

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA EM EMPRESAS MULTINACIONAIS

Jaime E. Fensterseifer*

SÍNTESE

O estudo discute os principais fatores que afetam as decisões de preços de transferência em empresas multinacionais. Uma análise detalhada da influência dos fatores impostos e tarifas na determinação de políticas de preços de transferência é apresentada, bem como suas implicações para os países hospedeiros.

INTRODUÇÃO

A teoria do comércio internacional supõe que as transações internacionais são empreendidas entre compradores e vendedores independentes, a preços determinados pelo mercado. A realidade, no entanto, é bastante distinta. Com base em dados que cobrem o período 1962-69, Lall (1973) estimou que um quarto a um terço de todo o comércio internacional de produtos manufaturados é conduzido entre firmas pertencentes à mesma corporação, a preços (de transferência) que podem diferir significativamente dos preços do mercado mundial. E como essas transações intrafirma tendem a aumentar à medida que as empresas multinacionais (EMNs) crescem e expandem suas atividades, pode-se afirmar que atualmente a participação do comércio intrafirma nas transações internacionais é ainda mais significativa.

As EMNs tendem a ser verticalmente integradas, produzindo a maioria dos produtos intermediários necessários a seus processos produtivos, bem como uma vasta gama de produtos finais. Esses produtos intermediários podem ser produzidos por uma subsidiária em determinado país, remetidos a uma subsidiária localizada em outro país onde sofrerão processos adicionais de transformação, enquanto a montagem final pode ocorrer ainda em outro país. À medida que esses produtos intermediários se movimentam através do processo de produção de subsidiária a subsidiária, tornam-se parte do comércio internacional, e seus preços (de transferência) serão fixados de acordo com considerações diferentes daquelas que determinam preços competitivos de mercado.

Como os lucros das subsidiárias de uma EMN são altamente sensíveis a preços de transferência, existem fortes incentivos para a manipulação desses preços, objetivando a transferência de lucros entre as subsidiárias ou das subsidiárias para a matriz, ou seja, a alocação dos lucros onde for considerado mais conveniente. A situação aproxima-se de um jogo de soma zero, no sentido de que qualquer aumento nos lucros de uma subsidiária deve ocorrer a expensas de outra. A manipulação de preços de transferência constitui, segundo Leme (1980), um dos mais fortes argumentos contra as EMNs.

As EMNs, no entanto, não têm liberdade total para determinar preços de transferência arbitrariamente¹. Fatores ambientais como atitude dos governos, legislação *anti-dumping* e fatores políticos e culturais restringem suas ações. Existem, entretanto, limites bastante amplos de preços de transferência que satisfazem essas restrições², o que oferece à EMN um veículo extremamente importante para alocar seus lucros nos países considerados mais favoráveis, permitindo contornar uma série de restrições impostas pelos países hospedeiros, como remessa de dividendos, *royalties* e *management/technical fees*. Por meio do uso de baixo ou alto preço de transferência (isto é, de subfaturamento ou de sobrefaturamento), dentro dos limites viáveis, a EMN pode transferir fundos de um país a outro na busca de um ou mais objetivos como maximização dos lucros da corporação como um todo, minimização do pagamento de impostos e tarifas de importação, transferência de fundos entre as subsidiárias ou minimização de riscos, entre outros.

O objetivo deste estudo consiste em analisar a temática de preços de transferência em EMNs a fim de obter um referencial a partir do qual estudos posteriores possam ser desenvolvidos. Trata-se, portanto, da primeira etapa de um trabalho mais amplo sobre um tema ainda pouco difundido no Brasil. Nesta fase inicial do trabalho não existe a preocupação de colocar a temática dentro de um contexto brasileiro, em termos de implicações específicas das práticas das EMNs. A preocupação é tão-somente analisar o tema de forma que possa servir de ponto de partida para pesquisas posteriores sobre as políticas de preços de transferência das EMNs que operam no Brasil e de suas conseqüências.

Este estudo está organizado da seguinte maneira. A seguir apresenta-se uma análise dos principais fatores que afetam a determinação de preços de transferência pelas EMNs. Uma análise mais aprofundada dos fatores impostos e tarifas é desenvolvida na seção seguinte. Depois são descritas algumas evidências dos usos e manipulações de

¹ Algumas investigações têm revelado total arbitrariedade na fixação desses preços. Ver o caso da Colômbia na seção "Evidências de Usos de Preços de Transferências."

² Para uma discussão desses limites, ver Arpan (1972), Nieckels (1976) ou Lall (1973).

* Professor e Pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

preços de transferência a partir de levantamentos e investigações realizados. Na última seção são tecidas algumas considerações finais sobre o tema.

FATORES QUE INDUZEM AO USO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Nesta seção são descritos os principais fatores que influenciam as decisões de preços de transferência na obtenção de diversos objetivos da empresa. Objetivos esses que podem ser alcançados através da determinação de preços apropriados dentro dos limites viáveis.

Impostos Sobre os Lucros

Preços de transferência podem ser usados para minimizar o total de impostos sobre o lucro da EMN como um todo. Se os impostos no país A forem mais baixos do que no país B, existirá um incentivo para transferir lucros de B para A. Essa alocação de lucros pode ser alcançada via baixo preço de transferência dos bens que são transferidos da subsidiária do país onde os impostos são mais altos (B) para o de impostos mais baixos (A).

A existência de taxas diferentes de impostos em diferentes países tem levado algumas EMNs a estabelecerem subsidiárias em países com baixos impostos (*tax havens*) com o objetivo de acumular o lucro nesses países, reduzindo, assim, a conta de impostos da corporação como um todo. A Pittsburgh Plate Glass Company (PPG), para citar apenas um exemplo (extraído de Mason et alii, 1975), estabeleceu uma subsidiária na Suíça (onde o imposto sobre o lucro é mais baixo), para a qual vendia lâminas de vidro. Esse vidro era, então, revendido para duas subsidiárias da PPG no Canadá, as quais o transformavam numa série de produtos. O vidro, naturalmente, era remetido diretamente ao Canadá, passando pela subsidiária suíça apenas no papel. Através de um baixo preço de transferência para a subsidiária suíça, esta registrava lucros substanciais que, do contrário, seriam obtidos pelas subsidiárias canadenses ou pela matriz americana, minimizando assim o total de impostos pagos pela corporação como um todo.

Tarifas

Assim como baixos impostos em determinados países proporcionam um incentivo para transferir produtos para subsidiárias localizadas nesses países a baixos preços, também as tarifas impostas pelos governos desses países sobre importações proporcionam esse incentivo, uma vez que as tarifas são geralmente proporcionais ao valor das mercadorias importadas, isto é, *ad valorem*.

O total das tarifas pagas pela corporação pode ser minimizado por meio do uso do preço de transferência mais baixo possível. Mas se por um lado um baixo preço de transferência minimiza o montante de tarifas, por outro aumenta os lucros da subsidiária importadora e, conseqüentemente, os impostos sobre o lucro. Se os impostos forem altos no país hospedeiro da subsidiária, existirá um efeito neutralizador entre impostos e tarifas. Essa interdependência entre estrutura tarifária e de impostos e suas conseqüências para a determinação de uma política ótima de preços de transferência é analisada detalhadamente na seção seguinte, bem como suas implicações para os países hospedeiros.

Restrições nas Remessas de Lucros

Uma situação muito comum em países em desenvolvimento, com preocupações em controlar seus déficits de balanço de pagamentos e em aumentar o benefício dos investimentos estrangeiros, é a imposição de restrições nas remessas de lucros ao exterior. As EMNs operando nesses países podem contornar facilmente essa situação via preço de transferência³. Basta, para tanto, instruir as subsidiárias que transferem produtos a esses países a fazê-lo a altos preços, o que equivale a transferir fundos para fora desses países. Essa prática pode, no entanto, conflitar com os objetivos de minimizar impostos e tarifas. Um preço de transferência mais alto implica maiores despesas com tarifas; e se os impostos forem mais elevados nos países das subsidiárias exportadoras do que no da importadora, então os lucros estarão sendo acumulados em países de altos impostos. Esse segundo problema pode ser contornado, no entanto, através do uso de uma subsidiária de vendas localizada num país de baixos impostos. Nesse caso os lucros seriam não apenas extraídos do país com restrições, mas também transferidos para um país onde o imposto sobre os lucros é menor. A exemplo do caso da PPG, citado acima, os produtos seriam despachados diretamente das subsidiárias exportadoras às importadoras e apenas o *paperwork* passaria pela subsidiária de vendas, onde ficaria registrado o lucro. Essa tática de usar altos preços de transferência pode ser também aplicada a uma subsidiária altamente lucrativa na qual a EMN não deseja reinvestir os lucros. Nesse caso os lucros seriam remetidos via preço de transferência para as subsidiárias supridoras desta.

Estratégia Competitiva

Preços de transferência podem servir como instrumento de estratégia competitiva de uma EMN. Baixos preços de transferência a uma subsidiária podem ser usados com o objetivo de torná-la mais competitiva e de desencorajar a entrada de empresas locais no mercado, ou mesmo outras EMNs. Empresas verticalmente integradas, por seu turno, tendem a concentrar os lucros no estágio de produção onde existe menor concorrência. Dessa maneira, competidores nos estágios finais de produção podem ser desencorajados de permanecer nesse mercado, e potenciais competidores desencorajados de entrar, devido aos baixos lucros que podem ser obtidos em decorrência de altos preços de transferência e de mercado (vendas externas da EMN) nos estágios iniciais de produção⁴.

Existência de Acionistas Locais

A existência de acionistas locais em uma subsidiária pode induzir a EMN a usar altos preços de transferência para as importações desta subsidiária. Existem três fortes razões que podem fazer com que isso ocorra: primeiro, para aumentar sua parcela do lucro total às custas dos acionistas locais; segundo, para inflar o valor inicial de equipamento fornecido como participação no capital; e, terceiro, para agir em conluio com os parceiros locais e

³ O preço de transferência torna-se um instrumento ainda mais importante quando também os pagamentos de royalties e management fees são controlados pelos governos hospedeiros.

⁴ A indústria do petróleo oferece um exemplo dessa prática. Ver Mason et alii (1975).

acumular fundos no estrangeiro (Lall, 1973). Lall considera que a tentação para esse tipo de conluio é particularmente forte em países onde o Governo impõe exigências estritas no sentido de haver participação de capital local nos empreendimentos das EMNs, que por sua vez satisfazem essa exigência através da venda de ações a investidores locais pertencentes à classe influente, como *traders*, grandes proprietários de terra e mesmo oficiais de governo, e não propriamente a empresários locais.

A existência de acionistas locais cria um problema especial em relação a preços de transferência, pois a maximização dos lucros locais pode não atender aos objetivos globais da EMN, isto é, pode ser subótimo do ponto de vista da corporação como um todo. Em muitas situações esse conflito de interesses é irreconciliável. A Ford Motor Company, por exemplo, quando decidiu racionalizar sua produção numa escala mundial, com cada divisão se especializando em determinados produtos e componentes, viu-se forçada a abandonar sua política de *joint-ventures*, em parte devido ao problema de preços de transferência. Pelas mesmas razões a General Motors praticamente nunca operou através de *joint-ventures* (Eiteman & Stonehill, 1979).

Risco e Incerteza

A EMN está sujeita a várias pressões nos diferentes países em que opera, que podem pôr em risco sua lucratividade a longo prazo, ou mesmo sua existência. Alguns países podem ser considerados de alto risco pela ameaça de restrições nas remessas de lucros, nacionalização ou expropriação, desvalorizações periódicas e uma série de pressões políticas e sociais. Nessas situações a EMN pode adotar uma estratégia a longo prazo de remeter lucros para fora desses países através do uso judicioso de preços de transferência.

ESTRUTURA DE IMPOSTOS E TARIFAS E PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Nesta seção deriva-se uma simples fórmula para a determinação de preços de transferência, levando em conta apenas dois fatores: impostos e tarifas. Trata-se de uma análise simplista, uma vez que os preços de transferência são influenciados por vários outros fatores (conforme discutido na seção anterior), mas que serve para ilustrar o efeito conjunto desses dois importantes fatores na determinação de uma política ótima de preços de transferência, bem como suas implicações para os países hospedeiros das EMNs.

Sem perda de generalidade, considera-se uma EMN com uma subsidiária no país 1 e outra no país 2, com a subsidiária 1 exportando para a subsidiária 2 q_{12} unidades de determinado produto⁵. Seja:

- c_1 = custo unitário do produto para a subsidiária 1;
- P_{2m} = preço de venda do produto pela subsidiária 2 no mercado;
- τ_i = imposto sobre o lucro no país $i, i = 1, 2$;
- t_2 = tarifa de importação para o produto transferido, no país 2;
- x_{12} = preço de transferência do produto da subsidiária 1 à subsidiária 2.

⁵ A análise desenvolvida nessa seção é válida para qualquer número de subsidiárias e países e para qualquer configuração de fluxo de bens entre as subsidiárias.

O objetivo é determinar o preço de transferência (x_{12}) de modo a maximizar o lucro (Π) da EMN como um todo, sujeito à restrição de que x_{12} esteja entre o mínimo e o máximo preço de transferência admissível, p_{12} e P_{12} respectivamente. A suposição é de que os preços de transferência são estabelecidos centralizadamente pela EMN⁶. Pode-se formular, então, o problema da seguinte forma:

$$\text{Maximizar } \Pi = q_{12} \{ (x_{12} - c_1) (1 - \tau_1) + [P_{2m} - x_{12} (1 + t_2)] (1 - \tau_2) \} \text{ sujeito à } p_{12} \leq x_{12} \leq P_{12} \quad (1)$$

O primeiro termo na expressão de Π representa o lucro da subsidiária 1 e o segundo, o lucro da subsidiária 2.

Após algumas manipulações algébricas e a eliminação de termos constantes, obtém-se a seguinte formulação equivalente a (1):

$$\text{Maximizar } \Pi = q_{12} [\tau_2 - \tau_1 - t_2 (1 - \tau_2)] x_{12} \text{ sujeito à } p_{12} \leq x_{12} \leq P_{12}$$

Para encontrar o valor ótimo de x_{12} basta examinar o sinal de seu coeficiente na função-objetivo.

Define-se

$$r_{12} = \tau_2 - \tau_1 - t_2 (1 - \tau_2). \quad (2)$$

Assim, se r_{12} for positivo, a EMN maximizará seu lucro (ou, equivalentemente, minimizará os impostos e tarifas) utilizando o preço de transferência mais alto possível, isto é, $x_{12} = P_{12}$. Se r_{12} for negativo, o objetivo será atingido através do menor preço de transferência, isto é, $x_{12} = p_{12}$. Se r_{12} for zero, o preço do produto transferido da subsidiária 1 para a subsidiária 2 não terá nenhum efeito sobre os lucros da corporação como um todo. Essa regra para determinação do preço de transferência é independente do volume do fluxo de produto de 1 para 2. Isto é, se for vantajoso para a subsidiária 1 suprir a subsidiária 2, então o lucro depois dos impostos será maximizado se a regra acima for utilizada, *ceteris paribus*. Essa regra pode ser formalizada da seguinte maneira:

$$\text{Se } r_{12} \begin{cases} < 0, x_{12} = p_{12}; \\ > 0, x_{12} = P_{12}; \\ = 0, x_{12} = \text{qualquer valor entre } p_{12} \text{ e } P_{12}. \end{cases}$$

A expressão (2) pode ser escrita genericamente, e a regra acima aplicada a cada produto transferido (k) entre as subsidiárias (i e j):

$$r_{ij}^k = \tau_j - \tau_i - t_j^k (1 - \tau_j)$$

Se os preços de transferência forem negociados entre as subsidiárias, esses preços deverão desviar o mínimo possível daqueles obtidos pela regra acima, para o benefício da empresa como um todo. Em outras palavras, na acomodação de outros fatores que influenciam os preços de transferência, o desvio deve ser o menor possível em relação aos preços estabelecidos pela regra do r_{ij}^k .

Implicações da Regra

Se $\tau_i \geq \tau_j$ e se a subsidiária i exporta para a subsidiária j , ela o fará ao menor preço possível (P_{ij}), independentemente da tarifa de importação do produto no país j .

Se $\tau_i < \tau_j$, então o preço de transferência da subsidiária

⁶ A evidência mostra que essa é a situação mais comum. Ver a seção "Evidências de Usos de Preços de Transferência".

ria i para a subsidiária j depende da tarifa imposta pelo país j sobre o produto importado. O preço será o menor possível se

$$\tau_j - \tau_i < t_j^k (1 - \tau_j); \text{ será o maior possível se } \\ \tau_j - \tau_i > t_j^k (1 - \tau_j).$$

Assumindo que as EMNs se comportam da maneira descrita acima, qual deveria ser a política dos países hospedeiros em relação a elas?

A centralização das decisões de preços de transferência obviamente gera conflitos entre EMNs e os países que as hospedam, pois frequentemente esses preços não são do melhor interesse dos últimos⁷. Os países hospedeiros de subsidiárias importadoras tenderão a reagir às manipulações de preços de transferência objetivando a reduções de tarifas. Mas se um baixo preço de transferência reduz a arrecadação de tarifas, aumenta o lucro da subsidiária local e, conseqüentemente, os impostos coletados. Os ganhos com impostos podem ou não eliminar as perdas de tarifas. Existem, portanto, situações em que a política de preços de transferência da empresa multinacional é também do melhor interesse do país hospedeiro da subsidiária importadora.

Considere a situação em que a subsidiária i (no país i) exporta o produto k para a subsidiária j (no país j). Então, se

$$\tau_j - \tau_i - t_j^k (1 - \tau_j) < 0 \text{ e } \tau_j \geq t_j^k, \quad (3)$$

ou

$$\tau_j - \tau_i - t_j^k (1 - \tau_j) > 0 \text{ e } \tau_j \leq t_j^k, \quad (4)$$

os interesses tanto da EMN como do país hospedeiro da subsidiária importadora estarão servidos. Quando as condições acima não forem satisfeitas (e elas são bastante restritivas), o país hospedeiro perde. Não raro ocorre que a mesma subsidiária importa e exporta dentro de uma mesma corporação multinacional (isto é, ambas as transações são intrafirma). Isso ocorre tipicamente com EMNs verticalmente integradas, onde os produtos transferidos podem inclusive ser os mesmos, apenas adicionados de um estágio de produção. Mesmo que a condição (3) ou (4) seja satisfeita para as importações da subsidiária, o país hospedeiro pode ainda perder (em termos de impostos coletados), se as exportações dessa subsidiária forem efetuadas a baixo preço de transferência.

Apesar de a análise considerar apenas os impostos e tarifas, incentivos à exportação, limite nas remessas de dividendos e grau de controle acionário das subsidiárias pela EMN podem ser facilmente incorporados. Fowler (1978) apresenta uma análise, embora do ponto de vista da EMN apenas, que inclui os dois últimos fatores.

EVIDÊNCIAS DE USOS DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

A decisão de preços de transferência é altamente centralizada nas EMNs, sendo a participação das subsidiárias praticamente inexistente. Frequentemente os gerentes das subsidiárias não têm nem mesmo liberdade de rejeitar os preços fixados ou comprar de outros fornecedores, sendo o grau de controle exercido pelas EMNs sobre as operações das subsidiárias maiores nos países em desenvolvimento (Arpan, 1972).

⁷ Considera-se o interesse do país apenas no que concerne a impostos e tarifas.

A dificuldade na obtenção de evidência empírica sobre manipulações de preços de transferência é óbvia. A não ser nos casos em que efetivamente houve investigação por parte das autoridades fiscais, essa evidência deve ser fornecida pelas próprias EMNs, e certamente não é do interesse das mesmas divulgar os usos que fazem de preços de transferência.

Schulman (1975), por exemplo, através de entrevistas confidenciais junto a oito EMNs, obteve os seguintes resultados: apenas três das oito EMNs variavam preços de transferência de acordo com o ambiente internacional; com apenas uma exceção os preços eram determinados centralizadamente com base no custo incremental mais, ou um dado percentual, lucro "nominal", ou uma alocação "justa" de lucro entre as subsidiárias; apenas duas têm usado os diferenciais de impostos como fator determinante de preços de transferência; duas preocupavam-se com a inflação nos países hospedeiros (sendo que uma usava alto preço de transferência e a outra baixo); a única que manipulava preços de transferência devido à instabilidade do Governo no país hospedeiro (Argentina) encontrava sérias limitações a essa prática devido à exigência por parte do país hospedeiro de lucratividade mínima para a subsidiária; duas manipulavam preços de transferência fazendo a subsidiária arcar com custos de marketing e financiamentos incorridos pela matriz, à revelia do país hospedeiro; a maioria das empresas permitia compras externas à EMN, com maior frequência a *joint-ventures* do que a empresa totalmente incorporada pela EMN; e, ainda, todas as oito EMNs entrevistadas sentiam um compromisso moral de deixar um lucro razoável a cada subsidiária.

Faz-se necessário, no mínimo, certa cautela na interpretação dos resultados dessas entrevistas sobre um tema tão sensível e sigiloso. Além de não ser possível saber pela leitura do trabalho se a amostra de empresas não foi tendenciosa, as empresas que manipulam preços de transferência certamente estariam menos propensas a declarar suas práticas numa entrevista, mesmo que confidencial. Se os preços de transferência estão sendo usados para atingir determinado fim, os executivos dessas corporações dificilmente anunciarão esse fato.

De acordo com um estudo realizado por Greene & Duerr (1970), a maioria das EMNs sediadas nos Estados Unidos usa o método chamado *arm's length*, considerado como o apropriado pelas autoridades fiscais e tarifárias⁸. Mesmo esse método, no entanto, deixa algum espaço para manipulação, pois o que é considerado *arm's length* pode variar consideravelmente entre empresas e países.

Segundo esse estudo, quando o produto transferido pode ser adquirido de um fornecedor externo à EMN, esse preço normalmente é usado como preço de transferência ou então como ponto de referência para negociação de preço entre as empresas filiadas. Algumas EMNs utilizam como preço de transferência o preço de venda a empresas não relacionadas. Quando não existe equivalente aos produtos transferidos, como no caso de certos componentes, produtos intermediários ou produtos patenteados, então o preço de transferência é tipicamente fixado com base nos custos incrementais mais um percentual (*cost-plus*).

É nessa segunda situação que existe uma amplitude

⁸ Preço *arm's length* é definido como aquele preço a que se chegaria através da negociação entre empresas independentes, isto é, não filiadas a uma mesma corporação.

considerável de preços que podem ser considerados *cost-plus*, pois existe uma diversidade muito grande na sua interpretação, principalmente no que concerne à alocação de custos indiretos, como despesas de vendas, *overhead* administrativo e pesquisa e desenvolvimento incorridos na sede da EMN, entre outros.

Arpan (1972) estudou as políticas de preços de transferência de 60 empresas multinacionais de vários países e concluiu que os preços eram quase sempre determinados pelos executivos do alto escalão nas sedes das EMNs, independentemente do país e do grau de descentralização existente para outros tipos de decisões. Os fatores considerados mais importantes na determinação dos preços de transferência, no entanto, apresentaram diferenças de país para país. Empresas sediadas no Canadá, França, Itália e Estados Unidos, por exemplo, consideraram o efeito sobre impostos como o mais importante na determinação de preços de transferência. As empresas britânicas consideraram a situação financeira das subsidiárias como o fator mais importante. As empresas alemãs foram as que pareceram menos preocupadas com preços de transferência.

Sem dúvida a evidência mais importante do uso de preços de transferência é a proporcionada pelo Governo colombiano através de investigações conduzidas por duas de suas agências, Planeación e INCOMEX. A primeira foi efetuada em 1968 e a segunda cobriu o período 1967-70⁹. O principal setor estudado foi o de produtos farmacêuticos, indústria que conta com o maior número de EMN atuando no país. As indústrias da borracha, química e de componentes elétricos também foram investigadas, embora não com o alcance da investigação da indústria farmacêutica.

Planeación e INCOMEX compararam os preços pagos pelas importações das subsidiárias com preços pagos por produtos comparáveis por firmas de propriedade local, por outros países latino-americanos, e preços do mercado mundial. Para chegar a um preço de mercado mundial os investigadores usaram a média das cotações de preços obtidos, incorporaram custos de transporte e mais 20% como margem de erro. Planeación descobriu que o preço médio ponderado para uma vasta gama de produtos farmacêuticos importados era 155% acima do preço de mercado estimado.

Na investigação da INCOMEX esse percentual foi de 87 – a diferença nesses resultados deve-se ao fato dessa última investigação abranger um período mais longo e um número maior de produtos. Para alguns itens individuais o preço de transferência chegou a 3.000% acima do preço do mercado mundial.

Para a indústria de borracha foi estimado que para alguns produtos importados os preços de transferência foram superavaliados pelas EMNs em 44%, para alguns produtos químicos em 25% e para componentes elétricos em 54%¹⁰. Um estudo realizado pela UNCTAD (1971) sobre preços de transferência para países do Pacto Andino revelou abusos de preços comparáveis, especialmente para o Chile.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quase a totalidade da literatura sobre preços de transferência trata o assunto do ponto de vista da EMN, buscando determinar políticas de preços de transferência de maneira a obter uma alocação ótima dos lucros globais da empresa. Esquemas são propostos para contornar os possíveis conflitos, tanto entre a sede da EMN e suas subsidiárias como entre a EMN e os países hospedeiros, resultantes da determinação centralizada de preços para as transferências intrafirma de bens. Esses preços de transferência raramente são do melhor interesse dos países hospedeiros, sendo os países em desenvolvimentos os mais vulneráveis a práticas abusivas.

A evidência disponível mostra que os preços de transferência têm servido de veículo para deliberadamente transferir lucros dos países menos desejáveis para os mais desejáveis e que os mecanismos de controle existentes não têm sido eficazes. A conclusão é de que pouco ou quase nada resolve controlar remessas de lucros e *royalties* ao exterior quando o canal do comércio intrafirma é deixado ao livre e irrestrito uso das EMNs.

⁹ Ver Lall (1973), Vaitos (1970) ou Dane (1971).

¹⁰ A descrição dos resultados dessas duas investigações é baseada em Lall (1973). Descrições mais detalhadas encontram-se em Vaitos (1970) e Dane (1971).

BIBLIOGRAFIA

- ARPAN, J. *International intracorporate pricing – non-american systems and views*. New York, Praeger, 1972.
- DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). Survey of Foreign Investment in Colombia (em espanhol). *Boletín Mensual de Estadística*, nº 239, Bogotá, junho de 1971.
- EITEMAN, D.K. & STONEHILL, A.I. *Multinational business finance*. 2ª ed. Londres, Addison-Wesley, 1979.
- FOWLER, D.J. Transfer prices and profit maximization in multinational enterprise operations. *Journal of International Business Studies*, winter, 1978.
- GREENE, J. & DUERR, M. *Intercompany transactions in the multinational firm*. Report nº 6. New York, National Industrial Conference Board, 1970.
- LALL, S. Transfer-pricing by multinational manufacturing firms. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 173-195, agosto 1973.
- LEME, R.A. da Silva. Empresas multinacionais e o interesse do Brasil. *Revista de Administração*, USP, 15(4), out./nov. 1980.
- MASON, H.R.; MILLER, R.R. & WEIGEL, D.R. *The economics of international business*. New York, John Wiley & Sons, Inc., 1975.
- NIECKÉLS, L. *Transfer pricing in multinational firms*. New York, Halsted Press, 1976.
- ROBBINS, S. M. & STOBAUGH, B. *Money in the multinational enterprise*. New York, Basic Books, 1973.
- SCHULMAN, J.S. *Transfer pricing in the international business*. Brighton, Mass., Soldiers Field Press, 1975.
- UNCTAD. *Policies Relating to Technology in the Countries of the Andean Pact: Their Foundations*, TD/107, Santiago, 1971.
- VAITSOS, C.V. *Transfer of resources and preservation of monopoly rents*. (Mimeo). Harvard Development Advisory Service, 1970.