



- **Transfer Pricing** no Brasil
Delineamento, Comparáveis e
Análise de Comparabilidade

**KL
A**

Terceiro evento de TP no KLA trata de delineamento e comparabilidade

O delineamento de uma transação comercial e a análise de comparabilidade para a definição dos preços de transferência foram o mote da terceira mesa-redonda no KLA Advogados sobre transfer pricing, nesta terça-feira, 13 de junho. A série de encontros mensais sobre o tema, que vai até novembro, é coordenada pelos sócios de Direito Tributário Victor Polizelli, Henrique Lopes, Juliana Nunes e Luís Flávio Neto, além do advogado e economista Marcelo Laplane.

A legislação que introduz as novas regras de preços de transferência no Brasil foi originada na Medida Provisória 1.152/2022, já aprovada na Câmara e no Senado. O texto precisa passar por sanção presidencial até o dia 16 de junho ou será sancionado automaticamente. Depois, sua regulamentação, que segue as diretrizes da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), deverá ocorrer por meio de Instrução Normativa da Receita Federal, cuja minuta deverá se tornar pública ainda neste mês de junho.

A adoção das regras de transfer pricing será obrigatória a partir de 2024, mas poderá ocorrer de forma optativa ainda neste ano. Com isso, as empresas deverão percorrer etapas que incluem a avaliação completa de funções, ativos e riscos, a análise de

eventuais comparáveis internos, a avaliação de base de dados com comparáveis externos e a determinação dos principais indicadores de comparação.

Durante o evento presencial no KLA, o sócio Luís Flávio Neto abriu a conversa falando dessas etapas e mencionou a importância de serem identificadas as características economicamente relevantes associadas às atividades empresariais. Pela sequência de etapas, Luís Flávio seguiu falando, ao lado de Victor Polizelli, sobre os termos contratuais da transação, a análise da cadeia de valor e a análise funcional (FAR).

Com a participação ativa dos convidados, entre clientes e parceiros, os tributaristas explicaram com riqueza de detalhes as etapas da análise de riscos, alinhada com o mapeamento de funções e ativos, bem como os impactos associados às estratégias de negócios, às circunstâncias econômicas do mercado brasileiro, dentre outros.

Por fim, os advogados explicaram quais são as principais modalidades de ajustes de comparabilidade como: **a)** ajustes contábeis; **b)** ajustes de itens de balanço e ajustes de capital de giro; e **c)** outros ajustes customizados para permitir a comparabilidade de funções.



A série de mesas-redondas no KLA segue até novembro, sempre em formato presencial, das 8h30 às 10h30, em São Paulo. Confira os próximos temas abaixo

15/08 – Temas cobertos em Instrução Normativa

12/09 – Intangíveis e Empréstimos (operação com dívida)

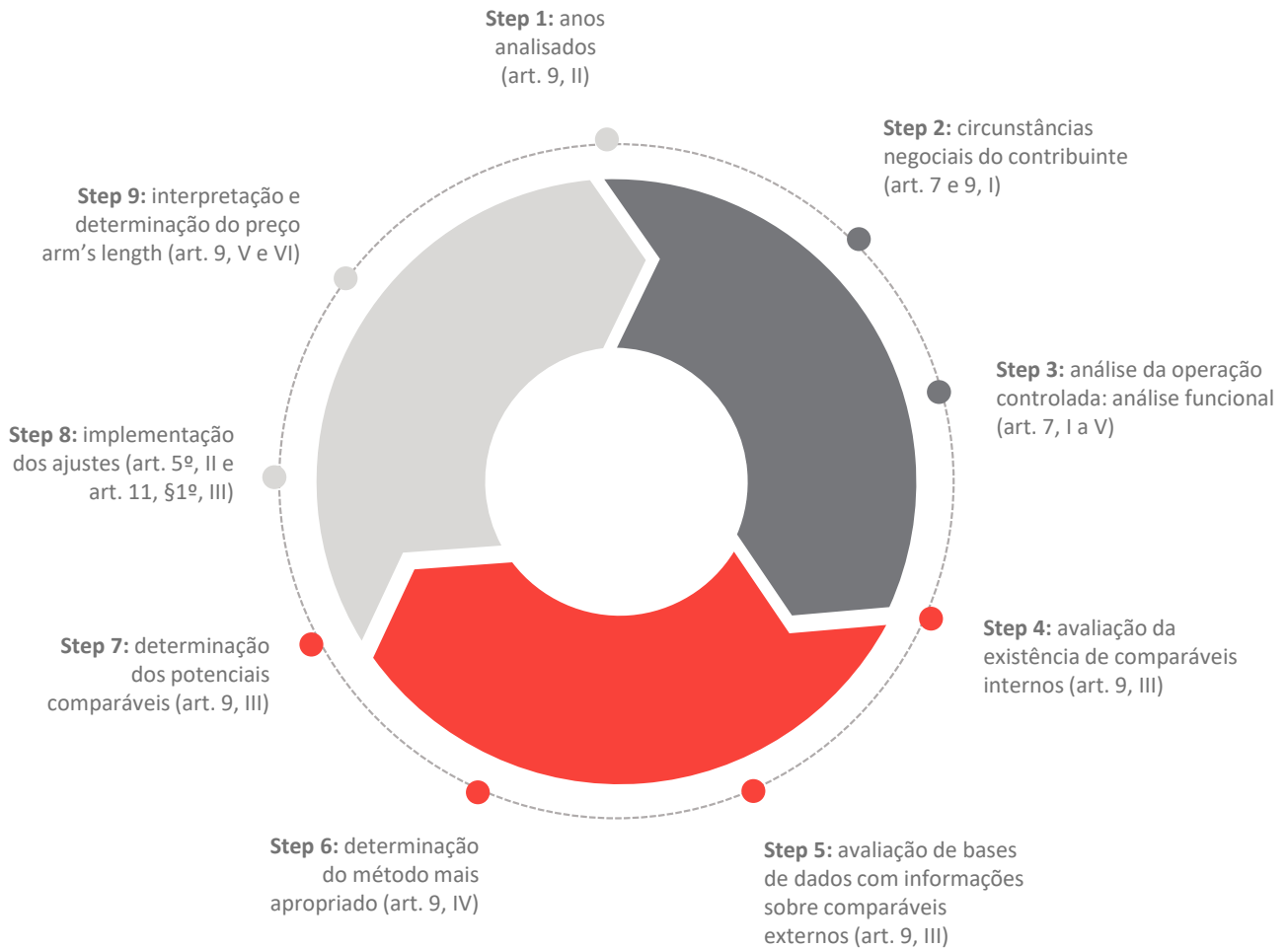
17/10 – Serviços intragrupo e compartilhamento de custo

14/11 – Documentação (master file e local file)

Para se inscrever em alguma das datas, [clique aqui](#) para enviar um email ao Marketing do KLA. No e-mail, informe seu nome, empresa onde trabalha e as datas de sua preferência. Os eventos são apenas presenciais, e as vagas são limitadas

9 Steps do Transfer Pricing

Guidelines para Avaliação de Comparáveis



Delineamento da transação controlada

Step 1: anos analisados (art. 9, II)

Step 2: circunstâncias negociais do contribuinte (art. 7 e 9, I)

Step 3: análise da operação controlada: análise funcional (art. 7, I a V)

Análise de Comparabilidade

Step 4: avaliação da existência de comparáveis internos (art. 9, III)

Step 5: avaliação de bases de dados com informações sobre comparáveis externos (art. 9, III)

Step 6: determinação do método mais apropriado (art. 9, IV)

Step 7: determinação dos potenciais comparáveis (art. 9, III)

Step 8: implementação dos ajustes (art. 5º, II e art. 11, §1º, III)

Step 9: interpretação e determinação do preço arm's length (art. 9, V e VI)

Delineamento da transação e análise de comparabilidade

Formato da documentação de TP

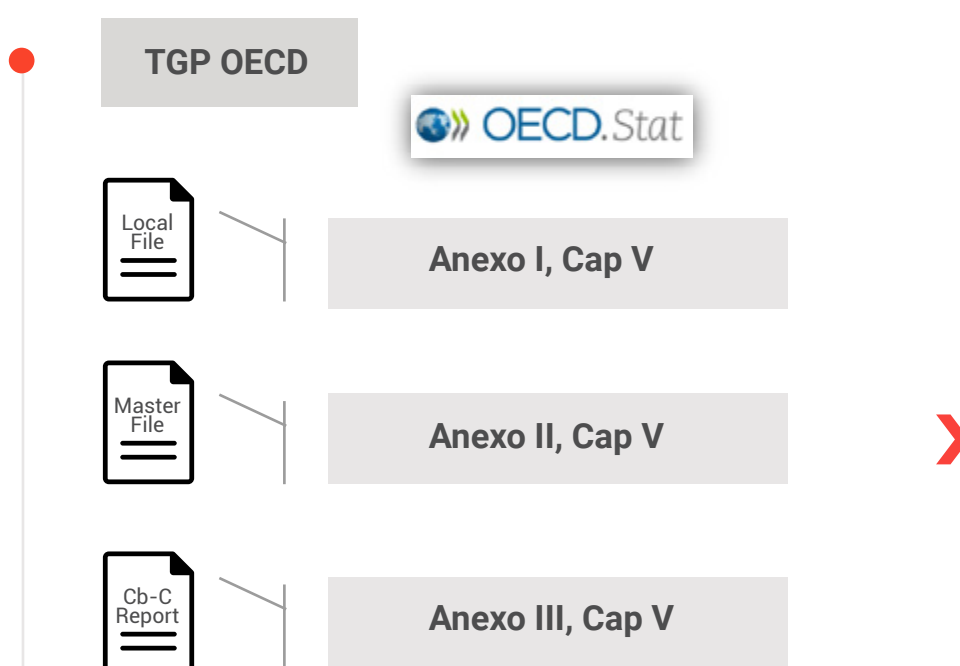
Documentação a ser preparada em 2023/24

Da Documentação e Penalidades

Art. 35. O contribuinte apresentará a documentação e fornecerá as informações para demonstrar que a base de cálculo dos tributos [...] relativas às suas transações controladas está em conformidade com o princípio previsto no art. 2º, incluídas aquelas necessárias ao **delineamento da transação** e à **análise de comparabilidade**, e aquelas relativas:

- I - às transações controladas;
- II - às partes relacionadas envolvidas nas transações controladas;
- III - à estrutura e às atividades do grupo multinacional a que pertence o contribuinte e às demais entidades integrantes; e
- IV - à alocação global das receitas e dos ativos e ao imposto sobre a renda pago pelo grupo a que pertence o contribuinte, juntamente com os indicadores relacionados à sua atividade econômica global.

§ 2º [a RFB] disciplinará a forma pela qual serão prestadas as informações [...], inclusive quanto à apresentação da documentação prevista nesta Medida Provisória relativa ao **primeiro ano-calendário** de sua aplicação, de forma a conceder **prazo adicional** para o atendimento das obrigações acessórias decorrentes da alteração da legislação.



Delineamento e Comparabilidade

Etapas interconectadas da análise de TP

Delineamento da transação controlada

Art. 7º O delineamento da transação controlada a que se refere o inciso I do caput do art. 6º será efetuado com fundamento na análise dos fatos e das circunstâncias da transação e das evidências da conduta efetiva das partes com vistas a identificar as relações comerciais e financeiras entre as partes relacionadas e as **características economicamente relevantes associadas** a essas relações, considerados, ainda:

- I - os termos contratuais da transação [...]
- II - as funções desempenhadas pelas partes da transação, considerados os ativos utilizados e os riscos economicamente significativos assumidos;
- III - as características específicas dos bens, direitos ou serviços objetos da transação controlada;
- IV - as circunstâncias econômicas das partes e do mercado em que operam; e
- V - as estratégias de negócios e outras características consideradas economicamente relevantes. [...]

Análise de Comparabilidade

Art. 9º A análise de comparabilidade será realizada com o objetivo de comparar os termos e as condições da transação controlada, delineada de acordo com o disposto no art. 7º, com os termos e as condições que seriam estabelecidos entre partes não relacionadas em transações comparáveis, e considerará inclusive:

- I - as **características economicamente relevantes** da transação controlada e das transações entre partes não relacionadas;
- II - a data em que a transação controlada e as transações entre partes não relacionadas foram realizadas [...];
- III - a disponibilidade de informações de transações [...];
- IV - a seleção do método mais apropriado e do indicador financeiro a ser examinado;
- V - a existência de incertezas na precificação ou na avaliação existentes no momento da realização da transação controlada [...]; e
- VI - a existência e a relevância dos efeitos de sinergia de grupo [...]

Orientações das Diretivas da OCDE

TPG 1.36 OECD

Características economicamente relevantes (5 elementos do delineamento)

- As condições contratuais da transação (D.1.1).
- As funções desempenhadas por cada uma das partes na transação, levando em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos, incluindo como essas funções dizem respeito à geração mais ampla de valor pelo grupo multinacional ao qual as partes pertencem, as circunstâncias que cercam a transação e as práticas da indústria (D.1.2).
- As características dos bens transferidos ou serviços prestados (D.1.3).
- As circunstâncias econômicas das partes e do mercado em que as partes operam (D.1.4).
- As estratégias comerciais das partes (D.1.5). **(TPG 1.36)**

Delineamento e Comparabilidade

Termos contratuais da transação

Delineamento da transação controlada (Art. 7º)



I - os **termos contratuais da transação**, que derivam tanto dos documentos e dos contratos formalizados como das evidências da conduta efetiva das partes;

Fontes para identificação dos termos contratuais

1 **Contratos escritos**, se houver, são o ponto de partida do delineamento das transações

2 Exemplos de **elementos** a serem identificados nos contratos:

- Divisão de responsabilidades, obrigações e direitos;
- Assunções de riscos, existência de garantias, concessões de crédito;
- Critérios de fixação de preço;
- Direitos de revisões/modificações do contrato.

3 Contratos devem ser **suplementados com informações adicionais**:

- Outros documentos e comunicações entre as partes;
- Informações disponível em websites (p.ex. listas de preços);
- Demonstrações financeiras (mapeamento de despesas);
- Documentos submetidos a outras autoridades governamentais;
- Entrevistas com staff, visita às instalações da empresa (mapeamento de pessoas, suas funções e centros de decisão)



Análise funcional (FAR)

Delineamento da transação controlada (Art. 7º)



II - as funções desempenhadas pelas partes da transação, considerados os ativos utilizados e os riscos economicamente significativos assumidos;

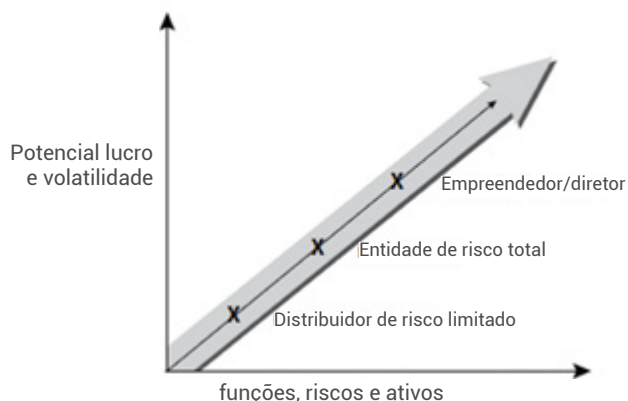


Consequências da Análise Funcional

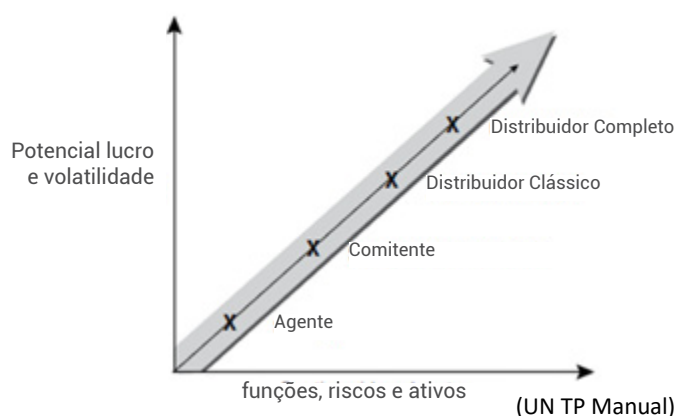
Caracterização da entidade testada: rotulação, comparabilidade

Definição do nível de lucratividade: quanto mais FAR, mais lucro (e mais difícil é a comparabilidade)

A relação entre funções, riscos, ativos e potencial lucro



Diferentes tipos de operações de distribuição

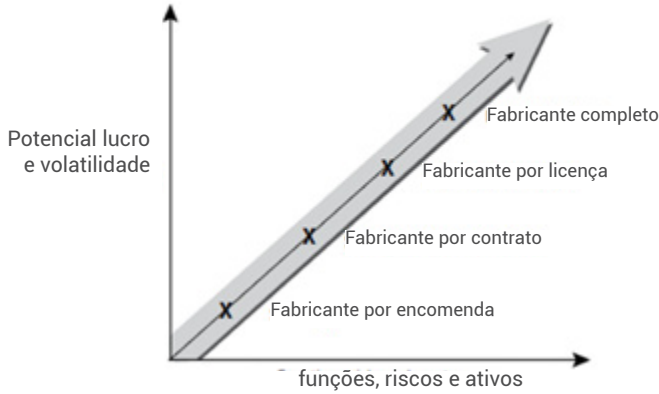


Delineamento e Comparabilidade

Análise funcional (FAR)

Riscos e funções por tipos de produtor

Diferentes tipos de operações de fabricação



(Business models, Herksen, M., TP & business restructurings, IBFD, 2009)

Funções / riscos	Fabricante completo	Fabricante por licença	Fabricante por contrato	Fabricante por encomenda
Compras de matérias-primas	●	●	●	
Consignação de matérias-primas				●
Planejamento de produção	●	●	●	●
Intangíveis rotineiros	●	●	●	●
Intangíveis de produção específicos e valiosos	●	⊙		
P&D	●			
Manufatura	●	●	●	●
Propriedade sobre os bens	●	●	●	
Montagem e embalagem	●	●	●	●
Armazenagem e logística	●	●	●	⊙
Fixação de preço	⊙	●		
Faturamento e cobrança	●	●	●	
Marketing e propaganda	●	●		
Controle de qualidade	●	●	●	●
Vendas e distribuição	●	●		
Suporte pós-vendas	●	●		
Garantia e reparos	●	⊙		
Funções administrativas gerais	●	●	●	●
Risco de P&D	●			
Risco de mercado	●	●		
Risco de inventário	●	●	●	
Risco operacional	●	●	●	●
Risco de variação cambial	●	●		
Risco de responsabilidade (sobre o produto)	●	●	⊙	
Risco de inadimplência	●	●	●	

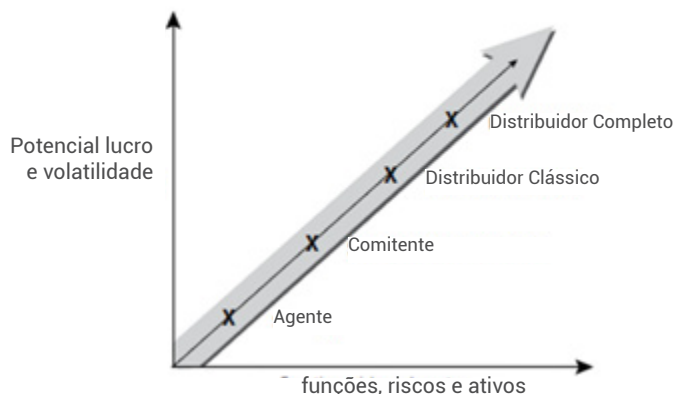
Delineamento e Comparabilidade

Análise funcional (FAR)



Riscos e funções por tipos de distribuidor

Diferentes tipos de operações de distribuição



(Business models, Herksen, M., TP & business restructurings, IBFD, 2009)

Funções / riscos	Agente	Comitente	Distribuidor clássico (buy/sell)	Distribuidor completo
Propriedade sobre os bens			●	●
Armazenagem e logística			⊙	●
Planejamento de compras				●
Marketing e propaganda	●	●	⊙	●
Controle de qualidade				●
Fixação de preço				●
Vendas e distribuição	●	●	●	●
Suporte pós-vendas				●
Garantia e reparos				●
Faturamento e cobrança		●	●	●
Funções administrativas gerais	●	●	●	●
Risco de P&D				
Risco de mercado	⊙	●	●	●
Risco de inventário				●
Risco operacional				
Risco de variação cambial				●
Risco de responsabilidade (sobre o produto)			●	●
Risco de inadimplência			●	●

Delimitação da transação controlada

Mapeamento de riscos

Etapas da análise de riscos

Etapa 1: Identificação dos riscos economicamente significativos

Etapa 2: Assunção contratual dos riscos pelas partes

Etapa 3: Análise funcional dos riscos

Etapa 4: Teste de consistência entre o contrato e a conduta das partes

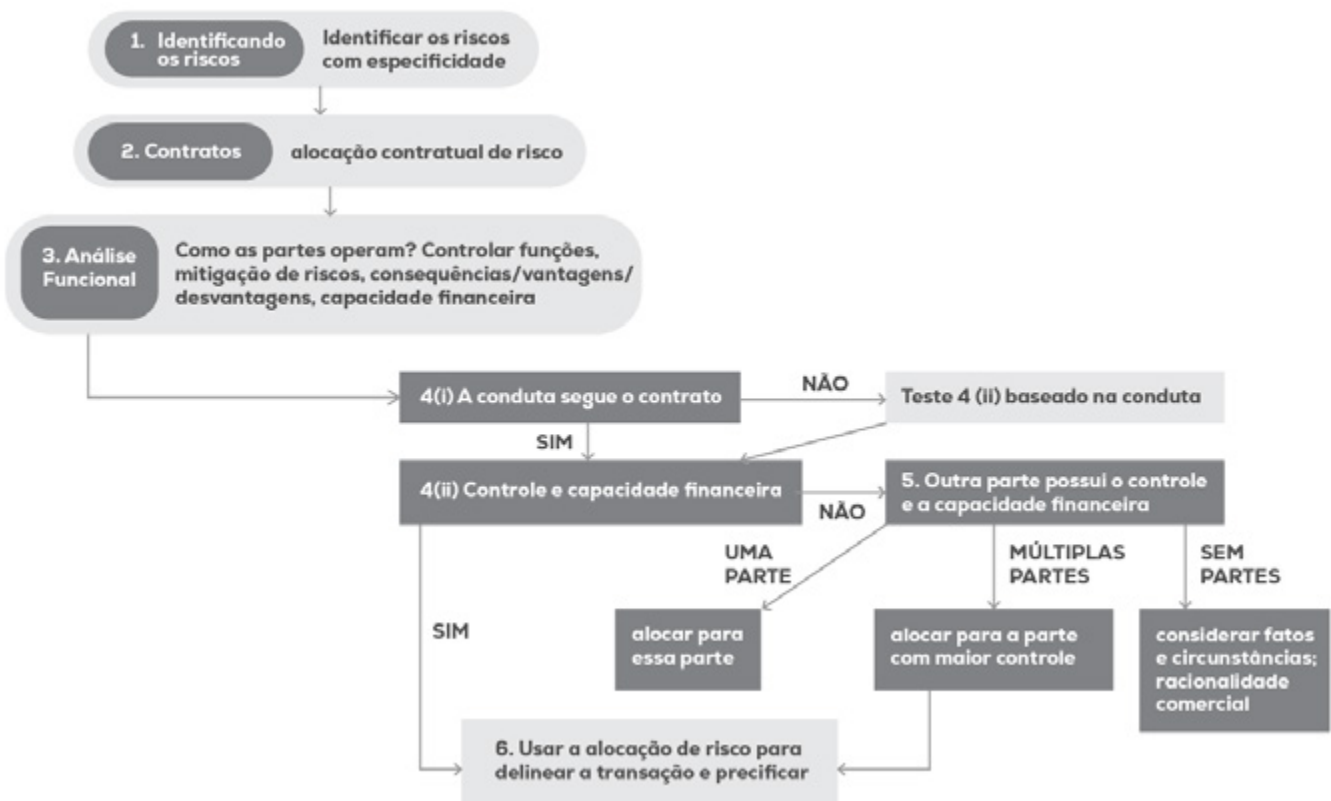
Etapa 5: Alocação de riscos consistente com a realidade

Etapa 6: Precificação dos riscos com remuneração de funções de administração dos riscos

Na análise funcional é fundamental identificar qual empresa:

- executa funções de controle e funções de mitigação de risco,
- sofre consequências positivas ou negativas dos impactos concretos dos riscos,
- tem a capacidade financeira de assumir o risco.

Etapas da análise de riscos



Mapeamento de funções, ativos e riscos

“Star chart” para análise das transações entre empresas relacionadas

Símbolos	Padrões do nível de riscos comparativos	Padrões do nível de comparativos funcionais	Padrões do nível de comparativos funcionais
-	Sem risco	Sem função	Sem ativos
✓	Baixo risco	Menos funções	Alguns ativos
✓✓	Médio risco	Funções menores	Médios ativos
✓✓✓	Alto risco	Altas funções	Maioria dos ativos

(UN TP Manual)

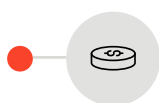
Exemplo de manufatura de produtos eletrônicos por B Co. com suporte tecnológico da A Co.

Categoria	Nível de intensidade	
	A Co	B Co
Desenvolvimento de mercado	x	xxx
Desenvolvimento do produto	xxx	xx
Manufatura	-	xxx
Controle de qualidade	xx	xxx
Atividades pós-vendas	-	xxx
Funções gerais de gerenciamento	-	
Determinação da estratégia corporativa	x	xxx
Finança, contabilidade, tesouraria e jurídico	-	xxx
Gerenciamento dos recursos humanos	-	xxx

(UN TP Manual)

Análise funcional (FAR)

Delineamento da transação controlada (Art. 7º)



III - as características específicas dos bens, direitos ou serviços objetos da transação controlada;

IV - as circunstâncias econômicas das partes e do mercado em que operam; e

V - as estratégias de negócios e outras características consideradas economicamente relevantes. [...]

Características específicas dos bens, serviços e direitos

Diferenças nas características específicas dos bens ou serviços geralmente contribuem para diferenças nos seus preços no mercado.

Características comparativas importantes:

Bens: características físicas, qualidade, confiabilidade, disponibilidade e volume do fornecimento

Serviços: natureza e extensão dos serviços

Intangíveis: forma da transação (p.ex licença vs. venda), tipo de ativo (patente, marca, know how), duração e grau da proteção, benefícios antecipados no uso da propriedade.

Método	Impacto na comparação	Medida
PIC	Alto	Ajustes necessários
PRL / MCL	Menos provável	Avaliar se ajustes são necessários
MLT / MDL	Baixo	Avaliar se ajustes são necessários

Similaridades funcionais são mais importantes do que similaridades de produtos.

Ajustes são necessários no PRL, MCL, MLT e MDL se houver diferenças de funções exercidas

Circunstâncias econômicas das partes e do mercado

- Localização geográfica do mercado;
- Tamanho do mercado;
- Nível do mercado (por exemplo, varejo ou atacado);
- Concorrência no mercado e as posições competitivas relativas dos compradores e vendedores;
- Disponibilidade de substitutos;
- Regulamentações governamentais do mercado;
- Níveis de oferta e demanda;
- Poder de compra do consumidor;
- Custos de produção específicos do local, incluindo os custos de terra, mão de obra, capital, custos de transporte etc.;
- Condições econômicas da indústria em geral, os principais impulsionadores de valor na indústria;
- A existência de um ciclo (econômico, de negócios ou de produto); e
- Outros fatores relevantes.

● Economias típicas do local (Location savings)

- Custos de mão de obra;
- Custos de matéria-prima;
- Custos de transporte;
- Aluguel;
- Custos de treinamento;
- Subsídios;
- Incentivos incluindo isenções fiscais; e
- Custos de infraestrutura.

● Vantagens específicas do local

- Mão de obra qualificada e conhecimento altamente especializado;
- Proximidade com o crescente mercado local/regional;
- Ampla base de clientes com maior capacidade de gastos;
- Infraestrutura avançada (p.ex., redes de informação/comunicação, sistema de distribuição); ou
- Prêmio de mercado.

Estratégias de negócios



Estratégias de penetração no mercado



Estratégias de expansão no mercado



Estratégias de manutenção do mercado

Principais medidas para expansão

- Atração de usuários de marcas concorrentes;
- Abordagem dos usuários atuais para aumentar o uso;
- Atração de não usuários da categoria de produto.



Táticas de mercado

- **Abaixar o preço de seus produtos temporariamente**, oferecendo descontos no produto para se tornar extremamente competitivo no mercado; e
- Aumentar as despesas de marketing e vendas por meio do aumento da propaganda;
- **Atividades de promoção de vendas** (descontos, amostras grátis, garantias estendidas)
- Aumentar as atividades de marketing (número de vendedores, comissionistas ou distribuidores)
- Aumentar o valor dos pagamentos de incentivos feitos a comissionistas ou distribuidores.



Principais fatores de comparação

I - as **características economicamente relevantes** da transação controlada e das transações entre partes não relacionadas;

II - a **data** em que a transação controlada e as transações entre partes não relacionadas foram realizadas, de forma a assegurar que as **circunstâncias econômicas** das transações que se pretende comparar **sejam comparáveis**;

III - a **disponibilidade de informações** de transações entre partes não relacionadas, que permita a **comparação de suas características economicamente relevantes**, com vistas a identificar as transações comparáveis mais confiáveis realizadas entre partes não relacionadas;

IV - a seleção do **método mais apropriado** e do **indicador financeiro** a ser examinado;

V - a existência de **incertezas na precificação** ou na avaliação existentes no momento da realização da transação controlada e se tais incertezas foram endereçadas assim como partes não relacionadas teriam efetuado em circunstâncias comparáveis, considerada inclusive a adoção de mecanismos apropriados de forma a assegurar o cumprimento do princípio previsto no art. 2º; e

VI - a existência e a relevância dos **efeitos de sinergia** de grupo, nos termos do disposto no art. 10.

Análise de comparabilidade

Seleção de comparáveis



Método **Adivito**

Preparação manual de lista de empresas similares concorrentes conhecidas

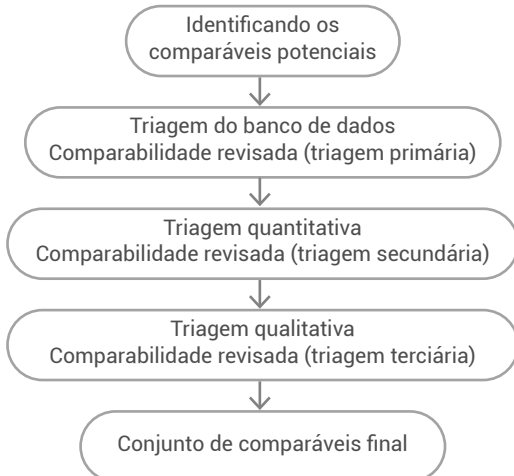


Método **Dedutivo**

Pesquisa em bases de dados, com confirmação/rejeição justificada de dados

Crítérios quantitativos na seleção de dados/empresas comparáveis

Crítérios de seleção	Justificativas
Dimensão em termos de Vendas, Ativos ou Número de Empregados.	O tamanho da transação em valor absoluto ou proporcional ao atividades das partes pode afetar as posições competitivas relativas do comprador e do vendedor e, portanto, a comparabilidade.
Relevância de intangíveis, como proporção do Valor Líquido de Intangíveis/Total Valor do Ativo Líquido, ou proporção de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)/Vendas	Podem ser usados, por exemplo, para excluir empresas com intangíveis valiosos ou atividades significativas de P&D quando a parte testada não usa ativos intangíveis valiosos nem participa de atividades significativas de P&D.
Importância das exportações (Exportações/Total Vendas)	Pode ser relevante em determinados setores/mercados
Importância dos estoques em valor absoluto ou relativo	Pode ser relevante em determinados setores/mercados
Outros critérios de exclusão de terceiros que sejam especialmente especiais situações como empresas iniciantes, empresas falidas, etc.	Quando tais situações peculiares obviamente não são comparações apropriadas



Análise qualitativa / interpretação dos dados

- Pesquisas adicionais de dados públicos das empresas selecionadas
- Análise de dados das demonstrações financeiras
- Ajustes de comparabilidade

Análise de comparabilidade

Ajustes de comparabilidade

Ajustes contábeis

- Diferenças de classificação contábil
- Diferenças decorrentes da norma contábil aplicável

P. ex.: métodos de custeio direto vs. indireto (depreciação, gastos de folha etc.)
descontos sobre vendas (dedução de vendas ou despesa de marketing)
despesas de P&D (despesas operacionais ou custo de vendas)

Ajustes de itens de balanço / ajustes de capital de giro

- Diferenças em níveis de valores recebíveis, contas a pagar, estoques (ajustes de CCL)

Outros ajustes

- Ajustes customizados para permitir comparabilidade de funções



Método mais apropriado e indicadores financeiros

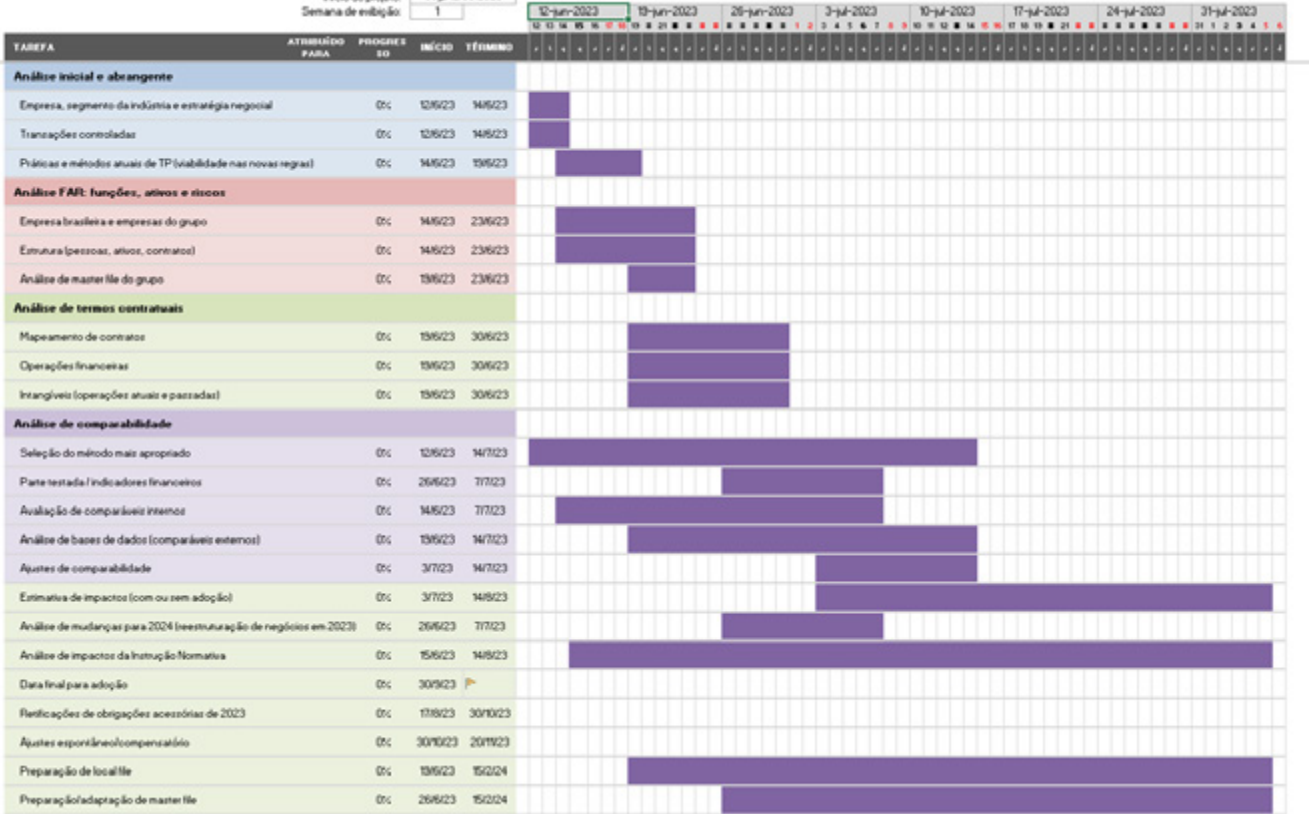
Indicador	Explicação	Fórmula	Setor apropriado
Retorno sobre ativos (ROA)	Lucro operacional dividido pelos ativos operacionais (normalmente apenas ativos tangíveis)	$\frac{EBIT}{Ativos\ operacionais}$	Manufatura
Retorno sobre o Capital Empregado (ROCE)	Lucro operacional dividido pelo capital empregado, que geralmente é calculado como o total de ativos menos caixa e investimentos	$\frac{EBIT}{Total\ de\ ativos - ativos\ não\ operacionais\ (incl.\ caixa)}$	Manufatura (com alto Capex)
Margem Operacional (IMO)	Lucro operacional dividido pelas vendas	$\frac{EBIT}{Vendas}$	Atividades de marketing, vendas e distribuição
Retorno sobre os custos totais (ROTC)	Lucro operacional dividido pelos custos totais	$\frac{EBIT}{CPV\ ou\ CSV}$	Manufatura ou serviços
Berry ratio	Lucro bruto dividido pelas despesas operacionais	$\frac{Lucro\ bruto}{Despesas\ operacionais}$	Serviços e atividades de distribuição Fabricantes por encomenda ou contrato

Fluxo de trabalho de preços de transferência

Adoção em 2023 ou Preparação para 2024

Nononon Nonono do Brasil Ltda.

Início do projeto: 12/06/2023
Semana de emissão: 1



Nosso time

Planejamento Tributário e tributos diretos



Victor Polizelli



Luis Flávio Neto



Henrique Lopes



Juliana Nunes

Econômico e Concorrencial



Marcelo Laplane

**KL
A**

KLA Advogados

klalaw.com.br

+55 11 3799-8100

contato@klalaw.com.br

