

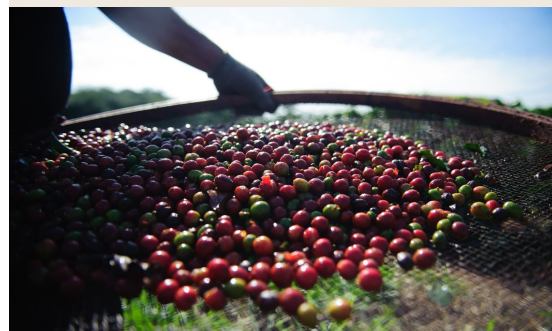
Novas regras de preços de transferência: desafios do setor de commodities

13/08/2025

A recente promulgação da Lei nº 14.596/2023, regulamentada pela Instrução Normativa RFB nº 2.161/2023, representa a mais profunda transformação nas regras de preços de transferência do Brasil nas últimas décadas. Com a adesão ao padrão da OCDE, o país abandona o antigo sistema de margens de lucro fixas e adota integralmente o *Princípio Arm's Length*, que exige que transações entre partes relacionadas de um mesmo grupo econômico reflitam as condições que seriam praticadas entre empresas independentes.

Para o setor de commodities, essa mudança é especialmente relevante. O modelo anterior, com seus métodos rígidos e desalinhados da realidade comercial, frequentemente criava distorções tributárias, gerando lucros ou prejuízos artificiais e resultando em um cenário de grande insegurança jurídica. O novo marco traz um alinhamento maior com a prática internacional, mas também impõe desafios de governança e documentação mais complexos.

Marcelo Camargo/Agência Brasil



Até a recente alteração, o Brasil operava com um sistema de preços de transferência próprio, criado pela Lei nº 9.430/1996 e modificado ao longo dos anos. Para as commodities, havia métodos específicos, como o preço sob cotação na importação (PCI) e na exportação (Pecex), que, em teoria, deveriam refletir os preços de mercado. Na prática, porém, esse modelo revelava problemas recorrentes.

A principal crítica ao antigo regime era sua extrema rigidez. A lei obrigava as empresas a compararem seus preços de transferência com a cotação média diária da commodity na data do embarque ou do registro da importação, ignorando que o preço dessas mercadorias é frequentemente negociado e travado meses antes da entrega física. Isso levava à criação de resultados fiscais que não correspondiam à realidade econômica. Além disso, os ajustes de comparabilidade eram limitados e muitas vezes desconsideravam fatores essenciais, como prêmios ou descontos por qualidade do produto. O resultado era um ambiente de alta insegurança jurídica e um contencioso tributário desgastante, especialmente para setores estratégicos como o agronegócio e a mineração.

Filosofia diferente com nova lei

A nova lei inaugura uma filosofia diferente. Sai de cena o modelo de margens fixas e entra o princípio da plena concorrência (*Arm's Length Principle* — ALP), padrão global que passa a nortear o sistema brasileiro. Em essência, ele determina que os termos e condições de uma transação entre empresas de um mesmo grupo sejam idênticos aos que seriam pactuados entre

partes independentes em circunstâncias comparáveis. Isso exige uma mudança de mentalidade: a análise fiscal deixa de se basear em fórmulas fixas e passa a priorizar a substância econômica da operação.

Para que isso seja possível, a nova legislação introduz como pré-requisito a Análise Funcional (ou FAR — Funções, Ativos e Riscos). Antes mesmo de definir o método de precificação, a empresa precisa mapear e documentar sua cadeia de valor, identificando quem desenvolve tecnologia, quem assume riscos, quem financia e quem realiza a logística. Só então será possível selecionar o método mais adequado e sustentar o preço praticado, inclusive nas operações com commodities.

Nesse novo cenário, o tratamento fiscal das commodities foi completamente redesenhado. O método preferencial passa a ser o preço independente comparável (PIC), aplicado de forma específica ao ponto de muitos especialistas o chamarem de “sexto método”. A grande inovação é que a comparação deve ser feita com a cotação da commodity na data em que o preço foi efetivamente negociado e definido entre as partes, e não mais na data do embarque ou desembarque. Isso aproxima o preço fiscal do comercial e corrige a distorção central do regime anterior. Além disso, a nova regra permite ajustes para refletir particularidades contratuais, como qualidade, volume e condições de entrega.

No entanto, o PIC não é aplicável automaticamente. Caso não exista cotação pública confiável ou se a empresa não conseguir comprovar a data de negociação, será necessário recorrer a outro método previsto na legislação, sempre com base na análise funcional.

Registro de transações com commodities

Outra novidade relevante é o registro de transações com commodities (RTC), uma obrigação acessória que exige que a empresa detalhe cada transação em um formulário eletrônico. O objetivo é permitir que a Receita Federal verifique rapidamente os elementos-chave de precificação. Isso inclui informar a data de precificação, a fonte de cotação utilizada, os ajustes feitos e o valor da operação.

O RTC impõe um desafio de governança: as empresas precisam ter sistemas e processos capazes de capturar, armazenar e reportar essas informações de forma precisa e consistente. Inconsistências ou ausência de documentação robusta podem ser gatilhos para fiscalização e fragilizar a defesa do contribuinte.

Os desafios práticos são imediatos. A conformidade agora depende menos de cálculos e mais de processos bem estruturados e provas sólidas. A gestão contratual passa a ser determinante, exigindo documentação clara sobre quando e como o preço foi definido. A governança para o RTC requer sistemas de gestão eficientes e integrados. A análise funcional deixa de ser um formalismo e passa a ter papel central, já que a Receita Federal poderá investigar se a alocação de funções, ativos e riscos está alinhada à realidade.

Subjetividade na fiscalização



Embora o novo sistema busque maior alinhamento com a prática internacional, ele também abre espaço para subjetividade na fiscalização. A escolha da fonte de cotação, a validade dos ajustes e a robustez das provas apresentadas tendem a ser pontos sensíveis de um novo tipo de contencioso tributário — mais complexo e qualitativo.

A legislação brasileira percorreu, portanto, uma trajetória de mudança profunda, passando de um modelo rígido para um sistema mais flexível e alinhado à realidade econômica. Essa evolução representa um avanço relevante para a modernização tributária do país e sua integração aos padrões da OCDE. As empresas que atuam com commodities precisam agir rapidamente, revisando políticas de preços, contratos e processos de documentação. Embora desafiadora, essa transição exige dos contribuintes e de seus assessores jurídicos um nível muito maior de governança e sofisticação técnica, garantindo segurança jurídica para sustentar suas operações no novo cenário global.

Quadro comparativo: regras de preços de transferência para commodities

Tópico	Antigo Regime (Lei 9.430/96)	Novo Regime (Lei 14.596/23)	Implicação Prática
Método Principal	Métodos rígidos: PECEX (Exportação) e PCI (Importação).	Preferência pelo Preço Independente Comparável (PIC), com flexibilidade para outros métodos, se mais apropriados.	Mitigação da rigidez anterior. A empresa tem mais opções, mas precisa escolher o método mais adequado.
Definição do Preço Parâmetro	Preço médio da commodity na bolsa, apurado na data do embarque ou do registro da DI.	Preço de cotação da commodity na “data da precificação” (data em que o preço foi negociado e fixado).	O preço fiscal agora reflete a realidade comercial e documental robusta da negociação (e-mail, etc.), não apenas políticas de preço.
Ajustes de Comparabilidade	Limitados e de difícil comprovação. Ajustes de qualidade ou volume eram frequentemente glosados pelo Fisco.	Permite e exige ajustes para refletir as particularidades da transação (qualidade, volume, frete, etc.) em comparação com o preço de cotação.	A empresa pode justificar melhor seu preço fora da “de tela” da bolsa, apesar da complexidade e custo. É preciso documentar o ajuste.
Análise Funcional (FAR)	Praticamente irrelevante. O cálculo era puramente matemático, baseado em fórmulas e datas fixas.	Essencial e obrigatória. É a base para justificar os ajustes e demonstrar que a transação segue o princípio Arm’s Length.	A empresa precisa detalhar a cadeia de valor (atividades, riscos, uso de ativos) para justificar os preços, não apenas funções e riscos.

**Documentação**

Foco no cálculo aritmético e nos documentos formais de importação/exportação.

Foco na substância da operação. Exige documentação da política de preços e dos contratos que comprovem a data de precificação. Criação de novas declarações, como o Arquivo Local e Global (Local/Master File) e o Registro de Transações com Commodities (RTC).

Aumento significativo e detalhe das informações prestadas ao Fisco corporativa e a global. Documentos tornam-se mais relevantes. O apoio jurídico é fundamental para garantir que os documentos internos sejam de qualidade.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-ago-13/novas-regras-de-precos-de-transferencia-os-desafios-para-o-setor-de-commodities/>