A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações

Autor(es): Martins, António

Publicado por: Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

URL persistente: URI:<http://hdl.handle.net/10316.2/39881>

DOI: DOI:https://doi.org/10.14195/0870-4260_58_1

Accessed : 26-Apr-2023 11:02:47

A navegação consulta e descarregamento dos títulos inseridos nas Bibliotecas Digitais UC Digitalis, UC Pombalina e UC Impactum, pressupõem a aceitação plena e sem reservas dos Termos e Condições de Uso destas Bibliotecas Digitais, disponíveis em <https://digitalis.uc.pt/pt-pt/termos>.

Conforme exposto nos referidos Termos e Condições de Uso, o descarregamento de títulos de acesso restrito requer uma licença válida de autorização devendo o utilizador aceder ao(s) documento(s) a partir de um endereço de IP da instituição detentora da supramencionada licença.

Ao utilizador é apenas permitido o descarregamento para uso pessoal, pelo que o emprego do(s) título(s) descarregado(s) para outro fim, designadamente comercial, carece de autorização do respetivo autor ou editor da obra.

Na medida em que todas as obras da UC Digitalis se encontram protegidas pelo Código do Direito de Autor e Direitos Conexos e demais legislação aplicável, toda a cópia, parcial ou total, deste documento, nos casos em que é legalmente admitida, deverá conter ou fazer-se acompanhar por este aviso.

UNIVERSIDADE DE COIMBRA
FACULDADE DE DIREITO

BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

VOLUME LVIII

2 0 1 5

COIMBRA

A TRIBUTAÇÃO E OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

ESTUDO DE CASO DE APLICAÇÃO DO MÉTODO DA MARGEM LÍQUIDA DAS OPERAÇÕES

1. Introdução^{*1}

O tema dos preços de transferência tem vindo a despertar a atenção de um número crescente de entidades. Na origem desse interesse encontram-se diversas razões, que podem ser sistematizadas em duas vertentes:

- o interesse próprio dos gestores das organizações, quando se defrontaram com a necessidade de valorizar as transações entre secções de uma certa organização ou, mais tarde, entre entidades autónomas de grandes empresas multinacionais;
- as questões de natureza fiscal, quando existe a possibilidade de influenciar a carga tributária através de certas práticas relativas ao uso de preços de transferência no tecido empresarial (WITTENDORFF, 2010).

* É devido um especial agradecimento a António Ricciulli pelo contributo para este artigo.

Na realidade, a última vertente tem sido a grande impulsionadora da generalidade dos trabalhos realizados nesta área. A evolução económica mundial e a internacionalização das economias criaram condições específicas para que o tema dos preços praticados nas transações entre empresas relacionadas se revele cada vez mais importante para os sistemas fiscais dos diversos países.

No entanto, o tema não tem sido pacífico, essencialmente pela controvérsia relativamente aos métodos de valorização das transações e da apropriação da riqueza gerada nessa actividade (e consequente tributação da mesma).

No âmbito da tributação internacional, EDEN (1998) considera que as preocupações de equidade entre as nações, a neutralidade fiscal e a equidade entre os contribuintes, devem ser as grandes preocupações de um sistema tributário, de modo a tratar equitativamente os fenómenos decorrentes das relações existentes entre os diferentes agentes económicos.

Como refere ABREU (1990), a existência de fortes disparidades entre as leis fiscais, assim como a falta de cooperação ou entreajuda entre as diferentes nações, têm fornecido ao longo dos tempos oportunidades às empresas multinacionais para maximizarem as vantagens fiscais associadas às suas decisões de investimento ou financiamento.

ANDRADE (2002) sustenta que se o valor específico dos preços de transferência não afecta o resultado global de uma empresa multinacional, a repartição dos seus lucros ou prejuízos pelas unidades que a compõem (sociedades participadas ou estabelecimentos estáveis), estando essas unidades sedeadas em países com sistemas de tributação diferenciados, afecta a redistribuição da receita fiscal entre os países. Assim, os métodos para determinar a base tributária que corresponderá a cada uma das várias jurisdições são bastante importantes.

As convenções que têm sido adotadas pelas diversas entidades, organizações e países, têm como cerne o designado princípio da independência, também designado por princípio de plena concorrência. Este mais não é do que a obrigação de considerar que na valorização das transações entre entidades relacionadas se pressupõe que os preços estabelecidos para essas transações deverão ser os mesmos, ou semelhantes, aos que seriam praticados em operações idênticas entre entidades independentes (COOLS *et al.*, 2008).

Embora o princípio seja de formulação simples, na prática poderá revelar-se de elevada dificuldade de aplicação, muito provavelmente devido ao funcionamento concreto dos modelos de preços de transferência. As empresas multinacionais são, pela própria natureza das suas atividades, entidades para as quais se torna difícil e complexo o controlo dos preços de transferência. As economias de escala, que muitas vezes são um fator decisivo para os investimentos daquelas empresas num determinado país, bem como o peso das transações intra-grupo, a diversificação geográfica, a internacionalização dos processos produtivos, os centros operacionais de serviços intra-grupo, os ativos intangíveis partilhados, os centros de I&D, constituem inúmeras questões que suscitam problemas na correta avaliação dos preços de transferência praticados (HO e LAU, 2005).

As entidades relacionadas desenvolvem muitas vezes actividades que implicam a realização de operações que não são normalmente praticadas entre entidades independentes, criando por isso dificuldades na sua comparabilidade.

FARIA (1996) nota que as autoridades fiscais têm um desafio cada vez mais exigente e complexo, decorrente da necessidade de validação do princípio de plena concorrência e da análise às eventuais correções aos preços praticados nas

relações especiais nas empresas multinacionais. Nem sempre será tarefa simples para estas empresas a criação de um modelo de preços de transferência que demonstre o cumprimento daquele princípio fundamental.

O caso de estudo que este texto contém permitirá apreciar mais fundamentadamente os problemas de aplicação das normas relativas aos preços de transferência em contexto industrial e multinacional, e daí retirar algumas ilações sobre os riscos de algumas soluções.

Assim, o primeiro capítulo do presente artigo procura oferecer uma perspetiva introdutória sobre o tema, passando depois a uma leitura dos conceitos e princípios fundamentais, a que se seguirá uma explanação sobre o enquadramento normativo fiscal. O caso de estudo preenche a parte central do texto.

2. Os princípios fundamentais na definição dos preços de transferência

2.1. O princípio da independência (arm's-length principle)

Como já se referiu, este princípio estabelece que nas transações entre partes relacionadas devem ser utilizados preços comparáveis aos que se utilizariam entre entidades independentes. Ou seja, estabelece-se a obrigação de considerar na valorização das transações entre entidades relacionadas os preços que seriam praticados em transações idênticas entre entidades independentes (NEIGHBOUR, 2002). Dois exemplos simples ajudarão a compreender a importância económico-fiscal dos preços de transferência.

Num primeiro caso, admita-se que a empresa ALFA tem

sede em Portugal e é detida a 100% pela empresa BETA, sediada em França. A entidade ALFA fabrica fogões. Em 2011 vendeu 50 000 fogões à casa-mãe e 40 000 para retalhistas portugueses.

Suponha-se que o preço de venda aos retalhistas nacionais é de 250 euro (o qual cobre todos os gastos de ALFA e faculta uma margem de lucro antes de imposto de 5%). Suponha-se ainda que vende o mesmo tipo de fogão à casa-mãe por 220 euro. Ora, como é bom de ver, o lucro da filial portuguesa será menor e o lucro da casa-mãe francesa será maior (por via de um menor custo de existências) relativamente à situação na qual o preço de venda entre as partes relacionadas fosse de 250 euro – o mesmo que foi praticado entre entidades independentes.

Naturalmente que o fisco português procurará corrigir tal situação, prejudicial aos cofres nacionais. O preço praticado entre ALFA e BETA não é um preço de plena concorrência, tendo sido usada uma “valorização de conveniência” para transferir lucros de uma entidade para outra, e assim manipular o resultado fiscal.

Num segundo caso, suponha-se que a empresa GAMA tem sede no país 1 e vende produtos para a sua filial DELTA, sediada no país 2. Se o preço de venda entre GAMA e entidades independentes for de 50 euro, mas no país 2 existirem direitos de importação de 10% sobre esse produto, o preço declarado na transação entre GAMA e DELTA pode ser, por exemplo, de 30 euro, para baixar o direito de importação.

Assim, as autoridades fiscais do país 2 terão de estar atentas a tais formas de minimizar a carga fiscal.

A OCDE, procurando intervir na matéria através do fornecimento de linhas de orientação que pudessem ser usadas internacionalmente, publicou, em 1960, a Convenção Modelo

sobre Dupla Tributação, a qual tem vindo a sofrer adaptações periódicas. O princípio da independência passa a ser estruturante em toda a orientação em matéria de preços de transferência.

O artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património da OCDE estabelece que, quando duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, por aceitação ou por imposição, estiverem a praticar condições diferentes das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, então os lucros que seriam obtidos se aquelas condições não existissem deverão ser acrescidos aos lucros declarados pela empresa que dessas condições especiais está a beneficiar, devendo ser tributados em conformidade.

Na aplicação do princípio, os métodos para determinar a base tributária que corresponderá a cada uma das várias jurisdições fiscais são extremamente importantes.

Como evidencia FARIA (1996), as autoridades fiscais têm um desafio cada vez mais exigente, decorrente da necessidade de validação do princípio de plena concorrência e da análise às eventuais correções aos preços praticados nas relações especiais nas empresas multinacionais.

2.2. O princípio da comparabilidade

A comparação entre as condições que forem estabelecidas para uma transação entre entidades independentes e as que vierem a ser estabelecidas entre entidades relacionadas permitirá validar ou não a aplicação do princípio de plena concorrência.

Como refere DWARKASING (2013) a comparabilidade de uma transação constitui o cerne da validação dos preços de transferência, permitindo, não só à administração fiscal mas também ao contribuinte, identificar diferenças nas transações

entre entidades associadas face às mesmas transações quando realizadas entre entidades independentes e proceder aos ajustamentos necessários.

Essa comparabilidade poderá exigir aos agentes económicos, e à própria administração fiscal, uma aprofundada análise funcional às actividades desenvolvidas no seio das entidades que estejam em relação especial, desde a investigação e desenvolvimento, a conceção e o fabrico de produtos, até à prestação de serviços de distribuição, comercialização ou *marketing*, de logística ou mesmo serviços financeiros e de gestão geral.

Analisada a comparabilidade entre as funções desenvolvidas, torna-se necessário analisar o risco assumido por cada uma das partes, a fim de confirmar se haverá retribuições justas para os riscos incorridos (flutuação dos custos e preços, riscos de investimento, riscos financeiros).

Normalmente, nas transações entre entidades independentes a margem utilizada ou o rendimento esperado incorporam já a análise do risco da operação. Nas transações vinculadas devem usar-se os mesmos parâmetros.

Segue-se a questão dos termos contratuais estabelecidos entre as partes e todo o seu clausulado, para se verificar quais os direitos e deveres atribuídos a cada uma delas.

Outro dos aspectos que é apresentado como exemplo nas orientações da OCDE, tem que ver com a análise à estratégia empresarial das entidades envolvidas, nomeadamente com o nível de integração que essas entidades evidenciam, desde a produção, comercialização e repartição dos rendimentos gerados.

Aceitar como princípio básico que a definição dos preços de transferência não é uma ciência exata, será naturalmente um dos aspetos mais importantes para todo o processo de análise da comparabilidade e das apreciações casuísticas necessárias por parte das autoridades fiscais (SMITH 2002).

Sempre que as operações realizadas entre entidades relacionadas não forem perfeitamente idênticas às que são praticadas entre entidades independentes, também essas apreciações deverão ser mais pormenorizadas e participadas entre as autoridades fiscais e os contribuintes.

Como vimos, os fatores determinantes para a comparabilidade que constituirão as razões para todas as dificuldades associadas a este princípio fundamental para os preços de transferência, são:

- a comparabilidade dos bens ou serviços transacionados
- a comparabilidade das funções e das operações
- a comparabilidade dos mercados
- a comparabilidade dos riscos de atividade e das estratégias empresariais

A conjugação de todos os fatores determinantes da comparabilidade com as metodologias que se irão analisar para a definição dos preços de transferência, faculta maior segurança nas práticas seguidas pelos contribuintes que se encontrem a realizar operações com entidades relacionadas, bem como das próprias autoridades fiscais que auditam esses processos.

3. A posição da OCDE

3.1. Introdução

Neste ponto faremos uma abordagem sequencial dos temas relacionados com as soluções propostas pela OCDE, sintetizada na publicação *Princípios aplicáveis em matéria de Preços de Transferência, destinados às Empresas Multinacionais e às Admi-*

nistrações Fiscais (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) (2001).

No prefácio desta publicação identifica-se o problema que vem sendo enfrentado pelos diversos Estados, e que motivou a evolução em matéria de orientações sobre preços de transferência.

Como se refere nesse trabalho (OCDE, 2001, p. 1):

“O crescimento das Empresas Multinacionais coloca problemas cada vez mais complexos às Administrações Fiscais e às próprias Empresas Multinacionais, dado que as normas de tributação destas empresas, que diferem consoante os países, não podem ser consideradas isoladamente, devendo ser analisadas num contexto internacional mais vasto.”

É sabido, e é esta a principal razão para a preocupação crescente sobre o tema em análise, que as empresas multinacionais terão facilidade no estabelecimento de condições especiais nas transações entre as entidades que as compõem (de ora em diante e a este propósito, serão utilizadas as expressões “entidades relacionadas” e “operações vinculadas”).

É aqui que surge referido o princípio de plena concorrência (*arm's-length principle*), como princípio adotado pelos países membros da OCDE para eliminar o efeito das condições especiais sobre os resultados declarados pelas entidades que estejam em relação especial.

Se numa empresa multinacional puderem ser estabelecidas condições especiais para as transações de bens ou serviços entre as partes associadas, depreende-se que, não havendo qualquer limitação imposta a essas condições especiais, tal empresa irá gerir globalmente a sua carga fiscal, “exportando” os resultados para o sistema tributário mais vantajoso (HYDE e CHOE, 2005).

A aplicação dos princípios recomendados pela OCDE para a análise às condições estabelecidas entre empresas ou

estabelecimentos estáveis que façam parte de uma empresa multinacional veio conferir um grau de confiança e validade à actuação das administrações fiscais daí decorrente. Assim é porque os países membros são incentivados a seguir estes princípios nas suas práticas internas em matéria de preços de transferência, assim como a seguir os princípios fundamentais de plena concorrência e comparabilidade.

No artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE define-se o princípio de plena concorrência pela negativa, ou seja, sempre que as regras da plena concorrência estejam a ser violadas, a administração fiscal tem legitimidade para atuar em termos de correção (ajustamento).

Sem dúvida que este princípio de plena concorrência integra o pressuposto de equidade, mesmo quando pode apresentar algumas deficiências próprias da metodologia que o sustenta, nomeadamente quando possa existir integração de empresas, gerando facilmente economias de escala que serão difíceis de atribuir a uma ou mais entidades, criando por isso dificuldades em obedecer ao princípio da contabilidade separada.

Também é referido nas orientações da OCDE sobre os preços de transferência que, num conjunto de empresas associadas devidamente integrado, existirão operações ou transações que habitualmente não acontecem entre empresas independentes, dificultando portanto a aplicação rigorosa do princípio da plena concorrência. Estimar, por exemplo, os *royalties* ou os custos associados à exploração de uma patente dentro de um grupo multinacional não deve ter exatamente o mesmo enquadramento que a operação de venda de uma patente efetuada por uma entidade independente que se dedique exclusivamente a desenvolver e transacionar esse tipo de bens incorpóreos (WITTENDORFF, 2010).

É referido, algumas vezes, que o princípio de plena con-

corrência, sendo estruturante para a questão dos preços de transferência, também se traduz num encargo elevado para as entidades que o devem aplicar. Seja para as entidades relacionadas, seja para a administração fiscal, exige-se um complexo estudo das situações envolvidas às transações comparadas, para validar ou refutar os critérios de valorização adotados para os preços de transferência.

Não são poucas as vezes em que a informação necessária para a validação das operações vinculadas é impossível de obter, ou é de tal forma limitada que condiciona a análise aos critérios utilizados.

Passemos agora em revista os métodos que são apresentados pela OCDE como utilizáveis pelas entidades que estejam em relação especial para valorizar as suas transações ou operações vinculadas.

3.2. Métodos previstos pela OCDE

3.2.1. Métodos baseados nas operações

A. Método do Preço Comparável de Mercado

(CUP - Comparable Uncontrolled Price Method)

Neste método efetua-se a comparação entre o preço pago por uma transação de um bem ou serviço entre entidades independentes e o preço pago pelo mesmo bem ou serviço entre entidades associadas. Só quando existam diferenças nos preços poderá pôr-se em causa a aplicação do princípio da independência ou de plena concorrência.

É um método fiável sempre que exista informação suficiente no mercado sobre operações comparáveis (bens ou serviços), tornando-se fácil a sua utilização.

No entanto, a especificidade dessa comparabilidade exige cuidados extremos. A esse propósito, SILVA (1999) considera que podem existir muitos factores condicionadores da validação do preço praticado, nomeadamente quantidades transacionadas, a qualidade e condições definidas para a transacção, o uso da marca, o período da venda, assim como a própria importância do mercado, que poderão pôr em causa a comparabilidade exigida, resultando necessariamente em correções aos preços praticados e consequentemente aos resultados gerados cuja base não pode ser inteiramente objectiva.

B. Preço de Revenda Minorado

(RPM – Resale Price Method)

Este método pretende avaliar se os valores transacionados numa operação entre entidades relacionadas (transacção controlada ou vinculada), são, em termos de margem bruta, comparáveis com transações entre entidades não relacionadas. É normalmente utilizado nas relações entre empresas distribuidoras (que têm relações comerciais), e assenta numa comparabilidade das funções, podendo existir algumas dificuldades nessa comparabilidade sempre que o distribuidor acrescente valor substancial ao produto.

Poderá ser representado por esta fórmula simples:

$$\text{Preço de Revenda} - \text{Margem Bruta} = \text{Preço de Transferência}$$

C. Custo Majorado (*CP – Cost Plus*)

É o método normalmente utilizado na valorização das transações entre partes de um grupo industrial, uma vez que são normalmente apurados com rigor os gastos de produção

em qualquer das partes relacionadas, aos quais deve ser adicionada uma margem bruta semelhante à que seria praticada por uma empresa independente, no mesmo tipo de transação.

É sabido que este custo de produção pode sofrer de alguma variabilidade que nada tenha a ver com manipulação (custo dos fatores, conjuntura), dificultando pois uma validação plena das condições praticadas entre entidades relacionadas por parte da administração fiscal, devendo no entanto toda essa informação estar documentalmente disponível.

A formulação representativa deste método poderá ser como se segue:

$$\text{Custo de Produção} + \text{Margem Bruta} = \text{Preço de Transferência}$$

Estes são os métodos que se designam como métodos baseados nas operações. No entanto, as dificuldades na comparabilidade e na disponibilidade de informações têm sido os maiores obstáculos a esta metodologia, com a OCDE a desenvolver outro tipo de abordagem, neste caso baseada nos resultados, como iremos ver de seguida.

3.2.2. Métodos baseados nos lucros

D. Método da Repartição do Lucro (*PS – Profit Split*)

Com este método reparte-se o lucro das transações entre entidades relacionadas de modo semelhante ao que seria praticado entre entidades independentes com base na quota-parce de intervenção de cada entidade no resultado final gerado.

E. Método da Margem Líquida das Operações (*TNMM – Transactional Net Margin Method*)

Neste método compara-se a margem líquida obtida numa transação entre entidades relacionadas (vinculadas), numa base apropriada (gastos, vendas e ativos), com a margem líquida de uma operação entre entidades independentes (não vinculada), apurando-se, se existirem, as diferenças na respectiva transação vinculada.

4. A questão dos preços de transferência em Portugal, na vigência do CIRC

Com a entrada em vigor, em 1989, do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (CIRC), a problemática dos preços de transferência foi incluída, ainda que algo timidamente, no seu artigo 57.º. Aí se estabelecia a possibilidade de correções à matéria colectável, sempre que nos casos de relações especiais ou sujeição dos contribuintes a vários regimes de tributação, se verificasse a prática de preços que se afastassem do modelo de plena concorrência por parte das entidades abrangidas.

Surgem, nesta versão inicial do CIRC, apenas algumas alterações face ao anteriormente previsto no Código da Contribuição Industrial, mantendo o grau de liberdade de atuação das autoridades fiscais para a correcção aos valores declarados.

Como refere BARROS (2003), a atuação das administrações tributárias de outros países, com destaque para o endurecimento de posições do *Internal Revenue Service* americano, criou a consciência de que algo deveria ser feito no nosso país em matéria de regulamentação mais abrangente sobre este tema.

Depois de todos os desenvolvimentos orientadores para a questão dos preços de transferência, só através da Lei 30-G/2000 de 29 de Dezembro, e do Decreto-Lei n.º 198/2001, mais propriamente com a atualização daí decorrente ao artigo 58.º do CIRC (anterior artigo 57.º), é que a legislação nacional passou a comportar um clausulado específico sobre o tema e toda a sua amplitude em matéria fiscal, regulamentado pela Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de Dezembro, aplicável a partir do exercício fiscal de 2002.

Presentemente, o essencial da regulamentação normativa principal dos preços de transferência encontra-se no artigo 63.º do CIRC e na já referida Portaria 1446-C/2001.

Como pode verificar-se, e apesar de toda esta evolução, ressalta desde logo a interpretação e caracterização do que deve ser entendido por relações especiais, já que, como nota TOMAZ (2004) é o aspeto envolvente aos preços de transferência que tem merecido uma abordagem mais alargada ao nível jurídico-fiscal.

O n.º 4 do artigo 63.º do CIRC, veio densificar o conceito em causa, mas é apontada ainda alguma insuficiência pelo facto de referir expressamente que as relações especiais entre duas entidades decorrem do poder de uma delas exercer "... directa ou indirectamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que se considera verificado, designadamente ...".

A abrangência das situações descritas no n.º 4 do art. 63.º do CIRC não retira contudo alguma indeterminação ao conceito de relação especial.

No entanto, a Portaria n.º 1446-C/2001, conferindo às entidades que se encontrem em relação especial a responsabilidade de dispor de um conjunto de informação e documentação relativa às suas práticas e metodologias adotadas em termos de preços de transferência, vem, na prática, aliviar o

ónus da prova que a Lei Geral Tributária impõe às autoridades fiscais em matéria de fundamentação da relação especial e suas implicações em matéria tributária. Com efeito, serão os contribuintes a arcar com a maior fatia dos gastos necessários ao bom cumprimento das normas fiscais sobre preços de transferência, designadamente na organização do dossier anual.

4.1. Os métodos admitidos na legislação portuguesa: com base nas operações ou com base no lucro

Na legislação portuguesa, à semelhança das orientações da OCDE, são apresentados os métodos devidamente agrupados nos dois tipos já referidos, ou seja, os que têm por base as características específicas das operações e os que têm por base o lucro, sempre na perspectiva da sua comparabilidade.

No primeiro grupo, começemos pelo Método do Preço Comparável de Mercado (descrito no art. 6.º da Portaria 1446-C/2001), que consiste em comparar o preço de um bem ou serviço transacionado no âmbito de uma operação vinculada com o preço de um bem ou serviço transacionado numa operação não vinculada, em condições comparáveis.

Este método é considerado, à partida, como o que requer maior grau de comparabilidade, tanto no objecto como nas demais condições da operação vinculada, como ainda na análise funcional das entidades relacionadas. Quer isto dizer que a comparabilidade das condições praticadas numa operação vinculada, com base neste método, exige uma similitude muito grande ou quase perfeita com a operação não vinculada que lhe servirá de referencial. E que essa similitude será verificável tanto ao nível das características físicas como funcionais, tanto dos bens ou serviços objeto das operações comparáveis,

como entre as funções desempenhadas pelas unidades económicas que servirão essa comparabilidade.

A OCDE (2001) considera que deve existir perfeita comparabilidade quanto às características dos bens ou serviços que são habitualmente transacionados, tanto na qualidade como nas fases do processo de produção ou distribuição em que se encontram.

A aplicação deste método para a definição dos preços de transferência a praticar exige que não existam quaisquer diferenças entre as operações objecto de comparação ou entre as entidades que as efetuam, e que, dessa forma, não influenciem os preços em mercado de plena concorrência. Se existirem diferenças, as mesmas devem ser de tal forma identificadas ou quantificadas que permitam um ajustamento de correcção sobre as mesmas, para repor as condições de uma operação não vinculada comparável.

Estas exigências são muitas vezes difíceis de suprir. Na verdade, podem surgir dificuldades em identificar uma operação entre empresas independentes que cumpra exatamente os critérios de comparabilidade com uma operação vinculada que esteja a ser analisada. Seja pelas quantidades transacionadas, seja pelas funções exatas que são desempenhadas pelas entidades em cada uma das situações. Porém, o grau de comparabilidade (ou todos os fatores que devem ser tidos em conta), não impedirá por si só a utilização deste método, desde que se procedam aos ajustamentos necessários que daí decorrem.

Segue-se o Método do Preço de Revenda Minorado. Como se prevê no art. 7.º da referida Portaria, este método tem por base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, deduzido da margem de lucro bruto habitualmente praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com o mesmo tipo de representatividade comercial.

Quer isto dizer que, partindo-se do preço pelo qual um produto adquirido a uma empresa relacionada é revendido a uma empresa independente (o preço de revenda), se deduz uma margem bruta adequada (margem sobre o preço de revenda) que deve traduzir o montante a partir do qual o revendedor cobrirá as suas despesas comerciais e de exploração, realizando ainda um lucro em consonância com a sua actividade, activos utilizados e riscos assumidos.

Esse preço, obtido após a dedução da referida margem, cumprirá os requisitos para ser considerado um preço de plena concorrência (salvaguardadas as devidas correções necessárias em caso de custos associados à compra, como sejam os direitos aduaneiros).

PIRES (2006) considera que este método será de aplicação mais lógica em operações de comercialização. Nestas, a margem sobre o preço de revenda praticado pelo revendedor, quando em presença de uma operação vinculada, pode ser determinada tendo por referência a margem que o mesmo revendedor praticaria no âmbito de operações não vinculadas sobre o mesmo tipo de produtos.

Num mercado aberto, as margens remuneratórias pelo exercício de funções análogas tendem a ser idênticas, ou com diferenças mínimas, ao contrário do que acontece com os preços dos produtos (a menos que estejamos em presença de produtos análogos ou perfeitamente sucedâneos).

O método seguinte proposto na legislação portuguesa é o Método do Custo Majorado (art. 8.º da Portaria). Em termos simples, este método apenas inverte o previsto no método anterior, do preço de revenda minorado. Aqui trata-se de adicionar uma margem de lucro bruto aos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço numa operação vinculada, e que essa margem de lucro deverá ter por base a comparabilidade com uma operação não vinculada.

Por outras palavras, aos custos de aquisição ou produção que um fornecedor suportou para dispor de um produto ou serviço que irá ser transacionado para uma entidade relacionada, deverá ser acrescida uma margem que permita obter um lucro considerado apropriado face às condições do mercado e funções desenvolvidas pelo fornecedor.

Será o método mais apropriado para utilizar na valorização das operações entre entidades relacionadas que transacionem entre si produtos semi-acabados, ou no caso das operações de prestação de serviços.

Também aqui a comparabilidade das operações deve ser garantida, de forma a validar a margem de lucro bruto que venha a definir-se para as operações vinculadas entre entidades relacionadas, partindo sempre de situações idênticas ou similares em termos de funções, afetação de activos, riscos da atividade, para operações idênticas entre entidades independentes.

No caso de existirem diferenças com efeito significativo na margem de lucro, por dificuldades na comparabilidade plena com as operações não vinculadas, então o sujeito passivo deve proceder igualmente aos ajustamentos necessários para eliminar esse efeito.

Por isso mesmo, para a utilização deste método, deverão ser analisadas em profundidade as diferenças existentes entre operações similares vinculadas e não vinculadas, tanto no aspecto dos custos e sua especificidade, como no aspecto das funções e riscos assumidos pelas entidades em análise, para avaliar os fatores com maior impacto sobre as margens praticadas.

Descrevemos os métodos que tradicionalmente são considerados os métodos baseados nas operações. Não só porque recolhem maior grau de preferência relativamente a outra qualquer metodologia, mas também porque são os que pressupõem para a sua utilização um conjunto de informa-

ção extensa e exigente (algumas vezes de difícil obtenção pela excecionalidade das situações que estejam em análise, ou insuficiência da mesma para a comparabilidade perfeita com as situações de plena concorrência).

Por essas razões, ao contribuinte que se enquadre no âmbito da aplicação da legislação portuguesa sobre preços de transferência, é facultada a possibilidade de validar a sua prática nesta matéria com recurso a mais do que um método, seja dos referidos métodos baseados nas operações, seja dos que iremos analisar em seguida, os métodos baseados no lucro.

PIRES (2006) refere os cuidados a ter com a aplicação destes métodos, uma vez que a condição “lucro” não deve ser uma condição pré-assumida na análise aos preços de transferência estabelecidos entre entidades relacionadas. Também a sua fiabilidade pode ser ameaçada pelos mesmos problemas que existem na verificação dos princípios da comparabilidade e de plena concorrência existentes para os métodos baseados nas operações, mas, e acima de tudo, que com os métodos baseados no lucro não se cometam erros na tributação das entidades envolvidas (sobre ou sub tributação por comparação face à média dos lucros realizados).

Como referimos, e à semelhança do que é recomendado pela OCDE (2001), também os métodos baseados no lucro das operações estão previstos na legislação portuguesa para a definição dos preços de transferência em operações vinculadas, com a necessária observância dos princípios da comparabilidade e de plena concorrência.

De entre esses métodos, começamos pelo Método do Fracionamento do Lucro. O n.º 1 do art. 9.º da Portaria facultava uma caracterização sucinta do que estará subjacente, em termos genéricos, a esta metodologia. Ou seja, que o preço de transferência será definido com base na repartição do lucro

global de operações ou séries de operações vinculadas pelas entidades que nelas estiveram envolvidas.

Mais ainda, que a repartição desse lucro global pelas entidades relacionadas deverá ser feita tendo por base a contribuição relativa de cada entidade na geração desse lucro global ou nas operações que lhe estão associadas. Essa contribuição relativa terá em conta, necessariamente, as funções, os ativos e os riscos que cada entidade desempenhou, bem como a comparação com dados do mercado para repartição de lucros entre entidades independentes que tenham funções comparáveis.

O n.º 3 daquele artigo estabelece uma outra modalidade para a aplicação deste método, que, no fundo, consiste na sua aplicação em duas fases. Numa primeira fase baseando a repartição na “remuneração” adequada às operações que cada entidade desenvolveu (assente na comparabilidade funcional e económica, face a operações desenvolvidas por entidades independentes). Numa segunda fase, repartindo o lucro ou prejuízo remanescente, com base na contribuição relativa de cada entidade para esse lucro ou prejuízo (assente também na comparabilidade funcional e económica, com a repartição normalmente praticada por entidades independentes em circunstâncias similares).

É o método normalmente aconselhado para valorizar as operações vinculadas em que exista uma grande integração das unidades que constituem o grupo de entidades relacionadas, e em que seja quase impossível analisar uma operação individualizada, ou nos casos de valorização das operações com um nível de especificidade, nomeadamente na utilização de ativos incorpóreos, que sejam também de difícil ou quase impossível comparabilidade com operações entre entidades independentes.

Por outro lado, são igualmente apontadas algumas vantagens na utilização deste método. Nelas se destaca o grau

de subjetividade que pode estar na avaliação ou medição do contributo de cada uma das partes relacionadas para o resultado gerado, tantas vezes decorrente dos próprios sistemas de informação de gestão que são usados dentro do grupo (especialmente em grupos multinacionais).

Por último, em matéria de métodos específicos previstos na legislação portuguesa para efeitos da definição dos preços de transferência, especificamente nos métodos que têm por base os lucros das operações, o art. 10.º da Portaria n.º 1446-C/2001 apresenta as características e bases de aplicação do Método da Margem Líquida da Operação.

Começa por identificar que este método tem na sua base o cálculo da margem de lucro líquido obtida por uma entidade ou contribuinte, numa operação ou série de operações vinculadas, tomando como referência a margem líquida numa operação comparável não vinculada (seja ela realizada por uma entidade independente, por uma entidade do mesmo grupo, ou pela própria entidade que está em análise).

Essa margem de lucro líquido deve ser relacionada com um fator apropriado de acordo com as características de cada operação ou a própria natureza da actividade (vendas, custo, ativos utilizados).

Quer isto dizer que qualquer contribuinte que realize operações comparáveis, deve utilizar a mesma margem líquida tanto em operações vinculadas como em operações não vinculadas, não evitando contudo que se efetue uma análise funcional mais ou menos extensa das entidades – relacionada e independente – para confirmar a comparabilidade das operações.

O método da margem líquida, quaisquer que sejam os indicadores de referência (seja rendimento dos ativos, rentabilidade de exploração, rentabilidade das vendas, ou qualquer outro indicador relativo ao lucro líquido), por essas margens

serem menos sensíveis às diferenças que podem afetar as operações, acaba por ter mais vantagem na sua utilização face ao método do preço comparável, por exemplo.

Se existem vantagens, também são certas as desvantagens quando se trabalha com margens líquidas. Elas podem ser influenciadas por fatores que impeçam a sua comparabilidade com as situações de plena concorrência, ou quando não existam, sequer, informações suficientes e fiáveis relativamente a essas situações de plena concorrência, conferindo portanto alguma dúvida ou incerteza relativamente à utilização do método.

Aliás, o acesso a informação suficiente e fiável que permita a comparabilidade das situações de operações vinculadas com operações não vinculadas, é, como sabemos, um dos grandes problemas que existe em toda esta envolvente metodológica da determinação dos preços de transferência. E isso não apenas neste método em particular, tanto pela quantidade de informação disponível, como pela disponibilidade da mesma, mas também pelo custo do acesso à mesma (fator que onera sobremaneira todas as obrigações do sujeito passivo).

É reconhecido que a margem líquida pode apresentar alguma variabilidade ou volatilidade. Tanto pela própria estrutura de gastos que possa estar associada a cada entidade, como pela própria posição que cada uma das entidades detenha no mercado onde actua, como ainda por um conjunto de fatores variados como maior ou menor impacto nos gastos e rendimentos (posição concorrencial – dos produtos e entidades, eficiência na gestão, estratégias empresariais, acesso aos meios financeiros, “idade” dos produtos e/ou dos equipamentos).

Também é certo que os métodos baseados no lucro da operação são vulgarmente utilizados em situações de recurso ou como métodos complementares dos métodos baseados nas operações.

Refira-se, por último, que os sujeitos passivos que se encontrem em relação especial devem aplicar com sensatez e prudência qualquer um dos métodos previstos na legislação, não só validando os dados obtidos num determinado cenário com recurso a outro ou outros métodos, mas acima de tudo com uma atuação transparente perante as autoridades fiscais, isto é, evidenciando e executando ajustamentos, sempre que estes se revelem necessários.

5. Estudo de um caso: o Grupo MSS e aplicação dos preços de transferência

5.1 Generalidades sobre o Grupo

O Grupo MSS (nome fictício de uma entidade existente) tem as suas origens em 1864 por ocasião da fundação de uma empresa de dispositivos de segurança naval para a marinha comercial, nomeadamente, loquetes, conjuntos de reboque e de atracação. Atualmente, tem um posicionamento cimeiro a nível mundial, produzindo e comercializando um vasto leque de produtos relacionados com sistemas de segurança em geral. Mantendo operações industriais em cerca de 20 países, ainda marca presença em mais 100 localizações através de representações comerciais, empregando aproximadamente 18.000 pessoas. As necessidades de investigação e desenvolvimento em produtos e processos são realizadas na casa-mãe, onde também são centralizadas as funções que respeitam aos recursos humanos, às compras, ao desenvolvimento da tecnologia de produção (máquinas e ferramentas), e à administração e finanças.

Para além da estrutura de unidades de produção, o Grupo dispõe de uma outra estrutura paralela que garante a comercialização e distribuição de todos os produtos, e efetua o apoio aos clientes no âmbito da prestação dos serviços de pós-venda. As unidades de produção tanto poderão fornecer directamente o cliente final, como as entidades comerciais, ou ainda os armazéns centrais. A poupança em gastos logísticos de distribuição aconselha que seja dada prioridade às entregas ao armazém central localizado na MSS, AG. No entanto, em presença de restrições de natureza fiscal em diferentes países, ou por exigência do cliente, podem ser tomadas as outras opções anteriormente referidas.

De uma forma geral, poderá dizer-se que ocorrem inúmeras transações comerciais dentro do universo MSS, em particular entre as diferentes subsidiárias, ou entre cada subsidiária e a casa-mãe ou outras empresas comerciais.

Da análise da figura 1, onde se mostram as principais componentes consolidadas do balanço e da demonstração de resultados, verifica-se que, para o período em análise neste caso - a que nos referiremos por exercícios N-2; N-1 e N - o Grupo atingiu, no ano N, um volume de rendimentos e de gastos operacionais de aproximadamente 2,25 e 2,23 mil milhões de euro. Consequentemente, verifica-se, nesse mesmo ano, um resultado operacional positivo, e um resultado líquido superior a 50 milhões de euro.

MSS, AG	Unid: Milhares de EUR			
	N-2	N-1	N	Média
Vendas	2.206.233	2.216.895	2.252.733	2.225.287
Outros Proventos Operacionais	95.415	70.729	94.076	86.740
Rendimentos Operacionais	2.301.648	2.287.624	2.346.809	2.312.027
CMVMC	n.d.	1.572.741	1.651.850	1.612.296
Margem Bruta	n.d.	714.883	694.959	704.921
Outros Gastos Operacionais	n.d.	631.700	576.793	604.247
Gastos Operacionais	n.d.	2.204.441	2.228.643	2.216.542
Resultado Operacional	152.208	83.183	118.166	117.852
Resultado Líquido	67.521	18.369	50.335	45.408
Activo não corrente	883.614	922.256	855.293	887.054
Intangíveis	26.462	70.762	66.546	54.590
Tangíveis	803.481	790.784	728.082	774.116
Investimentos Financeiros	53.671	60.710	60.665	58.349
Activo Corrente	1.033.744	1.081.110	1.106.965	1.073.940
Inventários	549.185	560.637	515.438	541.753
Dívidas de Terceiros	287.644	281.981	260.189	276.605
Outros Activos	196.915	238.492	331.338	255.582
Meios monetários	25.726	19.456	72.577	39.186
Total do Activo	1.943.084	2.022.822	2.034.635	2.000.180
Capital Próprio	624.224	600.717	568.241	597.727
Passivo Não corrente	869.143	957.264	1.024.185	950.197
Dívidas de Longo Prazo	220.514	227.266	298.243	248.674
Outro Passivo de Longo Prazo	648.629	729.998	725.942	701.523
Passivo Corrente	449.717	464.841	442.209	452.256
Empréstimos	116.758	132.611	87.446	112.272
Dívidas a Terceiros	129.856	127.259	119.774	125.630
Outro Passivo Corrente	203.103	204.971	234.989	214.354
Passivo	1.318.860	1.422.105	1.466.394	1.402.453
Capital Próprio + Passivo	1.943.084	2.022.822	2.034.635	2.000.180
Peso dos activos fixos tangíveis no Total do Activo	41,4%	39,1%	35,8%	38,7%
Peso dos inventários no Total do Activo	28,3%	27,7%	25,3%	27,1%
Return on Total Assets (Res. Operacionais / Total do Activo)	7,8%	4,1%	5,8%	5,9%
Return on Equity ((Res. Líquido / Capital Próprio)	10,8%	3,1%	8,9%	7,6%
N.º de Trabalhadores	18.000	18.109	18.157	18.089

Figura 1 - Informação financeira do Grupo MSS

Fonte: MSS

Adicionalmente, podemos verificar a importância da atividade produtiva no seio do Grupo, a qual se encontra patente no elevado rácio do ativos fixos tangíveis no total do ativo (35,8%), verificando-se ainda que é igualmente significativo peso dos inventários no total do ativo (25,3%).

5.2. *A MSS Portugal, S. A.*

A MSS Portugal, S. A. foi fundada em 1960, com outra denominação, e com o recurso a capitais exclusivamente nacionais. Tendo como objetivo a produção de fechaduras de alta segurança, o início da actividade produtiva teve lugar em meados de 1961, contando à época com a participação de 105 trabalhadores. A entrada do Grupo MSS no capital da empresa ocorreu em 1966, com uma participação de 50%, facto que se veio a revelar decisivo para que as novas tecnologias de produção e a investigação de novos produtos conseguidas pelo Grupo MSS fossem transferidos para a subsidiária portuguesa. Em consequência, a empresa adotou a firma do Grupo, que passou a valer também para as marcas de produtos comercializados, e passou também a beneficiar do concurso da estrutura comercial e da distribuição instalada ao nível internacional. Atualmente, cifra-se em 82,6% a participação do Grupo no capital da empresa. Trata-se, pois, de uma unidade industrial do setor da metalomecânica de precisão, produzindo fechaduras mecânicas e eletrónicas de alta segurança.

No final do exercício N a MSS contava com 335 trabalhadores e detinha vários certificados que atestam a qualidade dos seus processos, tanto ao nível produtivo, como ambiental e de segurança, e obteve um volume de vendas na ordem dos 21,7 milhões de euro. Na figura 2 sintetizam-se as principais rubricas dos balanços e demonstração de resultados referentes à atividade dos últimos três anos da MSS, que ainda se complementam com alguns indicadores de análise daqueles dados.

MSS, S.A.	N-2	N-1	N	Unid.: EUR Média
Vendas	30.660.095	27.806.726	21.312.735	26.593.185
Outros Rendimentos Operacionais	529.811	231.330	441.004	400.715
Rendimentos Operacionais	31.189.906	28.038.055	21.753.739	26.993.900
CMVMC	13.547.020	12.595.532	9.161.575	11.768.042
Margem Bruta	17.642.886	15.442.523	12.592.164	15.225.858
FSE	5.898.366	5.326.974	3.950.231	5.058.524
Gastos com Pessoal	7.591.924	7.435.605	6.521.906	7.183.145
Depreciações do exercício	1.742.729	1.836.210	1.948.532	1.842.490
Outros gastos Operacionais	61.693	8.089	26.848	32.210
Gastos Operacionais	28.841.732	27.202.411	21.609.092	25.884.412
Resultado Operacional	2.348.174	835.644	144.647	1.109.488
Resultado Líquido	1.595.743	636.436	12.009	748.063
Activo não corrente	6.665.477	6.181.496	5.258.491	6.035.155
Intangíveis	0	10.702	5.351	5.351
Tangíveis	6.665.477	6.170.794	5.253.140	6.029.804
Investimentos Financeiros				#DIV/0!
Activo corrente	13.130.360	11.635.436	9.576.522	11.447.439
Inventários	5.106.659	4.837.647	4.506.210	4.816.839
Dívidas de Terceiros	8.023.701	6.797.789	5.070.312	6.630.601
Clientes C/C	7.681.767	5.582.472	4.763.417	6.009.218
Outras Dívidas	341.934	1.215.318	306.896	621.382
Disponibilidades	161.310	324.319	101.217	195.615
Acréscimos e Diferimentos	4.898	9.090	37.743	17.243
Total do Activo	19.962.045	18.150.341	14.973.973	17.695.453
Capital Próprio	14.440.146	10.622.475	10.634.484	11.899.035
Provisões para Outros Riscos e Encargos	320.508	320.508	320.508	320.508
Passivo corrente	4.011.435	6.136.653	2.993.847	4.380.645
Dívidas a Instituições de Crédito	400.000	0	800.000	400.000
Fornecedores C/C	2.537.484	4.444.243	1.662.907	2.881.545
Fornecedores de Imobilizado C/C	294.038	397.661	83.036	258.245
Accionistas		566.641	10.693	288.667
Estado e Outros Entes Públicos	579.094	547.219	286.548	470.954
Outros Credores	200.819	180.889	150.664	177.457
Acréscimos e Diferimentos	1.189.958	1.070.704	1.025.133	1.095.265
Passivo	5.521.901	7.527.865	4.339.488	5.796.418
Capital Próprio + Passivo	19.962.047	18.150.340	14.973.972	17.695.453

MSS, S.A.	N-2	N-1	N	Unid.: EUR Média
<i>Net Cost Plus Margin</i> (Res. Operacionais / Gastos Operacionais)	8,1%	3,1%	0,7%	4,0%
Variação da Margem Bruta (em valor)	---	-12,5%	-18,5%	-15,5%
Taxa de Crescimento das Vendas	---	-9,3%	-23,4%	-16,3%
Taxa de Crescimento dos Gastos Operacionais	---	-5,7%	-20,6%	-13,1%
Peso do CMVMC nas Vendas	44,2%	45,3%	43,0%	44,2%
Investimento Médio	---	1.352.229	1.025.528	1.188.879
Peso do A. Fixo Tangível no Total do Activo	33,4%	34,1%	35,1%	34,2%
Peso dos gastos Operacionais nos Rendimentos Operacionais	92,5%	97,0%	99,3%	96,3%
Peso dos CMVMC nos gastos Operacionais	47,0%	46,3%	42,4%	45,2%
Peso do FSE nos gastos Operacionais	20,5%	19,6%	18,3%	19,4%
Peso do gastos com Pessoal nos Gastos Operacionais	26,3%	27,3%	30,2%	27,9%
Peso das Depreciações nos gastos Operacionais	6,0%	6,8%	9,0%	7,3%
Peso dos inventários no Total do Activo	25,6%	26,7%	30,1%	27,4%
<i>Debt to Equity</i> Endividamento				
<i>Gross Margin</i> (Margem Bruta / Rendimentos Operacionais)	56,6%	55,1%	57,9%	56,5%
<i>Return on Total Assets</i> (Res. Operacionais / Total do Activo)	11,8%	4,6%	1,0%	5,8%
<i>Return on Equity</i> (Res. Líquido / Capital Próprio)	11,1%	6,0%	0,1%	5,7%

Figura 2 - Informação financeira da MSS-Portugal

A análise dos dados financeiros acima evidenciados permite concluir que, no período em análise, o volume de vendas da MSS tem vindo a sofrer um decréscimo substancial e continuado, facto que se fica essencialmente a dever a fatores de mercado, exógenos à empresa.

Neste contexto, e apesar da margem bruta obtida pela empresa se revelar relativamente constante (tendo inclusive passado de 56,6% para 57,9%), em consequência da correção alcançada no peso do CMVMC nos gastos operacionais, a deterioração dos resultados da empresa no período em análise ficou-se a dever à rigidez de outras rubricas de gastos. Com efeito, foi a rigidez dos gastos com o pessoal e das depreciações que mais significativamente influiu para que a descida dos gastos operacionais não pudesse acompanhar em igual proporção a diminuição dos rendimentos operacionais.

Assim, regista-se uma descida do indicador de rentabilidade *Net Cost Plus Margin* de 8,1% para 0,7% que, conforme adiante melhor explicitaremos, não se ficou a dever a uma alteração das condições das políticas de compra ou venda de mercadorias e produtos a entidades relacionadas, mas somente à rigidez dos aludidos gastos, bem como a uma diminuição geral das vendas, em virtude da recessão económica sentida na indústria, tanto no espaço europeu como fora dele.

Por outro lado, a análise ao balanço permite verificar que a MSS não detém ativos intangíveis significativos e que a sua estrutura está de acordo com o que seria de esperar para um *contract manufacturer*, que não se dedica a atividades de desenvolvimento de novos produtos ou processos de fabrico, conforme mais à frente será explicitado.

5.3. O mercado dos sistemas de segurança

Dada a expressão do Grupo no mercado mundial, é possível efetuar uma breve caracterização deste negócio, em termos gerais, através do reconhecimento da presença do Grupo MSS nos seguintes segmentos:

- Automóvel, partilhando a liderança com outros dois concorrentes, fornecendo aos principais fabricantes fechaduras e puxadores de portas, sistemas de bloqueamento de colunas de direção, e dispositivos para controlo remoto, todos com construção mecânica, eletrónica ou híbrida;
- Banca, liderando com produtos como sejam os mais complexos sistemas de segurança para casas-fortes, cofres, portas de alta segurança, proteção de instalações, acessos às mesmas, e respectivos perímetros exteriores, mantendo ainda alguma penetração no segmento de fabricação e distribuição de notas e moedas;
- Retalho, onde se encontra o mercado mais pulverizado, uma que também abrange o transporte de valores;
- Proteção de instalações e guarda de valores, liderado pela MSS, que tem vindo a oferecer soluções competitivas no que respeita ao controlo de entradas e saídas, sistemas eletrónicos, vedações, portas e portões.

Relativamente às expectativas de desenvolvimento do negócio, poderemos referir que ao nível do Grupo existirá alguma forma de balancear os efeitos negativos em alguns segmentos, com efeitos contrários em outros. Como referimos anteriormente, um clima de maior incerteza económica e social será estimulante para a procura de certos dispositivos de segurança,

embora esse clima também resulte de uma baixa geral de atividade com efeitos perversos na indústria automóvel.

5.4. Descrição das transações intra-grupo

Um objecto central deste texto incide sobre as transações intra-grupo, as quais são agora descritas e quantificadas. De acordo com a Portaria anteriormente referida (Portaria 1446-C/2001), deverão ser apresentados os valores das operações vinculadas realizadas pela MSS nos últimos três exercícios. Neste texto são apresentados apenas os valores relativos ao último exercício, não se verificando divergências assinaláveis face aos dois exercícios anteriores.

A análise das transações será efetuada de acordo com as seguintes categorias:

- Compra de mercadorias e equipamentos;
- Venda de produtos;
- Pagamento de royalties;
- Pagamento de comissões;
- Serviços recebidos;
- Serviços prestados.

Em termos genéricos, as transações vinculadas e a respectiva valorização encontram-se evidenciadas na figura 3.

Figura 3 - As transações intra grupo

Fonte: MSS

As percentagens observadas dizem respeito à proporção de cada tipologia de transação no total de gastos operacionais (*inputs*, representados no lado esquerdo), e rendimentos operacionais (*outputs*, representados no lado direito).

Assim, no que se refere ao *core business*, a MSS apresenta como transações vinculadas compras à MSS, AG, correspondendo as mesmas à aquisição de diversas matérias-primas necessárias aos produtos fabricados pela empresa.

O valor debitado pelo Grupo à MSS corresponde ao gasto incorrido por esta nas compras efectuadas em nome da filial, o que se verifica porque o Grupo criou uma central de compras. Tal permite negociar termos mais vantajosos com os diversos fornecedores de materiais que as empresas do Grupo necessitam para realizar a sua actividade. Neste contexto, o valor referente a estas compras foi, no exercício N, de EUR 2.752.396.

A venda de produtos às empresas do Grupo constitui a operação vinculada de maior materialidade, dado que a MSS actua enquanto um *contract manufacturer*, fornecendo às primeiras as encomendas recebidas. De forma a ser adequadamente

remunerada por esta actividade, a MSS aplica uma margem de 8% sobre os custos de produção *standard* estimados para o ano em causa, conforme o acordo celebrado entre a MSS e a MSS, AG em 1998.

Os custos de produção *standard* são determinados de acordo com o orçamento aprovado para o exercício em questão, e incluem os gastos diretamente relacionados com a produção, ou seja, os custos das mercadorias e matérias, gastos com o pessoal afecto à produção, os *royalties*, os gastos da estrutura de produção, os de posse e processamento dos inventários, entre outros. Dado que estes gastos são estimados com base em valores previsionais, caso no final de cada trimestre sejam encontrados desvios significativos entre os gastos estimados e os gastos reais, acrescidos de 8%, é efetuada a reconciliação destes valores, para que o valor da venda dos produtos da MSS reflecta adequadamente os gastos por esta incorridos durante o processo produtivo.

Não obstante, a Empresa vende ainda alguns dos seus produtos para outras entidades independentes, nomeadamente a Visteon e para várias empresas do Grupo Nissan.

Conforme referido anteriormente, a MSS não vende a totalidade da sua produção apenas a entidades relacionadas. Na verdade, o Grupo desempenhou um papel fundamental na angariação de um cliente em particular, a Visteon, que anteriormente era um cliente direto da MSS, AG, tendo a MSS iniciado o fornecimento ao preço anteriormente contratado pela MSS, AG com a Visteon. Neste sentido, a MSS paga uma comissão de 6% sobre o valor dessas vendas, cujo valor ascendeu a EUR 44.776, no último exercício.

A MSS beneficia da prestação de serviços de IT (tecnologias de informação e comunicação) disponibilizados pela IBM para várias empresas do Grupo MSS. De acordo com o

IT Outsourcing Agreement, esses serviços respeitam a hardware, software SAP, software informático e software específico para a gestão de dados e da actividade para as filiais do Grupo, bem como de conexões LAN e WAN e serviços de *helpdesk*. Consequentemente, e dado que os valores cobrados pela IBM decorrentes do contrato assinado são imputáveis directamente a cada empresa, o Grupo cobra à MSS o valor correspondente ao valor dos serviços debitados pela IBM ao Grupo, e que no exercício N ascendeu a EUR 228.536.

Os redébitos referentes a gastos administrativos têm essencialmente a ver com determinados gastos incorridos pela MSS, AG em nome da MSS, nomeadamente no que diz respeito a seguros relacionados com a cobertura de riscos de devolução de produtos, de lucros cessantes, de incêndio e roubo, de mercadorias exportadas e de responsabilização por danos causados por produtos defeituosos, de riscos legais e de riscos relacionados com a responsabilidade ambiental. No exercício N, o valor destes redébitos ascendeu a EUR 138.597.

De acordo com as directrizes da OCDE, os gastos em que uma empresa incorra por conta de uma outra entidade na disponibilização de um bem ou serviço devem ser refaturados às entidades beneficiárias sem que seja aplicada qualquer margem de negócio, tendo sido este o procedimento aplicado relativamente aos dois serviços acima mencionados.

Esta centralização de serviços beneficia as diversas entidades do Grupo. A acumulação destas funções gera economias de escala, e a respectiva redução de custos para cada uma das empresas beneficiárias, proporcionando uma oportunidade de cariz económico e organizacional que permite assegurar o funcionamento interno e administrativo das empresas, sobretudo através dos seguintes factores:

- Incremento da posição negocial com os fornecedores

- e obtenção de economias de escala;
- Melhor desempenho e qualidade do serviço, pela uniformização dos processos e procedimentos de cada actividade;
- Redução global de gastos gerais e administrativos;
- Ausência da necessidade de duplicação de serviços;
- Aproveitamento de infra-estruturas de tecnologia.

No caso em apreço, da análise à materialidade das operações vinculadas (vide fig.3) concluímos que:

- As operações com maior impacto nos resultados operacionais estão relacionadas com o *core business* da empresa, nomeadamente, a venda de produtos (representando 87,4% das vendas totais), seguido da compra de mercadorias;
- Os *royalties* cobrados exigem uma análise específica, de forma a demonstrar que a metodologia da formulação do preço está em consonância com o mercado, na medida em que representam 16% do valor relativo a fornecimentos e serviço externos;
- A comissão cobrada não se apresenta materialmente relevante, representando apenas 0,2% do total de gastos operacionais, pelo que entendemos não ser necessário realizar uma análise económica, uma vez que conduziria a custos de cumprimento desproporcionados;
- Os redêbitos de gastos, tal como já foi referido, pela sua natureza são “imputados” a preço de custo, seguindo de perto as orientações da OCDE nesta matéria, pelo que entendemos não ser necessário realizar uma análise económica específica.

Afigura-se assim que deverá ser efetuada uma análise

económica que permita apurar se a remuneração da actividade da MSS no seu *core business* se encontra em conformidade com o princípio da plena concorrência, abrangendo todas as operações vinculadas identificadas. Torna-se ainda necessário realizar uma análise aos *royalties*, através da comparação das condições praticadas no contrato que rege o seu pagamento com contratos de natureza similar com entidades independentes.

5.5. *Análise funcional e de risco*

Com esta análise visamos identificar e distinguir as funções desenvolvidas e os riscos assumidos pelas entidades envolvidas nas transacções vinculadas, com o objetivo de seleccionar os melhores dados comparáveis e, consequentemente, definir o intervalo de plena concorrência, isto é, os preços ou as margens que devem ser praticados nas operações vinculadas em estudo.

Normalmente, os valores acordados em transações realizadas entre entidades independentes reflectem as funções que cada empresa desempenha. Nestes termos, aquando da determinação do grau de comparabilidade de uma transação (ou entidade) vinculada com outra não vinculada, revela-se necessário proceder a uma adequada análise das funções das entidades envolvidas na transação. Tal análise consubstancia-se na comparação das actividades e responsabilidades assumidas pelas entidades envolvidas nas operações e, bem assim, dos ativos e recursos utilizados.

Mediante a análise funcional será possível seleccionar as transações e entidades comparáveis para o estudo em apreço e, consequentemente, determinar os preços e margens com-

paráveis de mercado. Dado que a MSS se dedica basicamente à produção sob encomenda dos produtos pretendidos pelo Grupo e destinados a entidades independentes, a empresa apenas dispõe de uma unidade fabril e dos serviços técnicos e administrativos que lhe estão associados (i.e. contabilidade, pessoal ou informática), sendo que as funções comerciais, de marketing, de investigação e desenvolvimento ou de identificação de novos clientes estão a cargo de outras empresas do Grupo, nomeadamente através da MSS, AG.

Para melhor conhecimento da estrutura de funções da MSS, cujo organigrama já foi reproduzido anteriormente, acrescentam-se ainda alguns comentários relativos ao conteúdo funcional das áreas de decisão e conhecimento mais significativas.

A Administração e a Direcção Geral compreendem as pessoas responsáveis pelo correto funcionamento da actividade da MSS e pela tomada de decisões ao nível estratégico e de gestão corrente da empresa, compreendendo no total 3 pessoas, que assumem responsabilidades de direcção operacional na Direcção Administrativa, Direcção Logística e Direcção de Produção.

A Direcção Administrativa, composta por 10 colaboradores, encarrega-se de preparar e controlar tarefas de carácter eminentemente administrativo, que incluem os aspectos de controlo contabilístico, financeiro e fiscal, de gestão do pessoal e de aspetos relacionados com a informática, providenciando um conjunto de soluções de apoio para que a MSS funcione adequadamente. Adicionalmente, compete também a este departamento gerir e tratar de determinados assuntos de carácter eminentemente jurídico, tais como os relacionados com a legislação laboral e ambiental, entre outros.

As tarefas atribuídas à Direcção Logística respeitam aos

vários serviços de apoio necessários à atividade nuclear da produção, e envolvem todo o processo de planeamento, programação e controlo da produção, bem como de aspetos relacionados com a garantia de qualidade das peças produzidas, e de demais serviços técnicos de apoio à produção, como seja o tratamento das encomendas recebidas e da logística necessária para a sua correta satisfação, e ainda de questões técnicas e outras relacionadas com a gestão ambiental da produção, de forma a cumprir com todas as normas e regras existentes neste domínio. Neste conjunto encontram-se envolvidos 35 colaboradores.

A Direção de Produção emprega a larga maioria dos colaboradores da MSS. É natural, dado que se trata de uma unidade eminentemente produtora, cuja missão consiste, essencialmente, na fabricação de produtos maioritariamente destinados às empresas do Grupo MSS, utilizando o nome e as técnicas de produção desenvolvidas por esse Grupo. Neste sentido, existe um vasto conjunto de funções que não são desempenhadas pela MSS, tais como as de distribuição dos seus produtos no mercado, de *marketing* e força de vendas dos seus produtos, ou de I&D.

Assim, a Direção de Produção congrega as atividades diretamente relacionadas com a produção, que envolvem todas as secções de fabricação, desde a transformação da matéria-prima até à embalagem do produto final. Adicionalmente, engloba ainda os armazéns de matérias, a manutenção e fabricação de ferramentas. Cerca de 290 colaboradores asseguram as tarefas dadas a esta direção.

Para além do âmbito e extensão da atividade funcional desempenhada e dos ativos utilizados pela empresa, os riscos assumidos na condução de uma determinada atividade devem refletir a margem obtida pela empresa na condução do seu negócio.

O risco de negócio, ou risco económico, consiste no ris-

co de que mudanças no ambiente macroeconómico possam reduzir a procura (ou até o preço) dos produtos fabricados pela MSS, tal como se veio a verificar no exercício N, facto divulgado no Relatório Anual do Conselho de Administração. A MSS encontra-se exposta a este risco.

No que respeita ao risco de qualidade e garantia, a MSS tem de cumprir com um rigoroso controlo de qualidade, investindo, para o efeito, na certificação dos produtos que comercializa. No entanto, sempre existe o risco de os produtos fabricados não cumprirem com todos os requisitos de qualidade exigidos pelo mercado, caso em que terão de ser substituídos por novos produtos, o que acarreta um aumento de gastos e a eventual repercussão de tais efeitos no nome da marca MSS inscrito nos produtos fabricados. Iguais consequências serão esperadas no caso de anomalias registadas na vigência do período de garantia, ou de incidentes resultantes de danos relacionados com a aplicação dos produtos.

Relativamente ao risco de inventário, não será este o risco mais significativo assumido pela MSS, na medida em que, enquanto *contract manufacturer*, a sua produção é normalmente decorrente das encomendas colocadas, quer por parte de entidades relacionadas, quer de entidades independentes. No entanto, dado que todo o processo de produção tem de ser alvo de uma coordenação eficaz, em virtude do lapso de tempo, de cerca de 3 a 4 meses, necessário entre o pedido de materiais para a produção e a sua receção. Neste sentido, e porque o mesmo espaço temporal é aplicável no que se refere a produtos acabados, todo o processo de planeamento da produção tem que ser cuidadosamente estudado para que sejam minimizados os potenciais riscos relacionados com ruturas de materiais ou com o acumular de produtos acabados.

No que respeita à exposição a riscos de variação das ta-

xas de câmbio, a MSS não incorre em qualquer risco, já que a única transação efectuada para fora da Zona Euro se destina aos EUA, e o pagamento é efectuado em Euro. Mais concretamente, o pagamento desta transação é realizado por via uma central de pagamentos do Grupo – a qual assume o risco cambial associado –, de onde a MSS recebe sempre em euro a contrapartida das suas vendas em dólares, pelo que não suporta qualquer risco cambial.

No entanto, as compras efectuadas fora da Zona Euro encontram-se expostas a variações nas taxas de câmbio, bem como as transações efectuadas para o Canadá, ainda que estas transações não atinjam montantes muito significativos e o risco incorrido seja, portanto, relativamente limitado. Aliás, a política do Grupo vai no sentido de assumir centralmente a cobertura do risco cambial ou negociar a denominação em euro dos contratos de compra e de venda.

No que toca ao risco de crédito, afigura-se que o mesmo é extremamente reduzido, pois a larga maioria das vendas são destinadas a entidades relacionadas. Portanto, apenas o crédito concedido por vendas à Visteon e à Nissan poderá encerrar algum risco, que no entanto não será significativo, dado o relativamente pequeno volume de negócios.

Conforme referido anteriormente, a actividade da MSS utiliza técnicas de produção e muito do know-how tecnológico desenvolvido por entidades relacionadas. No entanto, não se deve presumir que todo o risco tecnológico apenas reside nas empresas que desenvolvem técnicas de produção ou produtos com sofisticação crescente, com produção mais eficiente, e que possam determinar a obsolescência tecnológica dos produtos da MSS (e a consequente diminuição da procura destes). De facto, tal cenário afetaria em igual medida a MSS, que veria a sua viabilidade posta em risco com o declínio da

produção. Neste sentido, a MSS incorre também no denominado risco tecnológico.

5.6. Selecção do método de avaliação de preços de transferência

O preço de plena concorrência, praticado numa operação vinculada, deve ser testado através de métodos baseados nas operações ou de métodos baseados no lucro das operações, nomeadamente:

- Métodos tradicionais com base nas operações: Método do Preço Comparável de Mercado, Método do Preço de Revenda Minorado, e Método do Custo Majorado;
- Métodos com base no lucro das operações: Método do Fracionamento do Lucro, e Método da Margem Líquida da Operação.

A Portaria 1446-C estabelece, no artigo 4.º, que “o sujeito passivo deve adotar o método mais apropriado a cada operação ou série de operações”. A determinação do método a utilizar depende dos seguintes factores:

- O grau de comparabilidade entre as condições praticadas numa operação vinculada e as condições praticadas numa operação entre empresas independentes;
- A qualidade da informação disponível e os pressupostos assumidos.

Por sua vez, o grau de comparabilidade é avaliado pelas (os):

- Funções exercidas;
- Cláusulas contratuais;

- Riscos assumidos;
- Características dos bens ou serviços;
- Estratégias empresariais.

A qualidade da informação disponível e os pressupostos assumidos são avaliados por:

- Grandeza e exactidão da informação;
- Fiabilidade dos pressupostos;
- Sensibilidade dos resultados às deficiências na informação e nos pressupostos.

Por outro lado, o preâmbulo da dita Portaria refere ainda que o sujeito passivo deve obter, produzir e manter informação e documentação que justifique a política adoptada em matéria de preços de transferência. Todavia, não é “obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionados”.

Conforme já anteriormente referido, considerámos ser necessário efetuar os seguintes procedimentos:

- Análise ao *core business* da MSS;
- Aferição do pagamento de *royalties*.

Vejamos agora quais os métodos passíveis de aplicação nas circunstâncias próprias da MSS, ou que poderão oferecer melhores garantias do cumprimento das boas práticas de plena concorrência.

O Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM) compara o preço praticado em transações vinculadas com o preço praticado em transações em mercado aberto. As operações comparáveis podem ser as efetuadas entre entidades independentes (i.e. MPCM externo) ou entre uma das entidades relacionadas e uma entidade independente (i.e. MPCM interno). Na generalidade, o MPCM é a medida de avaliação

do preço de plena concorrência mais fiável se os termos e condições inerentes às transações forem idênticos ou se apenas existirem diferenças mínimas, passíveis de ajustamento. O MPCM requer um elevado grau de comparabilidade de produtos e de funções. A comparabilidade pode ser alcançada através de ajustamentos que eliminem as seguintes diferenças:

- Qualidade dos produtos;
- Condições e termos do contrato;
- Mercados geográficos;
- Intangíveis incorporados;
- Risco cambial.

Atendendo a que este método requer um elevado grau de comparabilidade de produtos e funções, será necessário identificar operações realizadas entre entidades independentes que preencham os seguintes requisitos:

- Os bens transacionados serem idênticos ou similares;
- A aquisição de matérias-primas/mercadorias seja efetuada em condições económicas comparáveis;
- A quantidade de bens adquiridos ser idêntica, exceto se a quantidade de bens não influenciar os preços e condições acordadas;
- Os prazos de pagamento e recebimento serem idênticos;
- A natureza dos ativos intangíveis seja similar;
- A entidade comparável desempenhar funções e assumir riscos similares.

No que respeita à compra de mercadorias e venda de produtos, não é possível aplicar o MPCM, em resultado da inexistência de informação pública detalhada necessária à identificação de transações entre entidades independentes idênticas às praticadas entre a MSS e entidades relacionadas (comparáveis

externos). Por outro lado, a MSS produz essencialmente para entidades relacionadas, sendo que as vendas realizadas para entidades independentes não são comparáveis em termos de volume de facturação, canais de acesso, mercados de actividade, especificações da gama de bens produzida, risco de crédito, custos de publicidade e *marketing*, entre outros.

De facto, as vendas para entidades independentes são exploradas pela MSS como uma oportunidade adicional de negócio, que permite diluir parte dos gastos fixos suportados, em vez de serem consideradas como uma linha de negócios autónoma. Assim, eventuais ajustamentos, caso porventura se revelassem exequíveis para eliminar os efeitos acima referidos, seriam demasiado complexos, em virtude da sua aplicação conduzir à assunção de gastos e à realização de trabalho desproporcional para aferir o princípio de plena concorrência nas operações vinculadas. Não é assim aplicável o MPCM para este tipo de operações.

No que respeita ao pagamento de *royalties* pela MSS à MSS, AG entende-se ser possível aferir do cumprimento do princípio de plena concorrência através do recurso a uma base de dados pública, de forma a comparar a taxa de *royalties* cobrada à MSS com as condições inerentes a um conjunto de contratos de natureza similar estabelecidos entre entidades independentes.

O Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) avalia se o preço praticado na operação vinculada é um preço de plena concorrência, por referência à margem bruta obtida em operações comparáveis entre entidades independentes. O ponto de partida é o preço pelo qual um produto adquirido a uma empresa relacionada é revendido a uma entidade independente, pelo que a sua utilização é mais indicada para distribuidores que revendem o produto sem o alterar fisicamente e sem lhe acrescentar valor substancial. Consequentemente,

a aplicação do MPRM não se afigura adequada à análise das operações vinculadas realizadas pela MSS.

O Método do Custo Majorado (MCM) compara a margem bruta das transações realizadas entre entidades relacionadas e entidades independentes, por referência aos custos suportados pelo fornecedor (aquisição de matéria-prima, produção e comercialização), acrescidos de uma margem necessária à obtenção do lucro apropriado tendo em conta as funções exercidas e as condições de mercado.

A aplicação deste método requer uma comparação detalhada dos produtos produzidos, das funções exercidas, dos riscos assumidos, da complexidade do processo produtivo, da estrutura de custos e dos intangíveis envolvidos entre operações vinculadas e não vinculadas. Uma vez mais, face à indisponibilidade de informação necessária à utilização deste método, tal como referido para o MPCM, consideramos que a aplicação deste método não se revelaria adequada.

O Método do Fraccionamento do Lucro (MFL) é um método baseado no lucro das operações onde o lucro (ou perda) global proveniente das operações entre empresas relacionadas é repartido em função do valor relativo das funções exercidas por cada uma das empresas associadas participantes nas operações vinculadas.

Este método foi desenhado para situações em que as operações revelem um elevado grau de integração, de tal modo que a avaliação das operações de forma individualizada não seja possível. Particularmente, tais situações ocorrem quando as partes envolvidas contribuem de forma conjunta para a criação de ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade e, portanto, a cada uma delas é imputado um resultado em função do seu contributo para o lucro global, o que entendemos não ser aplicável ao caso em apreço.

O Método da Margem Líquida da Operação (MMLLO) é

um método baseado no lucro das operações que avalia se os resultados financeiros obtidos numa operação controlada são valores de plena concorrência, por comparação da margem líquida que o contribuinte obteria em mercado concorrencial. O MMLO funciona de forma análoga aos métodos de preços de revenda minorado e do custo majorado, mas aplicado à margem líquida das operações e não ao nível da margem bruta. Tal significa que este método é mais tolerante relativamente a eventuais diferenças funcionais entre operações vinculadas e não vinculadas, não exigindo um tão elevado grau de similaridade entre produtos.

Por outro lado, as diferenças entre empresas do ponto de vista das funções exercidas traduzem-se muitas vezes numa diferente estruturação de gastos operacionais. Por conseguinte, as empresas podem apresentar um vasto leque de margens de lucro brutas, ainda que obtendo lucros operacionais de nível idêntico.

Neste contexto, consideramos que o MMLO é o método mais apropriado para determinar se a remuneração das funções e riscos assumidos pela MSS se encontra em conformidade com a obtida por entidades independentes comparáveis, para as operações respeitantes ao seu *core business*.

5.7. *Análise económica*

A análise que se segue procura avaliar se as práticas da empresa são consentâneas com o correcto enquadramento em matéria de preços de transferência, que procuraremos conseguir através da aplicação do Método da Margem Líquida da Operação (MMLO) ao conjunto das operações da MSS. Assim, serão desenvolvidas as seguintes etapas: seleção da uni-

dade alvo, selecção do indicador de rentabilidade, definição do período temporal da análise, desenho do processo de pesquisa em base de dados, sistematização dos resultados da pesquisa, e finalmente a análise comparativa e respectivas conclusões.

5.7.1. Selecção da Unidade Alvo

De acordo com as recomendações da OCDE, a empresa relacionada a que se aplica o método da margem líquida da operação deve ser a empresa em relação à qual podem ser identificados os dados mais fiáveis, o que implica a escolha da empresa menos complexa entre as empresas envolvidas na operação e que não detenha ativos intangíveis de valor considerável ou ativos únicos.

As funções desempenhadas pela MSS, designadamente a produção de fechaduras sob encomenda, afiguram-se as menos complexas na cadeia de valor, já que a MSS não detém ativos intangíveis relevantes e não é detentora de *know-how* específico, desenvolvido autonomamente.

Pelo acima exposto, considerámos a MSS como a entidade a ser testada para análise das transações intra-grupo.

5.7.2. Selecção do Indicador de Rentabilidade

Para comparar os resultados financeiros da MSS com os das entidades comparáveis é necessário, em conformidade com o descrito no artigo 10.º da Portaria, seleccionar o indicador de rentabilidade (*profit level indicator* – PLI) mais adequado para o efeito, tendo presente as circunstâncias e características de cada operação. A decisão sobre qual o indicador financeiro

mais apropriado está dependente da comparabilidade das funções, riscos e ativos da MSS com as funções, riscos e activos das entidades comparáveis.

A rentabilidade dos gastos (*Net Cost Plus Margin* – NCPM) compara o resultado operacional com o total dos gastos operacionais incorridos pelas empresas.

$$\text{NPCM} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Gastos Operacionais}}$$

O NCPM não está sujeito a distorções causadas pelas diferenças de classificação contabilística dos gastos, nomeadamente entre custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e os outros gastos operacionais. A utilização deste indicador revela-se particularmente apropriada em empresas que pretendem controlar os gastos em que incorrem, mais do que o nível das suas vendas

Face ao exposto, e tendo em consideração que:

- i. A análise funcional da MSS permitiu verificar que a empresa se caracteriza por ser um *contract manufacturer*, cuja missão reside sobretudo na satisfação das encomendas que lhe são dirigidas por empresas do Grupo MSS e por empresas independentes, sendo que neste último caso as relações comerciais foram estabelecidas pela casa-mãe;
- ii. A MSS não desempenha funções intimamente ligadas com o *marketing* e a distribuição dos seus produtos;

podemos, por conseguinte, considerar que a utilização deste indicador de rentabilidade é particularmente adequada ao caso em questão. De facto, a própria atividade da MSS de-

termina que o controlo dos gastos em que incorre se afigura mais determinante do que as vendas, já que estas não são diretamente controladas pela empresa.

Por outro lado, a rentabilidade dos ativos (*Return on Assets* – ROA) permite avaliar a rendibilidade por cada unidade investida em ativos.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Ativo Total}}$$

Considerando que, em regra, as eventuais diferenças de funções têm um maior impacto na relação entre o lucro e os custos das mercadorias vendidas ou das vendas, do que na relação entre o lucro e o ativo operacional, a rentabilidade do ativo é menos sensível às diferenças funcionais do que a rentabilidade das vendas ou dos gastos. Como tal, o uso do ROA requer uma menor similitude funcional entre entidades independentes e a entidade relacionada. A escolha deste indicador implica que a análise financeira se baseará nos valores de Balanço. Deste modo, eventuais diferenças na contabilização de determinadas operações ou nas taxas de depreciação do ativo fixo de uma empresa podem distorcer as conclusões de tal análise. Por esta razão, a rendibilidade do ativo não se nos afigura, por si só, e no caso em apreço, como o indicador mais apropriado para testar o cumprimento do princípio de plena concorrência nas operações levadas a cabo pela MSS.

Neste sentido, dada a importância da função produção da MSS (e, consequentemente, dos ativos operacionais que permitem assegurar a sua produção) e a menor exigência em termos de comparabilidade funcional exigida por este indicador, entendemos que o ROA deverá ser utilizado conjuntamente com o

NCPM na análise da rendibilidade da MSS por comparação ao intervalo obtido para as melhores empresas comparáveis.

5.7.3 Definição do Período Temporal da Análise

O capítulo I das recomendações da OCDE refere que deverão ser utilizados vários exercícios para a elaboração da comparação de resultados financeiros. Desta forma, não só é possível uma melhor compreensão dos factos e circunstâncias envolventes à operação vinculada em apreço, como se verifica uma redução significativa do impacto de eventuais distorções nos resultados do ano. Assim, entende-se que, neste caso, uma análise baseada nos últimos três anos será a melhor forma de afastar eventuais distorções causadas pelos efeitos cíclicos da actividade económica no resultado da empresa em questão.

5.7.4. Desenho do Processo de Pesquisa em Base de Dados

Com o intuito de encontrar um conjunto de empresas comparáveis à MSS, relativamente aos riscos assumidos e às funções desenvolvidas, iniciámos a nossa pesquisa através da utilização de uma base de dados que contém mais de 500.000 empresas localizadas em Portugal e Espanha.

Na pesquisa efectuada directamente na base, seleccionámos empresas de acordo com os seguintes critérios:

- a. Forma Jurídica – Com este critério de selecção pretende-se eliminar as sociedades cuja forma jurídica não seja a de: Sociedades Anónimas, Sociedades por Quotas, Sociedades em Nome Coletivo e Sociedades em Comandita.
- b. Consolidação – Este critério foi aplicado com o intuito

to de eliminar eventuais duplicações de dados financeiros, assim como, entidades que, por apresentarem contas consolidadas, não sejam independentes.

- c. Estado da atividade (Ativas) – Este critério foi aplicado para assegurar que as empresas selecionadas não estão em liquidação ou inativas, situações que podem distorcer os resultados finais.
- d. Rendimentos Operacionais – Foram selecionadas apenas as empresas cujos rendimentos operacionais sejam, no mínimo, para os anos em análise, superiores a EUR 3.000.000. A lógica subjacente a este critério consiste em excluir empresas cuja dimensão é substancialmente inferior à da MSS, considerando igualmente apenas as empresas que tenham um volume de rendimentos operacionais que as obrigaria a preparar documentação relativa à sua política de preços de transferência caso atuem ou atuassem em Portugal.
- e. Independência – Foram rejeitadas todas as empresas que sejam participantes em, ou participadas por, outras sociedades numa proporção superior a 10%. O critério em apreço é indispensável em virtude de entendermos que os dados financeiros das empresas que não sejam independentes podem incluir distorções, resultantes das eventuais políticas de preços de transferência.
- f. Códigos de Atividade – Paralelamente aos critérios mencionados anteriormente, foram ainda selecionadas todas as empresas classificadas com os seguintes códigos de atividade (CAE) iguais ou similares ao da MS Portugal.
- g. Funções – Por forma a incluir empresas que realizem funções semelhantes às da MSS.

Com a pesquisa acima descrita foram identificadas 1025 empresas como potenciais comparáveis a selecionar da base de dados que contém as ditas 500 000 entidades. Sobre esta amostra inicial foram aplicados critérios de exclusão, em três fases distintas.

Assim, procedeu-se à exclusão de entidades não comparáveis mediante a aplicação dos seguintes critérios:

- a. Funções rejeitadas – O critério utilizado foi o de encontrar entidades cujas funções constantes da descrição de atividade das empresas selecionadas não sejam comparáveis com as funções da MSS. Foram rejeitadas 864 das 1025 empresas extraídas em virtude de incluírem palavras-chave na sua descrição de atividade, conforme figura 4.

Palavras-chave	N.º de empresas excluídas
Instalação (Instala*)	63
Reparação (Repara* ou Manutenção (manuten*))	124
Compra e venda (compraventa)	34
Grossista (Mayor*) ou Retalhista (Menor*)	58
Desenho (Disen*) ou Desenvolvimento(Desarol*)	24
Arrendamento (Alquil* ou Arrenda*)	21
Gestão (Gest*) ou Administração (Administr*)	8
Distribuição (Distribu*)	60
Prestação de Serviços (Servi*)	15
Estampagem (Estampa*)	41
Carpintaria (Carpint*) ou Pintura (Pint*)	42
Construção (Construc*) ou Obra	136
Mecânica (Mecan*) sem Fabricação (Fabric*)	114
Imobiliária ou Mobiliária (Mobil*)	26
Fundição (Fund*)	21
Revisão manual	77
Número total de empresas excluídas	864
Nota: algumas empresas foram excluídas por mais do que um critério	

Figura 4 - Alguns critérios de exclusão aplicados sobre a amostra inicial
Fonte: MSS

- b. Produtos e Mercados rejeitados – O critério utilizado foi o de encontrar entidades cujos produtos, ou mercados em que actuam, indiciam o desempenho de funções ou assunção de riscos distintos dos da MSS. Foram rejeitadas 61 empresas

Em resultado da conjugação destes dois critérios (“atividade” e “funções e produtos e mercados”) foram excluídas, num caso, 864 entidades, e, no outro, 61 empresas. Ficou, pois, a amostra de potenciais empresas comparáveis reduzida a de 1025 para 100 empresas, a fim de prosseguir o estudo de comparabilidade.

De seguida, utilizou-se a base KAPA, que contém informação de cerca de 8,1 milhões de empresas localizadas em cerca de 35 países europeus. No seu âmbito engloba empresas que apresentem rendimentos superiores a 7.500.000 EUR, ativos superiores a 15.000.000 EUR ou mais de 100 empregados. Reúne informação histórica não só a nível financeiro, mas também informação relativa a subsidiárias e acionistas. Nesta base de dados procurámos aplicar o critério da independência, bem como informação adicional relativa à descrição da atividade. A sua utilização permitiu a eliminação de 28 empresas não independentes, em virtude de deterem empresas subsidiárias (17 exclusões), de serem detidas por outras empresas (9 exclusões) ou de se ter verificado que a descrição da sua atividade indicada na KAPA não ser comparável com a desenvolvida pela MSS (2 exclusões). De referir que algumas empresas foram excluídas por mais de um critério. Em resultado desta análise, o universo das empresas potencialmente comparáveis ficou restringido a 72 entidades.

As 72 empresas potencialmente comparáveis foram submetidas a nova análise através da utilização de uma base de dados on-line – DATA Business BETA –, que inclui cerca de

200.000 empresas de todo o mundo. A análise da independência das 72 empresas permitiu a eliminação de 8 empresas não independentes, enquanto que as outras 40 empresas eliminadas não desempenham funções ou não se enquadram em mercados similares aos da MSS. Assim, das 72, restaram 24 entidades.

Nesta fase, foi efectuada uma análise individualizada às 24 empresas que, aparentemente, desenvolvem funções similares à da MSS e assumem o mesmo nível de risco. Com o objectivo de recolher o máximo de informação possível sobre a actividade das mesmas, procedeu-se a uma revisão da informação na correspondente página na *web* (site) individual, quando disponível. Após a análise da informação recolhida, foram excluídas 8 empresas, devido a uma análise mais pormenorizada da sua actividade, e à inexistência de informação pública disponível sobre as empresas e a sua actividade. Deste modo, o número de potenciais comparáveis ficou limitado a 16 empresas.

Como bem se observa, este processo de selecção das empresas independentes comparáveis que permitam aferir se entre entidades não relacionadas se praticariam preços (neste caso, margens) idênticas às da MSS é de crucial importância.

5.7.5. Resultados obtidos: são as condições praticadas entre a MSS e entidades relacionadas idênticas às que seriam praticadas entre entidades independentes?

Uma vez aplicados todos os critérios atrás referidos, foram seleccionadas 16 empresas, como sendo as melhores empresas comparáveis à MSS. Tendo sido analisada informação financeira relativa a três anos, foi calculada uma média dos resultados obtidos, concluindo-se que os mesmos são sustentados no médio prazo, não estando por essa forma influenciados por eventuais exercícios excepcionais.

De forma a determinar o intervalo de plena concorrência, foi efetuada uma análise estatística (inter-quartil) aos resultados médios obtidos por cada uma das 16 entidades consideradas como comparáveis da MSS. Para aferirmos se a MSS se encontra em conformidade com o princípio da plena concorrência torna-se necessário selecionar um indicador financeiro que, sendo considerado o mais adequado face ao tipo de actividade e funções desta empresa, permita comparar o seu nível de rentabilidade com o das empresas independentes comparáveis. O indicador de rentabilidade selecionado foi o *Net Cost Plus Margin* e o *Return On Assets*, conforme estabelecido anteriormente.

A figura 5 apresenta os resultados correspondentes ao *benchmarking* efetuado à atividade desenvolvida pela MSS.

Análise Inter-quartil - 16 empresas comparáveis						
Indicador Financeiro	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Net Cost Plus Margin	6,74%	1,35%	3,83%	5,91%	9,09%	13,41%
Return on Assets	7,89%	1,92%	4,53%	6,65%	10,02%	17,48%

Figura 5 – Análise comparativa
Fonte: MSS

Os resultados obtidos pela MSS, ao nível operacional foram os seguintes (Fig 6):

MSS		
ANO	Net Cost Plus Margin	Return on Assets
"N"	0,67%	0,97%
Média "N-2", "N-1" e "N"	3,96%	5,78%

Figura 6- Resultados obtidos na comparação entre a MSS e entidades independentes
Fonte: MSS

De acordo com as regras nacionais e as recomendações da OCDE, sempre que a aplicação de determinado método conduzir a um intervalo de valores que assegurem um grau de comparabilidade razoável, não se torna necessário efec-

tuar qualquer correcção desde que as condições relevantes da operação vinculada, nomeadamente, o preço ou a margem de lucro, se situem dentro desse intervalo.

Ora, a MSS apresentou, no ano N, uma margem operacional sobre os custos que ascendeu a 0,67%, que se encontra abaixo do intervalo de rendibilidade obtido pelas empresas independentes consideradas as melhores comparáveis. Este facto está intimamente relacionado com a conjuntura económica extremamente pouco favorável que se verificou nesse ano em particular (num contexto de desaceleração da procura que se tinha iniciado no ano anterior), e que implicou que as vendas da MSS tenham registado um decréscimo.

No entanto, ao considerarmos a média dos três últimos exercícios, procedimento que foi igualmente utilizado para as melhores empresas comparáveis, verificamos que a rendibilidade da MSS se encontra dentro do intervalo interquartil, próximo do primeiro quartil no que diz respeito ao NCPM e ligeiramente abaixo da mediana quando nos referimos ao ROA.

De facto, e dado que a política, termos e condições aplicáveis às transações intra-grupo não sofreram quaisquer modificações dignas de realce ao longo do período em análise, podemos verificar que a diminuição da rendibilidade da MSS se fica a dever a condicionantes de mercado exógenas à empresa.

Na verdade, e tal como referido anteriormente, verificou-se uma diminuição do volume de negócios da MSS nos últimos dois anos, o que implicou a deterioração dos resultados da empresa, uma vez que a rigidez de certos gastos operacionais não permitiu acompanhar a forte descida verificada ao nível das vendas.

Podemos verificar, por exemplo, que a uma descida das vendas de 10% e 22% em nos anos N-1 e N, respetivamente, correspondeu uma descida de igual ou maior magnitude em

determinadas componentes de gastos que apresentam uma menor rigidez, tal como os FSE, que diminuirão 10% e 26% naqueles anos, respetivamente.

No entanto, outros gastos não acompanharam tal descida do volume de vendas, como os custos com o pessoal ou as depreciações. Assim, enquanto que os gastos com o pessoal registaram uma diminuição de apenas 2% em N-1, no ano seguinte a diminuição foi de 12%, ficando ainda assim longe da percentagem de diminuição das vendas.

No que se refere às depreciações, e apesar destas não terem o mesmo peso na estrutura de custos da MSS que têm os gastos com o pessoal, podemos verificar que se registou um aumento das mesmas nos últimos dois anos, conforme podemos constatar através da análise da figura 7.

MSS, S.A.	N-2	Variação	%	N-1	Variação	%	N
Proveitos Operacionais	31.189.906	-10%	100,0%	28.038.055	-22%	100,0%	21.753.739
Vendas	30.660.095	-9%	98,3%	27.806.726	-23%	99,2%	21.312.735
Prestação de Serviços	16.361	-98%	0,1%	399	3233%	0,0%	13.282
Outros Proveitos	513.449	-55%	1,6%	230.931	85%	0,8%	427.722
Custos Operacionais	28.841.732	-6%	100,0%	27.202.411	-21%	100,0%	21.609.092
CMVMC	13.547.020	-7%	47,0%	12.595.532	-27%	46,3%	9.161.575
Outros Custos Operacionais	15.294.712	-4%	53,0%	14.606.879	-15%	53,7%	12.447.517
FSE	5.898.366	-10%	20,5%	5.326.974	-26%	19,6%	3.950.231
Custos com Pessoal	7.591.924	-2%	26,3%	7.435.605	-12%	27,3%	6.521.906
Amortizações do exercício	1.742.729	5%	6,0%	1.836.210	6%	6,8%	1.948.532
Outros Custos Operacionais	61.693	-87%	0,2%	8.089	232%	0,0%	26.848
Resultado Operacional	2.348.174	-64%		835.644	-83%		144.647

Figura 7 – Variação de rendimentos e gastos da MSS Portugal

Fonte: MSS

Pode assim concluir-se que o principal elemento responsável pela deterioração da rendibilidade operacional da MSS está relacionado com a diminuição dos rendimentos, em consequência da retracção da procura no mercado dos produtos que fabrica, que não foi acompanhada por uma idêntica diminuição dos gastos operacionais, em resultado da rigidez da descida dos gastos com o pessoal e das depreciações, num período de tempo muito limitado.

Em síntese, a margem obtida pela MSS Portugal permite,

após comparação com a margem de entidades independentes em operações comparáveis, concluir que se observaram os princípios legais constantes do artigo 63.º do CIRC e da Portaria 1446-C/2001.

5. Conclusão

A MSS dedica-se essencialmente à produção de produtos da indústria de segurança, em particular dispositivos para a indústria automóvel, para além de produzir outros dispositivos de segurança que entrega ainda a empresas independentes, nomeadamente para empresas do Grupo Nissan e para a Visteon Portugal. Por conseguinte, a análise das transações vinculadas, em que adquire especial relevância a venda de produtos às empresas do Grupo MSS (em particular à MSS, AG) assume especial importância no caso em apreço.

Neste sentido, e face à impossibilidade de utilizar quaisquer dados que permitissem a aplicação dos denominados métodos tradicionais para os grandes grupos de transações vinculadas estabelecidas durante o exercício em análise, com excepção dos *royalties*, – muito especialmente no que se refere ao MPCM interno nas vendas efectuadas para as empresas independentes acima citadas –, o método mais apropriado para determinar se a MSS cumpre com o princípio de plena concorrência nas suas transações com entidades relacionadas foi o MMLO.

Pretendeu-se, assim, verificar se a rendibilidade global da MSS se encontra dentro dos intervalos de rendibilidade usualmente auferidos por empresas comparáveis, e, consequentemente, se as transações vinculadas estabelecidas não distor-

cem o cumprimento do princípio de plena concorrência.

De forma a utilizar o MMLO, seleccionou-se como indicador de rendibilidade o NCPM e o ROA, uma vez que a sua utilização conjunta se revela particularmente benéfica, dadas as funções de *contract manufacturer* desempenhadas pela empresa, bem como ao elevado investimento em ativos necessários à prossecução da sua principal actividade.

Assim, foi efectuado um estudo de empresas comparáveis (*benchmarking*) que, através da definição de um conjunto de critérios de pesquisa, da aplicação sucessiva de filtros de exclusão de empresas consideradas funcionalmente pouco similares à MSS, e da utilização de diversas bases de dados, permitiu que, face a um conjunto inicial de 1.025 empresas, 16 dessas empresas fossem seleccionadas como as melhores entidades independentes comparáveis à MSS.

Neste contexto, o resultado deste processo de *benchmarking* resultou na identificação de um intervalo inter-quartil, designado por intervalo de plena concorrência, permitindo calcular a rendibilidade média auferida para os anos do período de referência em análise pelas 16 empresas identificadas.

Apesar da rendibilidade auferida no ano N pela MSS se encontrar abaixo do intervalo inter-quartil (construído com base em rendibilidades médias), em consequência da retracção de mercado sofrida no sector a nível mundial, conforme explicado anteriormente, quando se compara a rendibilidade média da MSS nos anos N-2 a N, verificamos que a Empresa se encontra dentro do intervalo inter-quartil acima identificado.

De facto, podemos verificar que o NCPM da MSS (4%) se encontra ligeiramente acima do 1.º quartil, ao passo que o ROA (5,8%) se situa de uma forma praticamente equidistante entre o 1.º quartil e a mediana.

Face ao exposto, é possível concluir que a MSS cumpre com o princípio de plena concorrência, encontrando-se a rentabilidade da empresa dentro dos valores normais de mercado.

Bibliografia

- ABREU, Miguel (1990), “Os Preços de Transferência no Quadro da Evasão Fiscal Internacional”, *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 358, Lisboa, pp. 109-176.
- ANDRADE, Fernando R. (2002), “Preços de Transferência e Tributação de Empresas Multinacionais: as evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico português”, *Boletim de Ciências Económicas*, Vol. XLV-A, Coimbra, pp. 307-348.
- COOLS, M.; EMMANUEL, C.; JORISSEN, A (2008), “Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise”, *Accounting, Organizations and Society*, 33, pp. 603-628.
- DWARKASING, R (2013) “The concept of associated enterprises”, *Intertax*, vol 41, 8/9. Pp. 412-429.
- EDEN, L. (1998), *Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*, University of Toronto Press Incorporated, Toronto.
- ERNST & YOUNG (1997), *Transfer Pricing – Global Reference Guide*, October 2006.
- FARIA, Maria Teresa V. (1996), “A Fiscalização nos Preços de Transferência das Operações Internacionais”, *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 381, Lisboa, pp. 141 -150.
- GECTOC – Gabinete de Estudos da CTOC (2005), *Preços de Transferência – Principais Problemas da Legislação Nacional (I e II)*, Revistas TOC n.º 66 e n.º 68, Lisboa.
- HYDE, C. E.; CHOE, C. (2005) “Keeping two sets of books: the relationship between tax and incentive transfer prices” *Journal of Economics and Management Strategy*, pp.165– 186.

- HO, Daniel; LAU, Peter (2005), “An Exploratory Study of Transfer Pricing Practices by Multinationals with International Affiliates”, *The International Transfer Pricing Journal*, 3, pp. 37-54.
- KPMG (2006), *Comparability: OECD Invitation to comment on a series of draft issue notes*, London.
- NEIGHBOUR, John (2002), « Prix de Transfer: le principe de pleine concurrence, L’Observateur de la OCDE » – Centre Politique et d’administration fiscales de l’OCDE, Paris, pp. 1-2.
- OECD, (2001) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris.
- PIRES, Joaquim R. (2006), *Os Preços de Transferência*, Vida Económica, Porto, ISBN 972-788-171-8.
- SMITH, M. (2002) “Ex ante and ex post discretion over arm’s length transfer prices”, *The Accounting Review*, Vol. 77, no. 1, pp. 161–184.
- TEIXEIRA, Glória (2006), *Preços de Transferência – Casos Práticos*, Vida Económica, Porto, ISBN 972-788-185-8.
- TOMAZ, Filipa (2004), “O Conceito de Relações Especiais”, in “*Preços de Transferência e o caso português*”, Vida Económica, Porto. 340-378.
- WITTENDORFF, J. (2010) “Transfer pricing and arm’s length principle”, *International tax Law*, 35, pp. 215-225.

Resumo: Neste texto efetua-se, em primeiro lugar, uma análise dos princípios inerentes à aplicação dos preços de transferência aquando da valorização de transações entre entidades relacionadas.

De seguida, aborda-se a evolução legislativa, no plano fiscal, sobre o tratamento dos preços de transferência em Portugal, dando relevo especial ao disposto no Código do IRC e na Portaria 1446-C/2001.

O cerne do texto é constituído por um estudo de caso que, partindo de uma situação real, visa descrever e analisar sobre os passos fundamentais para a elaboração de um *dossier* de preços de transferência, na elaboração do qual se aplicou o método da margem líquida das operações. Busca-se, pois, uma aplicação prática, a fim de melhor evidenciar as questões concetuais que entretanto foram abordadas.

Palavras-chave: preços de transferência; tributação; método da margem líquida.

Taxation and transfer pricing. A case study applying the transactional net margin

Abstract: This paper focuses on the application of the transfer pricing methodology to a Portuguese manufacturing contactor.

We begin by a discussion of the economic and legal topics related to transfer pricing, highlighting the corporate income tax rules and the methods that are available to deal with transfer prices.

The description and analysis of a case study based on the transactional net margin is at the core of the paper.

Keywords: transfer prices; taxation; transactional net margin method.

António Martins

Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra