

Observações sobre Sumário Executivo apresentado pela Vale

Inicialmente convém esclarecer que o estudo realizado pelo **Instituto Justiça Fiscal** não foi sobre as operações da empresa Vale, mas sim acerca das operações de exportações de minério de ferro. Sabe-se que as operações da Vale são bastante representativas no volume total das exportações, no entanto, não foram analisadas suas operações de forma individualizada. Também não foi objetivo do nosso estudo reconstruir preços parâmetros para apuração de eventuais ajustes de preços de transferência. A análise foi feita de forma global sem levar em conta eventuais custos incorridos pelas empresas com suas subsidiárias no exterior.

1. Observa-se que a empresa Vale não contesta que exista diferença substancial entre os preços praticados com sua subsidiária e os preços finais dos produtos no país de destino. Aliás, nosso estudo deixa evidente que os preços reportados pelos compradores finais, na China, estão muito próximos dos preços de cotação internacional. A empresa, em seu sumário executivo, apenas tenta justificar as razões para que os preços praticados com sua subsidiária estejam abaixo dos preços de mercado.
2. Em relação à crítica apresentada pela empresa de que o IJF não teria considerado a necessidade de realização de ajustes, é importante informar que no Estudo realizado foram considerados os custos de transporte obtidos no sistema Platts (pg. 22). Portanto, os preços de cotação internacional considerados na condição CFR porto chinês foram comparados com os preços de exportação na condição FOB porto brasileiro acrescido do custo médio de transporte.
3. Em relação aos ajustes de qualidade, de fato, o estudo não propôs nenhum ajuste desta natureza em razão da informação disponível de que o minério de ferro brasileiro é reconhecido por apresentar maior qualidade, o que tende a gerar o recebimento de pagamentos de prêmios (pg. 23). No estudo há uma nota de rodapé informando que o noticiário especializado registra que a Vale teria recebido remuneração adicional de US\$ 10,00 por tonelada no início de 2012 e que a partir de 2013, este prêmio seria da ordem de US\$ 2,50 por tonelada. Estes pagamentos adicionais, contudo, não foram considerados para efeito do estudo.

4. O estudo restringiu a analisar as operações com minério de ferro não aglomerado, que são mais expressivos em quantidade e valor nas exportações brasileiras. São produtos mais homogêneos, com menor nível de agregação de valor.
5. A questão de defasagem temporal é mitigada pela consolidação dos preços médios em períodos mensais, correspondentes aos períodos de embarque dos produtos. Tanto os preços praticados como os preços de referência obtidos das cotações internacionais ou das informações prestadas pelos países para a UN Comtrade, foram os preços médios mensais.
6. Outro ponto apresentado no sumário diz respeito a falta de consideração dos custos de intermediação pela empresa responsável pela venda. Este tipo de custo realmente não foi considerado. Por óbvio que as comissões de intermediação comercial são despesas que podem ser deduzidas. No entanto, as operações de exportação são apresentadas como vendas realizadas para as sucursais. Se as sucursais atuassem como agentes de venda, as operações deveriam ser declaradas por seus preços efetivos, destacando-se os valores das comissões. Como são apresentadas, de fato, faz parecer que os intermediários são compradores efetivos, logo, os preços praticados deveriam ser os preços de mercado. Ainda que se admita que o papel exercido pelos intermediários localizados em paraísos fiscais, sejam comissionados e que parte da diferença dos preços seja destinado à sua remuneração, é difícil de acreditar que os custos de intermediação sejam da ordem de 25% dos preços.
7. Em relação à legislação de Preços de Transferência, convém esclarecer o seguinte: até 2012, existiam apenas quatro métodos de ajustes dos preços de transferência para as exportações. Eram o PVEX (preço de venda nas exportações), PVA (preço de venda no atacado menos lucro de 15%), PVV (preço de venda no varejo menos lucro de 30%) e CAP (custo de aquisição ou produção mais lucro de 15%). Somente em 2012, com vigência a partir de 2013 é que foi incluído o método PECEX (preço sob cotação na exportação), obrigatório para exportações de commodities. Portanto, para a maioria das operações analisadas (2009 a 2012), este método não existia.
8. Percebe-se que até 2013, os exportadores praticamente não promoviam ajustes em suas bases de cálculo dos tributos. A partir de 2013, dada a obrigatoriedade de utilização do método PECEX passaram a promover alguns ajustes. No entanto, o volume de ajustes realizados ficou na casa dos 23% do valor apurado pelo estudo como tendo sido subfaturado (dados do setor de minério de ferro). Carlos Eduardo Mantovani (2015), analisando dados consolidados das Declarações do

Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas, demonstra que nos anos de 2011 e 2012 os exportadores de minério de ferro não fizeram qualquer ajuste de preço de transferência. Em 2013, já por influência da Lei 12.715/2012, os exportadores teriam submetido à tributação R\$ 1,4 bilhão, que corresponde a 23% do valor de R\$ 6,1 bilhões apurados em nosso estudo.

9. No mundo inteiro estão sendo rediscutidas a eficácias das atuais regras de preços de transferência criadas sob o manto do princípio de *Arms Lenght*, pois elas não estão dando conta de eliminar as distorções produzidas pelas triangulações. Grande parte das triangulações com empresas localizadas em paraísos fiscais ou em países com regimes especiais de tributação não envolvem operações de compra e venda, mas tão somente simulações de compra e venda com empresas vinculadas intermediárias.
10. A empresa argumenta também que, mesmo que praticasse subfaturamento, não haveria ganhos, pois ela se submete às regras de tributação em bases universais (TBU), de que trata a Lei 12.973, de 2014. Aqui é importante observar que somente a partir desta Lei é que os lucros auferidos por controladas no exterior devem ser apropriados ao Lucro da controladora no exercício em que seja apurado (regime de competência). Antes desta Lei, este lucro somente seria tributado no Brasil quando fosse efetivamente distribuído (regime de caixa), ou seja, a TBU acabava sendo frustrada pela possibilidade de diferimento do pagamento. O estudo alcança o período de 2009 a 2015.
11. Além disso, é importante considerar que tanto a legislação de Preços de Transferência como as normas referentes à TBU são apropriadas para corrigir distorções em operações de compra e venda realizada entre empresas vinculadas, mas são insuficientes para combater manipulações de preços em operações de compra e venda simuladas.