

ANÁLISE DO IMPACTO DO *TRANSFER PRICE* NAS EMPRESAS FARMACÊUTICAS: UM OLHAR CLÍNICO NAS IMPORTAÇÕES

ANALYSIS OF THE IMPACT OF *TRANSFER PRICE* ON PHARMACEUTICAL COMPANIES: A CLINICAL LOOK AT IMPORTS

LEONARDO FABRIS LUGOBONI

Fundação Alvares Penteado

JAMIL BELBER SALMON

Fundação Alvares Penteado

JOSÉ ORCÉLIO DO NASCIMENTO

Fundação Alvares Penteado

MARCUS VINICIUS MOREIRA ZITTEI

Faculdades Metropolitanas Unidas

VITOR STANKEVICIUS

Universidade Nove de Julho

Recebido em 14/11/18

Avaliado pelo sistema *double blind review* e solicitado revisões em 29/11/18

Aceito para publicação pelo Editor Chefe Dr. Leonardo José Seixas Pinto em 25/12/18 e publicado em 28/12/18

RESUMO

O objetivo desta pesquisa é identificar a forma como as empresas farmacêuticas controlam seus preços de transferência no seu grupo empresarial, considerando que a legislação possibilita três métodos podendo a entidade escolher o método mais benéfico a sua atividade. O estudo justifica-se pelo fato de que o assunto é de difícil entendimento e de legislação complexa, e que devido a este fator não existem muitos estudos para auxiliar os interessados na questão. Através da pesquisa exploratória, foi elaborado entrevistas com 27 perguntas abertas e fechadas em duas empresas do ramo farmacêutico, onde posteriormente foi comparada como cada empresa lida com o tema *transfer price*. Pôde-se assim verificar como os entrevistados trabalham e lidam com o assunto, ficando claro as formas de cálculos, sendo possível elencar as vantagens e desvantagens de cada modelo. Houve também considerável contribuição teórica ao abordar a questão da variação cambial e seus impactos no *transfer price*, pois a legislação deixa esta demanda em aberto não contemplando em suas instruções. Outro fator não abordado pela legislação é a questão dos preços regulados pelo mercado, como é o caso das empresas farmacêuticas, que operam num mercado regulado de preços pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

Palavras-Chave: Preço de transferência; Coligadas; Variação cambial.

ABSTRACT

The objective of this research is to identify how pharmaceutical companies control their transfer prices in their business group, considering that the legislation allows three methods and the entity can choose the most beneficial method for its activity. The study is justified by the fact that the subject is difficult to understand and complex legislation, and that due to this factor there are not many studies to assist those interested in the issue. Through the exploratory research, interviews with 27 open and closed questions were elaborated in two pharmaceutical companies, where it was later compared how each company deals with the topic transfer price. It was possible to verify how the interviewees work and deal with the subject, being clear the forms of calculations, being possible to list the advantages and disadvantages of each model. There was also a considerable theoretical contribution in addressing the issue of exchange rate variation and its impact on the

transfer price, since the legislation leaves this demand open and does not contemplate in its instructions. Another factor not addressed by the legislation is the issue of market prices, as is the case of pharmaceutical companies, which operate in a regulated market of prices by the National Health Surveillance Agency (ANVISA).

Keywords: Transfer price; Affiliated companies; Exchange variation.

1. INTRODUÇÃO

O termo *transfer pricing* que significa os preços adotados na compra e na venda de mercadorias e serviços entre organizações do mesmo grupo econômico, começou a ser usado em 1929, quando houve a necessidade fiscal do governo dos EUA em abordar a regulação de preços praticados entre as coligadas e controladas. A Introdução dessas condutas em outros países pode ser levantada como principal frente para que diversos governos da Europa seguissem o modelo apresentado. (ROSSETO, 1998).

Em estudo realizado para a tributação da atividade de mineração na África do Sul é mencionado à interpretação da nacionalização dos recursos e uns dos pontos abordados foram às regras internacionais de preços de transferência a fim de garantir a tributação no local da atividade (CAWOOD, OSHOKOYA, 2013).

Os mercados mundiais possuíam condições de obtenções de lucros exorbitantes, cabia aos administradores financeiros utilizar de critérios legais para a economia, e definições de estratégias de preços de Transferência (ALMANZA, TURRUBIATES).

Diante de um cenário global um novo participante enxerga tal assunto com muito interesse e buscando sua fatia nesse montante que pode ser volumoso, o Brasil a partir de 1997 implanta o controle sobre os preços de transferência adotados pelas pessoas físicas e jurídicas vinculadas onde os preços praticados não condizentes com a legislação em vigor é fiscalizado. Com a evolução do desenvolvimento econômico do país, houve a necessidade da introdução do assunto na legislação, o órgão responsável neste caso a Receita Federal do Brasil (BERTOLUCCI, 2000).

O preço de transferência é usualmente aplicado no ambiente interno das empresas, entre suas filiais, também utilizados entre empresas *intercompany*, situadas em dessemelhantes estados e países, observando as legislações sobre o assunto (GRUNOW, BAUREN, 2011).

Multinacionais são incentivadas a aumentar os lucros em países de alta tributação postergando os impostos utilizando estratégias de manipulação de dos preços de transferência financiando assim investimentos em áreas de tributação elevada (GRUBERT, 1991).

Para se medir o resultado pode ser utilizado o preço de transferência das unidades de negócio, sendo essas unidades do mesmo grupo econômico e quando sediadas em outros países usualmente são fechados em moedas estrangeiras, estando suscetível a variação cambial (FISCHER, COLAUTO, 2009).

Exemplo recente foi uma disputa entre a receita federal dos Estados Unidos com uma farmacêutica Glaxo Smith Kline onde os valores questionados sobre preços de transferencia chegaram a vultosos 3.7 bilhões de dólares sendo uma das disputas fiscais de maior impacto do país (ARANEDA, 2011).

Com isso podemos dizer que os preços de transferência passaram a ser monitorados pelos órgãos responsáveis devido a impactarem, por exemplo, a) subfaturamento nas exportações com isso menor receita de venda declarada, logo ocasionando um resultado menor, sendo o principal prejudicado o estado onde acaba não arrecadando. b) superfaturamento nas importações que acaba gerando custo de mercadoria vendida maior do que o custo caso a transação não fosse com partes relacionadas ocasionando assim o repasse do lucro através desta sistemática afinal o resultado fica totalmente maquiado e não arrecadando os tributos devidos (PEDÓ, MULLER, CORTIMIGLIA, 2008)

O assunto se torna relevante devido ao fato de mais de 60% do comércio internacional se realizar entre empresas relacionadas (ARANEDA, 2011).

Por exemplo, se o comércio latino-americano é mais atrativo do que o comércio asiático e se os países latino-americanos têm tributos mais elevados do que os EUA, os preços unitários latino-americanos registrados nos órgãos aduaneiros dos EUA podem ser superfaturados por razões de preços de transferência (SCHOOT, 2003).

O objetivo desta pesquisa é identificar a forma como as empresas Farmacêuticas trabalham, ou controlam seus preços de transferência no seu grupo empresarial. Uma vez que a legislação define três métodos de se calcular o preço de transferência sendo a organização liberada a optar pelo melhor método aplicado a sua atividade.

O estudo é justificado pelo fato de que com a globalização cada vez mais as empresas vão se unindo pelo mercado, ou seja, umas comprando as outras e formando grandes conglomerados, ficando o preço de transferência fortemente em evidencia, pelo fato de o mesmo impactar na apuração do resultado da coligada ou controlada, gerando assim mais ou menos receitas para o governo.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Princípio *Arm's Length*: Uma visão brasileira

O conceito de *Arm's Length* estuda a melhor forma de cálculo para definir e verificar o preço de venda praticado nas transferências, levando ponderação nos aspectos de pesquisa, riscos assumidos, forma de pagamento, participação de mercado, tipo de propriedade a ser transferido entre outros (BERTOLUCCI, 2000).

Arm's Length é de substancial relevância para a realização precisa das normas de preços de transferência. A explicação nos remete a distância do braço. O objetivo é buscar uma margem justa entre uma e outra, a longiquidade acrescentada não alcançaram elo, já a longiquidade diminuída conseqüentemente mais exposto. O método busca determinar justiça, liberdade e igualdade esse é o valor do princípio para o sistema tributário brasileiro (GRUNOW, BEUREN, 2011)

Os países Membros da OCDE julgaram necessário criar princípios de tributação internacional, com a ideia de atingir dois objetivos: garantir uma correta aplicação da base do imposto em cada país e eliminar a possibilidade de dupla tributação, de modo a diminuir as inconsistências entre Administrações Fiscais e com isso efetuar a recíproca entre os países trazendo investimentos internacionais. Os preços de transferência trazem consigo dois princípios: o princípio da plena concorrência e o princípio da comparabilidade (COSTA, 2014)

No Brasil o princípio passou a ser utilizado em 1986 quando a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) determinou a prática pelas empresas de capital aberto, olhando o progresso do mercado. O Brasil trabalha para barrar as operações entre partes relacionadas, com valores divergentes ao usual de mercado para que não haja a transferência de lucro sem a habitual tributação ou despesas que venha a minar os resultados bem como sua tributação. (ROSSETO, 1998).

Na década de 90, o Brasil ingressou no comércio internacional de forma mais corrente graças a liberação econômica, passando a integralizar a internacionalização do chão de fábrica industrial. As multinacionais começaram a olhar os países com custos menores para erguer suas plantas fabris, cenário este que o governo brasileiro logo se viu obrigado a legislar sobre o assunto (SHIRAISHI, SANTOS, GONZALES, 2015).

A Secretaria da Receita Federal adota o termo preço de transferência para que a administração possa fiscalizar as ações comerciais ou financeiras acordadas entre as empresas do grupo localizadas em diversos lugares inclusive paraísos fiscais, em virtude de tal situação o preço praticado pode ser manipulado e contrastar com o preço normal de mercado (GRUNOW, BEUREN, 2011).

O modelo da OCDE vem colocar a tratativa fiscal como única razão admissível para a deliberação dos termos e condições praticados nas movimentações estabelecidas entre empresas relacionadas, deve ser a matéria econômica (COSTA, 2014)

As normas de preços de transferência colocadas pela OECD estão todas no documento OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and tax Administrators*. Ele foi redigido em 1995 sendo apresentado aos usuários formados por administradores tributários e governos em todo o mundo que necessitam garantir que os lucros tributados das empresas do mundo não se

transfiram a outras fronteiras e que as apurações fiscais dos tributos reflitam a atividade econômica desenvolvida naquele país (RATHKE, 2014).

Conforme ilustra o Quadro 1, as indústrias farmacêuticas na década de 90, utilizava-se grosseiramente que através dos preços de transferência, as empresas relacionadas de multinacionais importavam matérias primas de suas matrizes com valores muito superiores aos praticados no mercado mundial (BERMUDEZ, 1994).

Quadro 1: Preços de Transferência: Superfaturamento de Produtos na Importação

Substância	Preço Multinacional	Preço Internacional
Betamesona	47,50	5,00
Diazepam	2.360,00	36,00
Gentamicina	8.000,00	200,00
Piroxicam	12.076,00	150,00
Nifedipina	2.970,00	143,00
Minoxidil	7.000,00	900,00
Praziquantel	1.160,00	450,00
Indometacina	250,00	53,00

Fonte: Adaptado de BERMUDEZ (1994)

Quadro 2: Preço de medicamentos no Brasil x Mercado Internacional

Medicamento	Brasil *	Unicef **
Acetaminofen	0,17	0,01
Sulfametoxazol e Trimetoprima	0,21	0,01
Amoxicilina 500 mg	0,54	0,08
Furosemida	0,09	0,005
Ácido Acetilsalicílico	0,02	0,008
Metildopa 250 mg	0,14	0,03
Hidróxido de Alumínio	0,04	0,007
Fenobarbital 100 mg	0,02	0,01
* Consolidação ABCFARMA e Abafarma 11/92.		
** Unicef, Price List, July/ December, 1992.		

Fonte: Adaptado de BERMUDEZ (1994)

Alguns estudos indicam que não houve aceitação ao princípio de Arm's Length pela legislação brasileira, a discussão se fundamenta no fato de a legislação brasileira estabelecer métodos com margens fixas para se apurar o preço deixando a dúvida se os valores realmente não terão a interferência anunciada (MIRSHAWKA 2012).

2.2 Preço Praticado e Preço Parâmetro

Nas negociações entre empresas com participações estrangeiras de relacionadas, os critérios para se chegar ao preço praticado entre as mesmas estão ligados a taxa de variação cambial, normalmente acordados em moeda forte como dólar ou euro. No momento do fechamento da negociação entre as partes, venda a mesma é fechada com a taxa de câmbio do dia, uma vez dada entrada o custo da mercadoria não é mais alterado porém na quitação da fatura com sua parte relacionada há uma flutuação do câmbio podendo gerar ganhos, ou perdas impactando no resultado / lucro final do período analisado (FISCHER, COLAUTO, 2009)

Com as regras de cálculo onde seriam identificados os preços praticados pelo mercado, são comparadas com as informadas pelas empresas, quando o preço de mercado for maior que o declarado pela empresa deve efetuar ajuste fiscal da base de cálculo dos impostos IRPJ CSLL, o que neste caso resultaria em valores a serem recolhidos para o governo, esse método utilizado em todos artigos que explanam sobre o assunto (PEDÓ, MULLER, CORTIMIGLIA, 2010).

Quando o valor utilizado na compra de bens for maior do que o preço parâmetro, o resultado do elevado custo, suas despesas e tributos são considerados indedutíveis na determinação da base de cálculo dos impostos, sendo o resultado o valor do ajuste a ser realizado pela empresa, as formas de se chegar aos preços parâmetros estão propostas na legislação brasileira conforme abaixo: (PEDÓ, MULLER, CORTIMIGLIA, 2010).

No caso da OCDE a mesma coloca à disposição, onde o contribuinte utilize qualquer método que atenda aos princípios de *Arm's Length*, e determina que os métodos que se distanciam desses princípios devem ser ignorados e que as empresas devem guardar a documentação legal que valide o preço que alcançaram, onde demonstre que o resultado é decorrente da aplicação do princípio *Arm's Length* (MIRSHAWKA V. Z. 2012)

O preço parâmetro é o custo ou preço médio encontrado através dos métodos estabelecidos pela legislação brasileira servindo de padrão na paridade com o preço de importação e exportação verdadeiramente realizado pela empresa. O cálculo deve ser efetuado produto a produto, e representar a média aritmética ponderada dos valores encontrados e corrigidos conforme o método de apuração adotado pela empresa. Os critérios a serem adotados para se chegar ao preço parâmetro serão abordados adiante. A Receita Federal do Brasil considera para fins de ajuste operação por operação levando em consideração o ano calendário (SILVA 2008).

Quadro 3: Comparação entre Modelo Brasil x Modelo Internacional

Método da OECD	Método no Brasil - Importação
Comparable uncontrolled price - CUP	Preços independentes comparados - PIC;
	Preço sob cotação na importação - PCI.
Resale price	Preço de revenda menos lucro – PRL
Coast plus	Custo de produção mais lucro – CPL
Transactional net margin	Não há equivalente
Transactional profit split	Não há equivalente

Fonte: Adaptado de Rathke (2014)

2.3 Legislação Brasileira

A legislação brasileira veio se aperfeiçoando chegando ao seu auge com a divulgação da IN RFB 1312 de 2012 deixando o contribuinte a vontade, para verificar o melhor método deixando em sua instrução 3 formas de calcular o preço de transferência para as importações, além de deixar definido a abrangência de partes relacionadas, ou empresas do mesmo grupo econômico, abordaremos agora uma visão dos modelos de cálculo.

2.3.1 PIC – Preços Independentes Comparados

Utilizado nas atividades de importação para aquisição de bens serviços e direitos, sendo seu preço de referência apurado com base no preço médio anual ponderado de bens serviços e direitos, sendo eles iguais ou similares onde nas transações de compra e venda sejam respeitadas formas de pagamento igualitárias: (ROSSETO 1998)

- Empresa exportadora com empresas não vinculadas;
- Empresa importadora na compra de pessoa não vinculada
- Entre empresas em geral não vinculadas.

Tabela 1: Exemplo de Cálculo PIC - Lei 12.715/2012

Preço de venda	Valor de fornecedores não vinculados	
Preço de venda	R\$	200,00
Preço Parâmetro	R\$	200,00
Quantidades Importadas de Vinculadas		4.000
Custo total de Importações efetuadas	R\$	1.000.000,00
Média aritmética - Preços de Importação	R\$	250,00
Ajuste unitário		50,00
Quantidades Importadas vendidas		4.000
Ajuste a ser efetuado na operação da mercadoria	R\$	200.000,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

Representa a média aritmética dos preços de mercadorias, serviços ou direitos iguais ou equivalentes, levantados no mercado brasileiro ou de outros países em operações de compra e venda levando em consideração as condições de pagamento semelhantes com isso se o preço de compra é maior que o preço médio de mercado deve – se tributar a diferença, já se o preço de compra é menor do que o preço médio de mercado não se faz nada (BERTOLUCCI, 2000).

2.3.2 PRL – Preços de Revenda Menos o Lucro

Para se apurar o valor a ser utilizado como parâmetro com base no método PRL, serão levados em consideração os preços de transporte e seguro, cuja despesa tenha sido desembolsada pela empresa importadora, além dos impostos não recuperáveis pagos na importação, já nos métodos PIC e CPL os valores de transportes e seguros pagos pela empresa importadora poderão ser adicionados ao custo só que os mesmos terão que ser considerados no valor praticado para comparação entre preço parâmetro x praticado (SILVA 2008).

O método PRL trabalhava com duas margens de lucro, na época utilizava 20% nas vendas de mercadorias importadas e de 60% na matéria prima utilizada nos processos de fabricação de produtos novos, industrialização. (RATHKE, 2014)

Utilizado na revenda de produtos importados este método leva a média aritmética ponderada dos preços de revenda dos produtos, subtraindo valores de juros nas vendas a prazo, descontos incondicionais, tributos sobre a venda e comissões e corretagem, e a margem de lucro conforme atividade econômica estipulada pela lei 12.715/2012, sendo essa margem aplicada sobre valor de médio de revenda, realizado pela própria empresa com seus clientes não vinculados a ela. Neste modelo o princípio de *Arm's Length* foi em um primeiro momento esquecido, para posteriormente apoiado pela OECD lançar um incremento que já é utilizado em diversos países o *Advanced Price Agreement*, forma que utiliza o processo de consulta fiscal, sendo admitido neste cenário negociar com o governo a melhor forma para se praticar o preço colocando assim um mecanismo flexível pelo governo brasileiro, fato este que não ocorre na OCDE (MIRSHAWKA, 2012).

Quadro 4: PRL - Nova margem de lucro - lei 12.715/2012

40%	30%
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	Vidros e de produtos de vidro
Produtos do fumo	Produtos químicos
Equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos.	Celulose, papel e produtos de papel.
Maquinas aparelhos e equipamentos para uso odontomédico - hospitalar	Metalurgia
Extração de petróleo e gás Natural e produtos derivados do petróleo	
20%	
Demais setores da economia	

Fonte: Elaborado pelos Autores

Tabela 2: Exemplo de Cálculo PRL - Lei 12.715/2012

Descrição	Valor
Mercadoria Importada	10.000,00
Custo Local	4.000,00
% Custo Importado	$\{10000/(10000+4000)\} = 71,43\%$
Preço de Venda	16.000,00
% preço de venda Importação	$(16000*71,43\%) = 11.428,80$
Margem de Lucro - 40%	$(11.428,80*40\%) = 4.571,52$
Preço Parâmetro	$(11.428,80 - 4571,52) = 6.857,28$
Ajuste	$(10.000,00 - 6.857,28) = 3.142,72$

Fonte: Elaborado pelos Autores

2.3.2 CPL – Custo de Produção Menos o Lucro

Este método tem como propósito chegar ao custo de aquisição para a empresa importadora brasileira, que efetue o pagamento ao exportador do exterior, estabelecendo uma margem bruta de até 20% sobre o custo médio de mercadorias, direitos e serviços, antecipadamente da incidência dos tributos e taxas no seu país de origem. Os documentos legais para comprovação dos custos de produção das mercadorias ou serviços importados serão cópias dos documentos que embasaram os registros constantes dos livros contábeis sendo como exemplo faturas comerciais de aquisição de matéria prima, planilha demonstrando o rateio de mão de obra, folha de pagamento, notas e comprovantes de manutenção nos equipamentos de produção, ou até mesmo cópia do imposto sobre a renda declarado ao fisco do país exportador como se fosse nossa ECF aqui no Brasil, lembrando que a Autoridade Fiscal brasileira diz que qualquer documento de origem estrangeira para surtir efeitos legais no país deve ser vertido em vernáculo tendo que na sua origem ser reconhecido além de efetuar a tradução juramentada. (SILVA 2008).

Tabela 3: Exemplo de Cálculo CPL - Lei 12.715/2012

Descrição	Valor	
Matérias Primas, e custos Adicionais ex: Embalagem	R\$	100,00
Serviços terceiros / Mod /Encargos Sociais	R\$	40,00
Custos Indiretos / Moi / Manutenção	R\$	15,00
Quebras / perdas e demais custos	R\$	5,00
Total Custo de Produção	R\$	160,00
Margem de Lucro - 20%		32,00
Preço Parâmetro - CPL	R\$	192,00
Quantidades Importadas de Vinculadas		5.000
Custo total de Importações efetuadas	R\$	1.000.000,00
Média aritmética - Preços de Importação	R\$	200,00
Diferença entre Parâmetro x Praticado - Ajuste	R\$	8,00
Quantidades Importadas vendidas		5.000
Ajuste a ser efetuado na operação da mercadoria	R\$	40.000,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

A contabilização que por ventura vierem a serem feitas deverão sempre respeitar o estado da mercadoria, bem ou serviço se os mesmos já tiverem sido baixados/vendidos, complementamos o custo/despesa já se o mesmo ainda não tiver sido baixado complementamos estoque ou imobilizado o ultimo tendo impacto importante nas depreciações (SILVA, 2008).

2.4 Exportação

Estabelecido pela média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela empresa para terceiros levando em consideração o período de apuração dos impostos incidentes sobre a receita IRPJ e CSLL e com formas de pagamento semelhantes com isso temos a seguinte regra preço de venda menor que PVEx incluir e calcular o tributo, caso o preço de venda seja maior não é necessário fazer nada. Temos também o método PVA – preço de venda das mercadorias sendo elas iguais ou parecidas comercializados no mercado atacadista no país de destino com formas de pagamento igualitárias, subtraídos dos impostos inclusos no preço, onde a margem de lucro é 15% sobre o valor do preço no atacado, concluímos assim que se o preço de venda menor que o PVA – impostos + 15% incluir no cálculo da tributação, agora se o valor é maior ou igual PVEx não é preciso fazer nada. (BERTOLUCCI, 2000).

Já o PVV – método do preço de venda a varejo no país de destino subtraído do lucro, sofre apenas a mudança da porcentagem em relação ao PVA no PVV a margem de lucro passa para 30% considerando que as vendas no varejo ocasionam mais despesas, sendo o último modelo de cálculo o do custo de aquisição produção mais tributos e lucro possui as mesmas ideias apresentadas no modelo CPL utilizado para importações (ROSSETO, 1998).

3. MÉTODO DE PESQUISA

O objetivo desta pesquisa é identificar a forma exploratória como as empresas Farmacêuticas trabalham, ou controlam seus preços de transferência no seu grupo empresarial. Uma vez que a legislação define três métodos de se calcular o preço de transferência sendo a organização liberada a optar pelo melhor método aplicado a sua atividade.

Pesquisa exploratória tem o intuito de modificar pensamentos e ideias, consegue abordar problemas mais precisos, são pesquisas que muitas vezes são o primeiro passo sobre o assunto que ainda é pouco abordado (GIL, 2008).

Para se chegar ao resultado foi elaborado um questionário contendo 27 perguntas de forma ampla, sobre os assuntos relacionados ao *transfer price*, preço parâmetro, preço praticado, métodos

da legislação vigente foram alguns dos assuntos aqui tratados, com o intuito de deixar o entrevistado a vontade para explicar o seu conhecimento, para que de forma natural pudessemos construir uma análise de dados.

A entrevista contou com duas colaboradoras do ramo farmacêutico que nos ajudou a estudar e vivenciar mais de perto o assunto / problema, afinal é um assunto bastante conflitante entre contribuinte e fisco.

Os entrevistados possuem cargos de Gerência nas respectivas empresas, onde os mesmos já possuem um vínculo com a mesma, por permanecerem na empresa em média 8 anos, tendo sólida vivência das particularidades de cada uma a entrevistada A tem 44 anos e a entrevistada B 38 anos, ambas com família constituída e que colaboram, com esta pesquisa.

Os procedimentos adotados para a elaboração das informações, foram através de entrevistas efetuadas e gravadas que tiveram em média 35 minutos de duração, onde foi possível abordar assuntos complexos sobre a sistemática do *transfer price*, pelas empresas x filiais.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisa aborda o *transfer price*, suas maneiras de cálculo e principalmente demonstra a complexidade do assunto e como a relação entre empresas do mesmo grupo econômico, pode ser conflitante diante do assunto estudado.

Com relação à utilização do método *transfer price*, na entrevistada A existe uma pessoa responsável por controlar essas movimentações, localizada na matriz da empresa, ela acaba cuidando do direcionamento das mercadorias para os diversos países onde está localizada, tendo tratativas diferentes para cada localidade. Já na entrevistada B, efetua – se pela logística da empresa, que cuida desde o pedido dos medicamentos até os custos de sua importação para o país, além claro de cuidar da logística interna de distribuição / entrega desses medicamentos no Brasil todo. Em geral as duas empresas possuem pessoas ou departamentos para controlar e estabelecer esses preços de transferência.

No quesito formação dos custos dos medicamentos tanto a entrevistada A quanto a B formam os seus custos com base no preço de transferência estabelecido pela matriz, mais os custos da importação, formando assim o custo da mercadoria vendida, ambas afirmam que a taxa de cambio vivida no ano passado foi muito impactante. A entrevistada B define que “a taxa do dólar funcionou como uma balança bastante descompensada em nossa operação”. Os preços praticados são preços normalmente limitados pela agência reguladora, tendo a entrevistada A um resultado negativo em 2015 astronômico e custos de mercadorias praticamente impraticáveis.

Questionando as empresas sobre qual método elas utilizavam a entrevistada A nos informou que aplica o método PIC – Preços Independentes Comparados, levando em consideração o fato de a quantidade de produtos comercializados ser relativamente grande em torno de 40 medicamentos e como não são únicos no mercado é possível serem comparados com os medicamentos de outras empresas, medicamentos fabricados por outras indústrias são comparados com os da entrevistada A, sendo que ela mesma define “o mercado de medicamentos é crescente e com a entrada de genéricos no mercado a disputa entre as empresas ficou mais acirrada favorecendo assim o consumidor” e assim chega – se ao preço de transferência efetuando esta comparação (ROSSETO, 1998).

A sistemática vem de encontro com a tabela 1 desenvolvida no referencial teórico, onde são levados em consideração os preços praticados por outros fornecedores, em seguida e somado o total de quantidades importadas de um determinado produto e dividido pelo seu custo total, chegando assim ao Custo da Mercadoria Vendida (CMV) que no caso acaba ficando acima do mercado, pois os fornecedores praticam o valor de duzentos reais e importação vem com um custo de duzentos e cinquenta reais, ficando esta operação sujeita ao ajuste de cinquenta reais por unidade, tendo o impacto significante na apuração dos impostos.

Essa tabela demonstra que neste caso a empresa estava agindo com dolo ou não, mas o fisco entenderia que a mercadoria estava superfaturada a fim de enviar lucros para a sua matriz, sem a devida parcela dos impostos devidos no país de atuação / comercialização.

A entrevistada B aplica o método PRL – Preço de revenda menos lucro, a mesma diz “a opção traz a não dependência de terceiros para se chegar ao resultado”. O cálculo é efetuado pela média aritmética com isso a empresa que diferentemente da entrevistada A possui apenas um medicamento no mercado, se adapta melhor afinal não tem a opção de efetuar a comparação dos produtos por ter seu portfólio ainda em desenvolvimento a sistemática vem de encontro com a pesquisa onde Mirshawka, (2012) já mencionava que o método leva a média aritmética ponderada dos preços de revenda dos produtos, subtraindo valores de juros nas vendas a prazo, descontos incondicionais, tributos sobre a venda e comissões e corretagem, e a margem de lucro conforme atividade econômica estipulada pela lei 12.715/2012.

Na Tabela 2 foi demonstrado o cálculo, onde se parte do valor líquido de venda já descontados os impostos e descontos incondicionais sendo verificada qual a porcentagem do produto que é importada sendo ela multiplicada pela margem estabelecida na legislação, nos casos de produtos farmacêuticos 40% com posterior comparação com o preço parâmetro, neste modelo são admitidos a subtração de impostos e descontos incondicionais, porém as perdas no processo de fabricação não entram.

A entrevistada B ainda menciona que para se chegar ao cálculo as margens antigamente eram de 20% para todas as atividades, conforme Rathke (2014) mencionou agora para as empresas do ramo farmacêutico passou a 40%. As empresas operam de formas diferentes na apuração do *transfer Price* a entrevistada B menciona a dificuldade de aplicar a similaridade do produto e a questão de depender de informações de terceiros principalmente fornecedores.

Sobre a questão dos custos a entrevistada A destaca que “o custo acaba sendo utilizado praticamente para todas as ramificações abertas pelo mundo”. Ela menciona que a fábrica acaba distribuindo os medicamentos em geral ficando assim mais transparente a forma de se apurar o custo, uma vez que ao comparar com a distribuição para os outros países será de forma geral igual, tendo apenas o fator moeda como diferença Rosseto (1998) já mencionava a questão dos preços serem iguais ou similares “a pratica nossa é o acompanhamento dos preços dos produtos da concorrência para garantir que estamos praticando o valor de mercado em nossas operações”. Ela ainda menciona que nos controles dos custos possuem “resultados praticamente insignificantes de perdas na produção”

Quando abordamos a questão do planejamento orçamentário a empresa A acompanha seu orçamento trimestralmente e realiza em todo final de exercício a previsão orçamentária para o próximo exercício e como ela menciona “a cada três meses vamos verificando o resultado orçado x realizado, assim temos tempo para traçar novas rotas caso seja necessário afinal a legislação brasileira, nos permite essa flexibilidade de trabalho uma vez que IN RFB 1312 de 2012 permite que o contribuinte opte pelo método que for mais vantajoso para ele”.

Já a entrevistada B efetua a projeção / orçamento para um ano sendo sua matriz mais exigente na questão da assertividade da projeção, portanto mudanças bruscas não são bem vistas uma vez que demonstra que a atuação na etapa anterior não foi bem executada, salvo situações que fogem ao nosso controle exemplo mercado financeiro, “somente em questões de extrema necessidade fazemos alterações em nosso orçamento”.

Foi abordado junto às empresas como é feito o controle dos preços de transferências, afinal os mesmos podem sofrer mudanças por diversos motivos entre eles custos de matéria prima, cambio entre outros fatores que possam ocorrer em um dia a dia de uma fábrica. A Entrevistada A que apenas faz a importação das mercadorias informou que controla seus custos em planilhas excel, tendo seu custo de aquisição somados aos custos de importação sendo que conforme Shiraishi, Santos, Gonzales, (2015). Desde a década de 90 as fábricas instaladas em outros países, teriam custo de produção muito baixo com isso favorece a importação destas substancias mesmo com as variáveis do mercado financeiro. A empresa menciona que está em fase de implantação de um sistema gerencial para que os custos e o próprio estoque sejam controlados via sistema conhecidos hoje como ERP, ganhando assim agilidade nas análises e saindo na frente nas tomadas de decisões, ela ainda destaca que “a cada três meses avaliamos o resultado, já que caso o preço praticado fique menor do que o

preço parâmetro teremos ajustes a serem feitos que podem impactar diretamente no meu resultado e o pior afetar o fluxo de caixa da empresa”.

Na entrevistada B o controle do preço de transferência do produto o acompanhamento também é feito em excel, porém é a matriz que acaba fazendo todo este controle e havendo alguma eventualidade eles entram em contato. Acabamos apenas monitorando o preço praticado x o preço parâmetro afinal, Pedó, Muller, Cortimiglia, (2010) já faziam referência que caso o custo fosse elevado a ponto de ser maior que o preço praticado o ajuste seria tão certo como impactante no resultado.

Sobre os métodos de cálculo a entrevistada A relata que a dificuldade de utilizar o método PRL é justamente o fato de não possuir um sistema integrado, e a dificuldade no relacionamento com os despachantes aduaneiros e a própria matriz, em segregar os custos afim de ter confiabilidade para aplicação do método. Um dos fatores abordados é a questão de trabalharem com várias empresas e “o suporte/controle deles acaba sendo muito prejudicado é uma relação conturbada” é notório que a questão de ter informações ainda manuais, atrapalha o progresso e o crescimento por ter mais produtos e mais mercado deveria investir em um sistema que traduzisse as informações. .

Já a entrevistada B trabalha com o método PRL - Preço de revenda menos lucro devido ao portfólio reduzido a apenas um produto no mercado, com isso ela utiliza este método, pois consegue apurar os custos de importação 100%, além de conseguir ter um arquivo físico bem estruturado, além de possuir a vantagem de não precisar de informações de terceiros.

Sobre a questão do método CPL – Custo de produção mais lucro ambas as empresas mencionam que trabalham com índices de perdas muito pequenas, além da burocracia da documentação como Silva (2008). “os documentos legais para comprovação dos custos de produção das mercadorias ou serviços importados, serão cópias dos documentos que embasaram os registros constantes nos livros contábeis, sendo como exemplo faturas comerciais de aquisição de matéria prima, planilha demonstrando o rateio de mão de obra, folha de pagamento, notas e comprovantes de manutenção nos equipamentos de produção, ou até mesmo cópia do imposto sobre a renda declarado ao fisco do país exportador”.

Entrevistada A ainda coloca “hoje o volume de perdas por vencimento do medicamento e bem baixo até pelo próprio cenário econômico do país, afinal a saúde é um grande *gap* do governo, então praticamente o medicamento chega já com a certeza de sua venda” mensurar as perdas neste caso é colocado em segunda opção, pois a produção é intensa e juntar toda a documentação dos custos envolvendo cada lote de medicamento por enquanto é inviável.

No exemplo destacado na Tabela 3 aborda a questão dos custos adicionais como embalagem, mão de obra, quebras e perdas na fabricação isso tudo realmente demonstra segundo as entrevistadas que o grande diferencial deste método é levar em consideração para a formação do preço parâmetro, as perdas e quebras decorrentes da fabricação, sendo que anteriormente nos outros métodos este fator não era levado em consideração. E realmente por se tratar de farmacêuticas as perdas são irrelevantes até pelo fato de a fábrica produzir para diversas unidades de negócio, sendo essa segregação muito complexa, pois posteriormente um relatório deveria ser repassado a unidade, no caso Brasil.

Quando abordamos o assunto sobre perspectiva de fiscalização a entrevistada A admite que existe um risco sim latente caso venha a sofrer algum processo de fiscalização, devido ao próprio desconhecimento sobre o assunto e principalmente pela falta de organização / sistema integrado onde a empresa coloca que “este encerramento do exercício estaremos conversando com a diretoria para aprofundar o assunto”. Com o assunto abordado a entrevistada A estuda alternativas e planejamento, para que já em 2017 possam começar a organizar a documentação “além de verificarmos as nossas normas internas, e rotinas para assegurarmos que as informações estão sendo preservadas da melhor forma possível e que estejam disponíveis e claras em caso de uma fiscalização” percebe – se claramente a preocupação em realmente olhar o assunto com outros olhos.

Ao abordarmos o mesmo assunto sobre fiscalização a entrevistada B por ter apenas um produto no mercado, possui todas as informações bem arquivadas e disponíveis, então não vê necessidade de provisionar eventual penalidade, a mesma relata que caso venham a registrar mais

medicamentos e a empresa venha a crescer no mercado, irá manter o mesmo padrão. É claro que com mais movimento a dificuldade de se controlar será maior e o risco também, acredito que será mantido, porém o risco aumenta sendo que quanto maior o risco maior a rentabilidade surpreende, pois realmente as pessoas não dão a importância necessária a determinadas funções como por exemplo. arquivista, ele neste caso é o guardião da história da empresa onde o principal objetivo organizacional é a continuidade e neste caso manter o histórico é como um livro de histórias cada dia uma página é escrita.

Tanto a entrevistada A e B nunca sofreram fiscalização, com isso o assunto gera certa desconfiança e chegam realmente a ter dúvida sobre a possibilidade de fiscalização, teremos em breve a questão do Bloco K que irá levar ao fisco todo o custo dos produtos. Sendo que o fisco precisará apenas comparar o seu custo com seu preço de venda neste momento e provável que ambas as empresas comecem a pensar, pois esta obrigação do bloco K para muitas se inicia em janeiro de 2017.

Ao perguntarmos sobre o preço parâmetro e preço praticado a entrevistada A coloca que em 2015 devido à forte variação cambial, diversos produtos ficaram nesta situação, tendo que em alguns casos rever os custos para se chegar ao valor do *transfer price*, porém como o preço praticado possui um teto regulado pela agencia nacional de vigilância sanitária a mudança no *transfer* não resolveu muita coisa, pois os preços já eram superados com isso a entrevistada

Já a entrevistada B em relação aos preços praticados e preços parâmetros coloca que a variação do dólar causou forte impacto, porém conseguiu suportar a dificuldade com mudança de estratégia junto a matriz solicitando prazo diferenciado e monitorando o dólar com contratos futuros de taxa cambial conhecidos como contratos de *hedge*, modelo utilizado para garantir o preço, protegendo das oscilações do mercado financeiro, tendo a estratégia sido bem sucedida pela entrevistada B.

Após passarmos pela questão dos preços parâmetro e praticados questionamos a entrevistada B, quanto a determinação dos preços pela agencia reguladora, sendo colocado que a mesma possui já uma média de preços com informações de outras empresas o fato é que com produtos que já são comercializados por outros laboratórios a agencia já possui uma média de preços, ficando a cargo da entrevistada A estipulação de preços apenas para elaboração de novos medicamentos onde não há possibilidade de se comparar, pois ainda não existe no mercado.

A entrevistada A coloca que: “um registro de medicamento é colocado o preço a ser praticado, porém a ANVISA, tem índices e pesquisas de mercado onde o valor informado é aceito ou não, um exemplo clássico são os medicamentos da linha de genéricos que necessariamente precisam estar até 65% do valor do medicamento referência, ou seja, aquele que deu a origem e desenvolveu o medicamento. Então se o medicamento referência tem como preço de mercado 100,00 reais se quisermos comercializar o genérico teremos que trabalhar com um preço de mercado de no máximo 65,00 reais, então a regra é o genérico ser até 35% mais barato. Essa sistemática já coloca um delimitador no seu plano estratégico, afinal os seus custos deverão suportar a condição de o medicamento ser revendido 35% mais barato. Isso tudo tem que haver um planejamento e estudo dos produtos que a empresa irá querer trabalhar”.

Isso demonstra que o *transfer price* precisa levar todos esses aspectos de suportar um preço praticado menor, é necessário ter uma produção com custos reduzidos.

Diante dos assuntos abordados e devido ao impacto gerado pela flutuação do câmbio abordamos a questão de necessidade de capital de terceiros devido esta operação de *transfer price*. A entrevistada A coloca que “sim recorreremos a capital da matriz uma vez que o câmbio descontrola o mercado, o fluxo de caixa é altamente impactado, com o país em recessão, além do cambio tivemos dificuldades no recebimento das faturas dos órgãos públicos, que chegam a pagar com até 180 dias de atraso”. A entrevistada B também menciona o mesmo problema no recebimento das faturas dos órgãos públicos chega a ser impressionante o descaso por se tratarem de medicamentos.

Após conversarmos sobre a sistemática abordada no Brasil, questionamos a questão do *transfer price* no mundo uma vez que as empresas acabam operando em diversos países. Na legislação mundial os países aceitam que as empresas apurem as diferenças de *transfer price* fazendo uma média

global entre todos os produtos comercializados pela empresa, e já no Brasil a legislação coloca que a análise deva ser feita item a item com isso perguntamos as vantagens e desvantagens dos métodos.

A entrevistada B coloca que a vantagem da legislação brasileira é apenas para caso de empresas com poucos produtos, pois em empresas com diversos produtos o controle e o cálculo ficaria trabalhoso e teria que ter um nível de confiança muito alto. Já pelo cálculo aceito mundialmente e feita uma média ajudando até na parte comercial.

A entrevistada A aprofunda o assunto e diz: “vantagem é que dá para analisar cada produto do seu portfólio vendo a viabilidade e os custos de cada produto, com isso o planejamento estratégico fica bem mais fácil, as desvantagens ficam por conta dos produtos que alavancam produtos de valores e margens melhores, estes ficam prejudicados porque muitas das vezes as empresas colocam a opção de trabalhar até com a margem negativa para alavancar outros produtos com margem positiva e neste caso não é possível pois daria ajuste na apuração dos impostos”.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa teve como objetivo identificar a forma como as empresas Farmacêuticas trabalham, ou controlam seus preços de transferência no seu grupo empresarial. Uma vez que a legislação define três métodos de se calcular o preço de transferência, sendo a organização liberada a optar pelo melhor método aplicado a sua atividade.

Com isso o objetivo foi alcançado e verificou - se que dependendo da empresa o método pode sofrer alteração e que definitivamente o mercado financeiro interfere diretamente no cotidiano das organizações, sendo o planejamento orçamentário e estratégico primordial em avaliar as tendências do mercado, tentando assim minimizar os impactos ao máximo. Foi discutido amplamente os três métodos e os seus prós e contras, com isso de forma exploratória abordamos as empresas em relação ao assunto e a como lidar com a formação dos preços, levando em consideração o *transfer price*, as explicações e pesquisa vieram de encontro coma teoria abordada..

Como mencionado na análise de dados cada método traz uma alternativa diferente e o grande destaque entre os três métodos é o CPL - Custo de produção mais lucro que além dos critérios de margem, comparação traz a possibilidade de deduzir as perdas no processo de fabricação, sendo que dependendo do tamanho da planta fabril, pode – se tornar interessante no tocante a economia de tributos desde que todo o processo esteja mapeado e controlado.

Nos Preços Independentes Comparados verificamos que por se tratar de farmacêuticas, possuímos medicamentos genéricos que atualmente é um mercado muito atrativo, e que acaba tendo o mesmo medicamento fabricado por diversos laboratórios, sendo assim um método eficaz, pois os princípios ativos são iguais, isso ajuda até na estratégia comercial.

Quanto ao PRL verificou-se na análise de dados a mudança das margens praticas sendo no setor farmacêutica 40% sendo que antes todas as atividades era 20%.

Conclui que as diferenças dos métodos são pontuais, acabam mudando relativamente pouco, um método desconsidera descontos outro considera as perdas no processo, que dependendo da atividade econômica da empresa, do produto comercializado o método impactará significativamente, tendo seus efeitos e impactos direto no resultado da empresa e principalmente no caixa, a importância em avaliar para que a empresa não necessite de capital de terceiros, o intuito é praticar a elisão fiscal, planejamento é a palavra para se ter sucesso no correto enquadramento do método a ser utilizado.

A principal contribuição teórica desta pesquisa é abordar a questão da variação cambial e seus impactos no *transfer price*, pois a legislação deixa esta demanda em aberto não contemplando em suas instruções, sendo que em 2015 as empresas sofreram fortemente com a alta do dólar. Outro fator não abordado é a questão dos preços regulados pelo mercado, como é o caso das farmacêuticas, que possuem a ANVISA para regular os preços praticados, a relação entre a regulação dos preços x taxa cambial x *transfer price* não é clara muito menos orientada pelo fisco.

Como em toda pesquisa há limitações a serem consideradas, o próprio fato de falarmos de um mercado que vem crescendo cada vez mais no Brasil e a concorrência vem sendo muito intensa, tivemos a oportunidade de entrevistar apenas 2 empresas do ramo tendo as vezes a resistência das

empresas em relação a própria concorrência, com receio de os nomes delas serem divulgados, ou até mesmo que alguma informação estratégica favoreça a concorrência, porém conduzimos todo o processo da forma mais transparente possível, exercendo o direito de preservar os nomes das empresas. E como o assunto é altamente complexo e discutível os resultados podem variar dependendo de cada organização.

Para ajudar a entender como as empresas trabalham com este assunto, para futuras pesquisas seria interessante uma pesquisa quantitativa, com um alcance de mercado maior, ou outra pesquisa exploratória com mais empresas do segmento, e também pesquisar como outras atividades lidam com o assunto, assim teríamos uma visão ampla estudo e por setor econômico, o que faria o assunto ser cada vez mais discutido e entendido por ambos os lados acadêmico e empresarial.

REFERÊNCIAS

- ALMANZA R. M. M. TURRUBIATES A. M. **Las asimetrías de los mercados y la evaluación de proyectos en las multinacionales**. Argumentos, v. 23, n. 63, México may./ago. 2010
- ARANEDA H. H. **Los métodos de precios de transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE**. Rev. chil. Derecho, v.38, n.3, Santiago dic. 2011.
- BERMUDEZ, J. **Medicamentos genéricos: Uma alternativa para o mercado brasileiro**. Caderno Saúde Pública, Rio de Janeiro, v. 10, n 3, p. 368-378, julho/setembro, 1994.
- BERTOLUTTI, A. V. **Preços de transferência: aspectos fiscais**. Caderno de estudos, São Paulo, FIECAFI, v.12, n. 23, p. 23 - 38, jan/jun, 2000.
- BRASIL. RECEITA FEDERAL. **Instrução normativa RFB n. 1312**, de 28 de dezembro de 2012. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idato=39257>>. Acesso em: 16 ago. 2016.
- CAWOOD F. T. OSHOKOYA O. P. **Considerations for the resource nationalism debate: A plausible way forward for mining taxation in South Africa**. J. S. Afr. Inst. Min. Metall. V.113, n.1 Johannesburg Jan. 2013.
- COSTA P. A. **Preços de transferência: O caso português**. Dissertação de Mestrado - Instituto superior de contabilidade e administração do porto instituto politécnico do porto, Portugal, 2014.
- FISCHER, I.D.S; COLAUTO R. D. **Análise do impacto da variação cambial no preço de transferência e no resultado do período: O caso da fiat automóveis S/A**. Revista Universo Contábil, Blumenau, v. 5, n. 2, p. 71-86, abril/junho. 2009.
- GIL A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 Ed., São Paulo: Atlas: 2008.
- Grubert h. and Mutti j. **Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making**. The Review of Economics and Statistics, v. 73, n. 2, pp. 285-293, 1991.
- GRUNOW, A. BEUREN, I. M. **Finalidade da utilização do preço de transferência nas maiores indústrias do Brasil**. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online), Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 80 - p. 95, maio/agosto., 2011.
- MIRSHAWKA V. Z. **Preço de transferência: Diferentes visões**. Dissertação de (Mestrado) – Faculdade de Direito da USP – São Paulo, 2012.
- PEDÓ, M. G. B. MÜLLER, C. J. CORTIMIGLIA, M. N. **Impactos tributários dos métodos de cálculo de preços de transferência em operações de importação**. Read, v.17, n. 1, p. 270-297 jan/abr, 2011.

RATHKE A. A. T. **Transfer pricing e income shifting: Evidências de empresas abertas brasileiras universidade de São Paulo** – pós graduação, 2014.

ROSSETO, V. **Preços de transferência: comentários à lei 9.430/96**. Caderno de estudos, São Paulo, FIECAFI, v.10, n.17, p.79-85, jan/abr, 1998.

SCHOOT P.K. **Comparison of latin american and asian product exports to the united states, 1972 to 1999**. Cuadernos de Economía, Año 40, n. 121, pp. 414-422, dez, 2003.

SHIRAISHI P. K. SANTOS R.F. GONZALES A. **Preços de transferência: Os impactos da nova metodologia de cálculo trazida pela lei nº 12.715 de 2012**. Enfoque Reflexão Contábil, v. 34, n. 3 pp 57-76, set/dez, 2015.

SILVA L. L. **Preço de transferência no brasil e os impactos nas demonstrações financeiras**. Dissertação de (mestrado) – PUC/SP, 2008.

SOBRE OS AUTORES

LEONARDO FABRIS LUGOBONI é doutor em Administração/USP, mestre em Administração/USCS, licenciatura para Administração/CEETEPS, graduado em Administração de Empresas/CUFSA. Professor do INSPER e FECAP.

E-mail: leonardo.lugoboni@fecap.br

JAMIL BELBER SALMON é pós graduado em controladoria/FECAP.

E-mail: jamilsalmon@gmail.com

JOSÉ ORCÉLIO DO NASCIMENTO é mestre em Ciências Contábeis/FECAP, pós graduado em Contabilidade Pública/FECAP, graduado em Ciências Contábeis/FACSP e graduado em Administração de Empresas/ESAN. Professor da FECAP.

E-mail: jorcelio@uol.com.br

MARCUS VINICIUS MOREIRA ZITTEI é doutor em Ciências Contábeis/FURB, mestre em Ciências Contábeis/FECAP, graduado em Ciências Contábeis/FIEO. Professor do programa *stricto sensu* em Governança Corporativa/FMU e da FECAP.

E-mail: marcuszittei@zittei.com.br

VITOR STANKEVICIUS é mestrando em Governança Corporativa/FMU, pós graduado em Administração Financeira/UNIMARCO, graduado em Ciências Contábeis/UNIMARCO e graduado em Administração de Empresas/USJT. Professor na Universidade Nove de Julho.

E-mail: vitor@normatiza.com.br