado_empresa/