

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O CASO PRÁTICO DA CIN PORTUGAL



Mestrado em Finanças
Faculdade de Economia e Gestão

Porto, Janeiro 2013



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA

Tiago Teles Borda



CATÓLICA
UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA | PORTO

Trabalho Final de Mestrado – Relatório de Estágio

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O CASO PRÁTICO DA CIN PORTUGAL

Trabalho Final de Mestrado submetido no cumprimento parcial dos requisitos para o grau de Mestre em Finanças da Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa

Orientador da FEG: Prof. Doutora Luísa Anacoreta

Orientador da Entidade de Acolhimento: Dr. Vasco Sá, Diretor Financeiro
Adjunto da CIN, S.A

Tiago Teles Borda

Nº 351306048

Licenciado em Economia

Porto, Portugal

Resumo

Este trabalho tem por base o estágio realizado no Departamento Financeiro da empresa CIN Portugal, S.A., com vista à conclusão do Mestrado em Finanças da Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa.

Numa primeira fase é feito um enquadramento dos preços de transferência no contexto prático da CIN ao nível das operações vinculadas, das funções desempenhadas e do método e indicador utilizado no seu cálculo com o objetivo de perceber a origem da temática e a importância que esta desempenha no contexto internacional da CIN.

A segunda fase será dividida em duas partes:

1. Quais os benefícios dos preços de transferência na estrutura operacional da CIN e quais os motivos para a existência de diferenças no controlo dos mesmos;
2. Qual a relação entre matérias-primas, preços de transferência e preço final no caso particular entre a CIN Portugal e a Barnices Valentine, empresa sediada em Espanha com maior peso na transferência de produtos intra grupo.

O principal objetivo deste trabalho é averiguar se variações nas matérias-primas estão na base das diferenças detetadas entre as vendas reais intra grupo e a política seguida pela empresa ao nível dos preços de transferência.

Abstract

This work is based on the internship that was accomplished in the financial department of the company CIN Portugal, S.A., with the purpose of concluding my Master's degree in Finance by the Economics and Management School of the Catholic University.

Initially, there is a framework of the transfer pricing in the real context of the company. This framework is linked to the level of operations, functions performed and the method and indicator used in its calculation in order to understand the origin of the theme and the importance it plays in the international context of CIN Portugal, S.A.

The second phase is divided in two parts:

1. What are the benefits of transfer pricing in the operational structure of CIN Portugal and the reasons for the existence of differences in its control;

2. The relationship between raw material, transfer pricing and final price in the particular case between CIN Portugal and Barnices Valentine company of the group with more weight on intra group transferred products.

The main goal of this work is to determine if variations in raw materials can explain the differences detected between actual sales and the intra group policy followed by the company in terms of transfer pricing.

Agradecimentos

A realização deste relatório marca o fim de uma importante etapa da minha vida. Embora um relatório tenha um carácter individual, gostaria de agradecer e mostrar o meu reconhecimento a todos aqueles que me ajudaram ao longo deste trabalho.

Em primeiro lugar quero agradecer à minha família por todo o apoio incondicional e motivação que me transmitiram ao longo do meu percurso académico. Sem eles nada disto seria possível.

À minha orientadora, Professora Luísa Anacoreta, pela forma espetacular como me guiou e pela dedicação e entusiasmo demonstrados.

Ao Dr. Vasco Sá, orientador do lado da empresa, pela disponibilidade e orientação na elaboração deste relatório.

À Dra. Isabel Moutinho por toda ajuda e conhecimentos que partilhou comigo.

À Dra. Isabel Lopes pelo conhecimento partilhado em tão pouco tempo.

Aos meus restantes colegas da CIN Portugal, que me receberam e trataram de forma admirável desde o primeiro dia. Um especial abraço aos meus colegas do lado, Antonino Tentúgal e Nuno Pereira pelas dissertações futebolísticas proclamadas.

Por fim, aos meus amigos por estarem sempre presentes nos momentos mais importantes.

Índice

Resumo	3
<i>Abstract</i>	3
Agradecimentos	5
Capítulo I – Introdução	1
Capítulo 2 - Enquadramento Teórico.....	2
Princípio da Plena Concorrência	4
Preços de Transferência.....	6
Métodos de Preços de Transferência Previstos nas <i>Guidelines</i> da OCDE.....	9
Capítulo 3 – Objetivo	14
Capítulo 4 - Metodologia	16
Capítulo 5 – Recolha e Tratamento da Informação	18
5.1 Enquadramento Macroeconómico	18
5.1.1 Economia Internacional	18
5.1.2 Economia Portuguesa	18
5.1.3 Economia Espanhola	19
5.1.4 Economia Francesa	20
5.1.5 Economia Angolana	20
5.1.6 Economia Moçambicana.....	20
5.2 Enquadramento Sectorial	21
5.2.1 Sector Químico.....	21
5.2.2 Sector de Produção de Tintas e Vernizes.....	21
5.2.3 Concorrentes.....	23
5.3 CIN.....	25
5.3.1 Breve Resumo Histórico.....	25
5.3.2 Análise Económica e Financeira.....	25
5.3.3 Mercados	27
5.3.4 Áreas de Negócio	30

5.4 A Relevância dos Preços de Transferência.....	34
5.4.1 Identificação das Operações Vinculadas.....	35
5.4.2 Análise Funcional	39
5.4.3 Método de Cálculo do Preço de Transferência.....	44
5.4.4 Análise Económica	47
Capítulo 6 - Controlo Operacional dos Preços de transferência.....	51
6.1 Aspetos Relevantes	51
6.2 Processo de Controlo	53
6.3 Benefícios e Limitações dos Preços de transferência	57
Capítulo 7 - Relação Matérias-primas – Preço de Transferência – Preço Final	60
7.1 Matérias-Primas vs. Preços de Transferência	61
7.2 Matérias-Primas vs. Preços Finais.....	63
Capítulo 8 - Conclusão	67
Bibliografia	70
ANEXOS	72

Listagem de Gráficos e Ilustrações

Gráficos

Gráfico 1 Comparação Taxas de Crescimento	20
Gráfico 2 Distribuição de Vol. Negócios por País	30
Gráfico 3 Peso das Vendas por Área de Negócio	33
Gráfico 4 Vendas CIN Intra grupo por Empresa	60
Gráfico 5 Tendência de preços no segundo semestre de 2012	65

Ilustrações

Ilustração 1 Determinação das condições de plena concorrência	7
Ilustração 2 PIB e principais componentes e IHPC	19
Ilustração 3 Principais empresas do sector químico em Portugal	21
Ilustração 4 Processo de Fabrico	22
Ilustração 5 Dados Financeiros da Concorrência	23
Ilustração 6 Evolução de Ganhos Consolidado	26
Ilustração 7 Evolução CAPEX	27
Ilustração 9 Vendas por Países	29
Ilustração 10 Volume de Negócios por Segmento	31
Ilustração 11 Vendas CIN Individual 2011	34
Ilustração 12 Empresas Grupo CIN	36
Ilustração 13 - Operações vinculadas em 2010 e 2011	37
Ilustração 14 Vendas CIN e Indústria intra Grupo	38
Ilustração 15 Taxinomia dos tipos de produtor	40
Ilustração 16 Empresas Comparáveis	46
Ilustração 17 Controlo Preços de Transferência	51
Ilustração 18 Grupos de Conta	52
Ilustração 19 Controlo CIN - Palmcolor	54
Ilustração 20 Controlo Preços de Transferência - AS400	55
Ilustração 21 Controlo Preços de Transferência	56
Ilustração 22 Notas de Crédito/Débito Emitidas em 2011	57
Ilustração 23 Variação entre o primeiro e segundo semestre de 2011	61
Ilustração 24 Evolução de preços das matérias-primas e preços de transferência	62
Ilustração 25 Evolução de preços das matérias-primas e preços finais	64

Capítulo I – Introdução

O presente relatório foi elaborado no âmbito do Estágio curricular que integra o mestrado em Finanças da Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa (FEG). O estágio decorreu no departamento financeiro da empresa CIN, Portugal, S.A., durante o período compreendido entre o dia 17 de Setembro e 17 de Janeiro.

Durante a realização do estágio foram realizadas atividades ligadas ao controlo da política de preços de transferência entre empresas do grupo e verificação e análise dos registos resultantes das operações de fabrico, logística, compra e vendas. O principal objetivo era apreender, detalhadamente, os processos relativos à atividade de um grupo industrial, identificação de riscos de negócio e implementação de medidas de otimização e controlo.

O tema escolhido para este trabalho foi o conceito de preços de transferência num contexto internacional. Esta escolha foi incentivada pelas tarefas de que fui encarregue quando cheguei à empresa. Embora fosse um tema pouco abordado durante o meu percurso académico, cedo percebi que podia ser algo muito interessante e com grande utilidade para o meu futuro.

Os preços de transferência são uma temática multidimensional com impacto em várias vertentes de um grupo económico com carácter internacional. Estes representam 25% das vendas da CIN Portugal individual.

O principal objetivo deste trabalho é averiguar se variações nas matérias-primas estão na base das diferenças detetadas entre as vendas reais intra grupo e a política seguida pela empresa ao nível dos preços de transferência. Por esta razão, numa primeira fase foi elaborada uma análise macroeconómica, sectorial e financeira para introduzir e enquadrar o tema da melhor forma. De seguida será demonstrado quais os benefícios que a prática dos preços de transferência apresentam para a empresa, quais as limitações que existem ao nível do controlo da política seguida e de que forma é que os preços de transferência e os preços finais são influenciados pelas variações das matérias-primas desde o início de 2010 até ao final de 2012.

Capítulo 2 - Enquadramento Teórico

A teoria dos preços de transferência tem a sua génese associada à crescente globalização dos mercados acompanhada por movimentos de liberalização ao nível do investimento e das trocas internacionais. Trata-se de uma temática complexa e multidimensional que está presente nas diversas vertentes de um grupo multinacional. Num artigo de 1956, *Jack Hirshleifer*, já explicava os motivos que levaram as empresas a utilizar os preços de transferência no seu dia-a-dia. Segundo o autor, *Hirshleifer (1956)*, a fim de obter os benefícios da descentralização na tomada de decisão, muitas empresas desenvolveram organizações de divisão em que algumas ou todas as divisões separadas funcionavam/funcionam como centros de lucro praticamente autónomos. Surge, então, a problemática associada aos preços de transferência, isto é, de que forma é que os bens e serviços transferidos entre essas filiais deveriam ser calculados de forma a maximizar o lucro da empresa como um todo e não individualmente. De acordo com *Lall (1973)*, esta é a grande diferença entre o comércio intra-grupo e o comércio em mercado aberto: a principal diferença é que, nas operações de mercado aberto ou entre empresas independentes, os compradores e vendedores tentam maximizar os seus lucros, enquanto que em transações intra-grupo o preço é apenas um dispositivo de contabilidade e as duas partes tentam maximizar os lucros da empresa como um todo.

Num estudo de *Ronen and Balachandran (1988)* é explicado porque é que as empresas se descentralizaram em centros autónomos (pontos 1 e 2) e que requisitos é que devem ser preenchidos para que os preços de transferência funcionem nesse âmbito (pontos 3,4 e 5):

1. A proximidade dos gestores de cada divisão com o mercado local fornece informações relevantes sobre alterações no processo de inputs e outputs;
2. Coordenação mais eficaz dos fatores de produção deve ser obtida a nível local/divisional;

3. Os preços de transferência devem permitir uma gestão central para avaliar, com maior precisão possível, o desempenho dos centros de lucros em termos das suas contribuições separadas para os lucros das empresas;

4. O sistema de preços de transferência deve motivar os gestores dos centros de lucro de acordo com o seu próprio interesse de forma a beneficiar a empresa como um todo;

5. O sistema deve funcionar como um estímulo para os gestores de maneira a aumentar a sua eficiência sem perder a autonomia das divisões enquanto centros de lucro;

A importância desta temática foi, também evidenciada por *Lall (1973)* que estimou que um quarto a um terço de todo o comércio internacional de produtos manufaturados é realizado entre empresas do mesmo grupo, a preços de transferência. Com o passar dos anos e com o crescimento do processo de globalização é expectável que esta estimativa seja superior nos dias que correm. Já *Nabo (2009)* afirma que 60% do mercado mundial é realizado entre empresas multinacionais, enfatizando a importância desta temática.

Outrora, o que não significa que isso ainda não se verifique, as empresas multinacionais apresentavam fortes motivos para controlar os preços de transferência com o objetivo de manipular os resultados do grupo. Essa manipulação era conseguida através da transferência de capitais para as filiais que operassem em países onde as taxas de imposto fossem mais amigáveis. Assim, e como referiu *Lall (1973)*, se as taxas de impostos são mais elevados em B do que na empresa A, a alocação de lucros pode ser alcançada via transferência dos bens do país onde os impostos são mais altos (B) para o de impostos mais baixos (A) desde que diferença de taxas de imposto efetivas exceda a tarifa em B sobre essas importações.

A existência de fortes incentivos para a manipulação desses preços levou a que, em matéria fiscal, houvesse um maior controlo por parte das entidades competentes. Num estudo elaborado em 2010 pela Ernst and Young que abrangeu 877 empresas

multinacionais situadas em 25 países (*Global transfer pricing survey*), chegou-se à conclusão que a questão dos preços de transferência está atualmente no topo de preocupações, quer das empresas multinacionais, quer das administrações fiscais:

- 74% dos administradores das empresas-mãe e 76% dos administradores das empresas subsidiárias consideram que os preços de transferência serão “absolutamente críticas” ou “muito importantes” para as suas empresas nos 3 anos seguintes à data deste estudo.

Embora haja estudos com mais de cinquenta anos, maioritariamente elaborados nos Estados Unidos, o controlo por parte das administrações fiscais e auditoras só começou a ser feito, em alguns países, há cerca de dez anos. Embora nos Estados Unidos já exista legislação efetiva desde 1968, na Europa, o primeiro país apresentar tal documentação de acordo com as orientações da OCDE foi Alemanha em 1983, seguido da Espanha 1996 e Reino Unido em 1998. Portugal só começou a apresentar documentação a pedido das administrações fiscais a partir de 1 de Janeiro de 2002 (Almeida, 2011). De acordo com um dos últimos Relatórios sobre o Combate à Fraude e Evasão Fiscais, a desatualização dos dossiers de preços de transferência é expressamente considerada como uma situação indiciadora de evasão fiscal.

Princípio da Plena Concorrência

O princípio da plena concorrência ou, na literatura internacional, *Arm's Length*, consiste no princípio chave definido pela OCDE como elemento orientador da regulamentação das relações especiais, adotados pelos diferentes países que se encontram sob a sua alçada.

Segundo a Portaria nº 1146-C/2001 de 21 de Dezembro a ideia base é garantir que o lucro gerado numa determinada jurisdição reflita a contribuição para a cadeia de valor criado nessa mesma jurisdição, dado que o preço de transferência não resulta do livre jogo de mercado, em que cada uma das partes procura obter para si o máximo benefício possível.

O princípio da plena concorrência está intrinsecamente ligado à escolha do método e das melhores empresas comparáveis. Uma vez identificadas, estão reunidas as condições para a determinação do intervalo de plena concorrência. Este intervalo resulta de um *benchmarking* onde, a partir da escolha de um indicador de rentabilidade, são comparados os resultados das empresas comparáveis com a política da empresa. Se a margem que a empresa praticar estiver dentro do intervalo obtido, significa que está de acordo com o princípio de plena concorrência.

No entanto, numa ótica mais global do mercado e segundo *Greene e Duerr (1970)*, a maioria das EMN's sediadas nos Estados Unidos utiliza o método chamado *arm's length* considerado como o apropriado pelas autoridades fiscais e tarifárias. No entanto, mesmo este pode ser manipulado, dado que os seus critérios podem variar entre empresas e países.

Independentemente do tipo de produtos transacionados, do volume, do tipo de empresa ou do país onde as filiais estão inseridas, existem vários fatores que induzem, muitas vezes ao uso de preços de transferência para fins de manipulação. Esses fatores ou limites, de acordo com *Fensterseifer (1983)*, são:

- **Impostos sobre os lucros:** como já foi referido as empresas tendem a praticar preços maiores para empresas situadas em países com taxas de impostas mais baixas;
- **Tarifas:** o total das tarifas pagas pela corporação pode ser minimizado por meio do uso do preço de transferência mais baixo possível;
- **Restrições nas remessas dos lucros:** este problema pode ser minimizado através da transferência de produtos a preços mais elevados, o que equivale a transferir fundos para fora desses países;
- **Estratégia competitiva:** baixos preços de transferência a uma subsidiária podem ser usados com o objetivo de torna-la mais competitiva;

- **Existência de acionistas locais:** este fato pode criar um problema especial em relação a preços de transferência, pois a maximização dos lucros locais pode não atender aos objetivos globais da EMN.

Preços de Transferência

Segundo o artigo 63.º do Código do IRC, “preços de transferência são os preços pelas quais uma empresa transfere bens, direitos ou presta serviços a outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais. As operações financeiras também são analisadas em sede de preços de transferência.”

Ainda de acordo com *Reichelstein e Edlin (1995)* a principal função dos preços de transferência é garantir que haja coordenação entre as diferentes filiais de um grupo empresarial. O preço praticado no comércio intra-grupo é algo comum a todas as empresas de uma EMN; é algo que afeta quer os resultados, quer, no limite, a tomada de decisão por parte da gestão de topo.

De certa forma, a prática dos preços de transferência impõem responsabilidade aos diversos departamentos de cada empresa. Funciona como um motor que absorve toda a informação funcional de um grupo e a formaliza através da prática de um preço justo e de plena concorrência.

São variadíssimas as razões pelas quais as empresas tendem a transferir bens, serviços ou direitos entre empresas do mesmo grupo. Essa dependência económica acontece, principalmente, nas seguintes situações (*Santos e Martins 2008*).

1. Aprovisionamento de matérias-primas;
2. Know-how e direitos de propriedade industrial e intelectual;
3. Desenvolvimento da própria atividade;
4. Decisões de gestão;

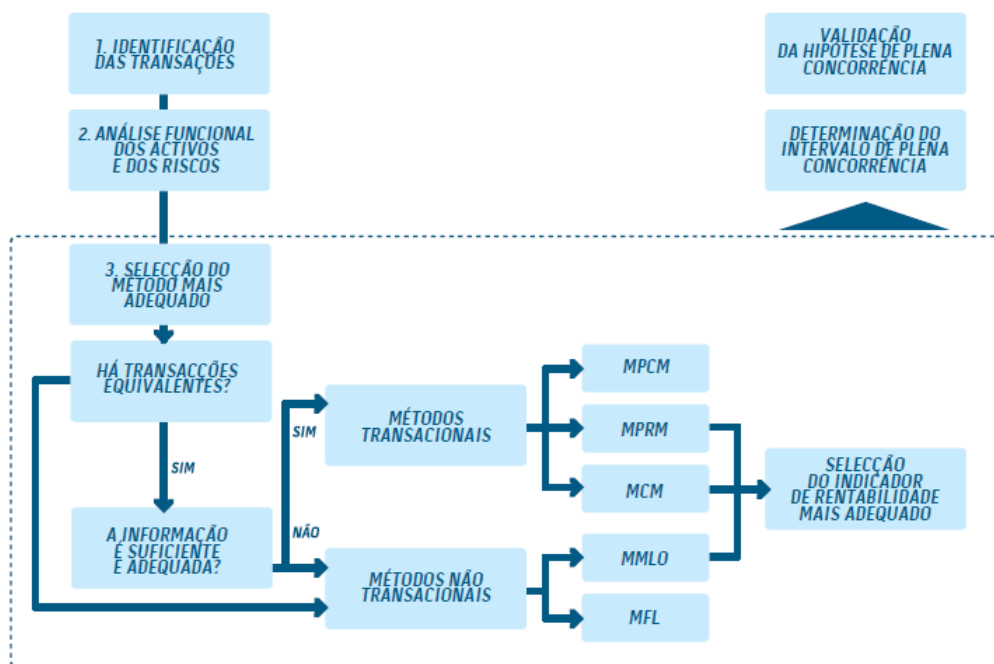
De grande complexidade, o exercício inerente à análise, determinação e justificação dos preços praticados, implica que a empresa obtenha um conhecimento mais profundo sobre o preço e custos médios dos seus produtos, da indústria e operações do grupo económico em concreto. O bom funcionamento do controlo

dos preços de transferência terá impacto na eficiência dos produtos fabricados em matéria de fiscalidade e, por conseguinte, nas margens e resultados da empresa.

Para Teixeira (2006), “a definição de preços de transferência, ao exigir o estudo exaustivo das funções desempenhadas, ativos detidos e riscos assumidos, pela parte analisada, irá produzir um manancial de informação privilegiada para a adequada gestão da cadeia de valor no seio do grupo, permitindo, por exemplo, proceder à reengenharia das funções desempenhadas pelas diferentes empresas do grupo, promovendo uma eficiente afetação de recursos à escala mundial e otimizando o seu desempenho económico”.

Esta temática, como é explicada acima, exige um estudo profundo da chamada *supply chain* da empresa objeto de análise. Entender todos os fluxos intra-grupo é um importante começo para entender a forma mais eficiente de alocar os recursos ao nível da empresa. O método e o preço de transferência praticados vão ter impacto nessa alocação e podem ser determinados da seguinte forma:

Ilustração 1 Determinação das condições de plena concorrência



Fonte 1 "Preços de transferência, Casos Práticos", Clara Dithmer e Jaime Carvalho Esteves

As entidades que estão sujeitas à prática dos preços de transferência são aquelas em que haja as chamadas relações especiais. Segundo o número 4 do artigo 58º do Código do imposto do Rendimento das Pessoas Coletivas, “ existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”.

Ainda de acordo com o mesmo artigo, a influência nas decisões de gestão verifica-se, nomeadamente se:

- Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou dos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
Entidades em que os mesmos titulares do capital, respectivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
- Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou por outro equivalente;
- Uma entidade e os membros dos seus órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização e respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes;
- Entidades que se encontrem em relação de domínio (...) com obrigação de elaborar demonstrações financeiras consolidadas;
- Entidades em que a maioria dos membros de qualquer órgão de administração (...) sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto reconhecida ou parentesco em linha reta;
- Entidades entre as quais, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, direta ou

indiretamente estabelecidas ou praticadas, se verificam situações de dependência no exercício da respetiva atividade (...).

Métodos de Preços de Transferência Previstos nas *Guidelines* da OCDE

Os diversos métodos para o cálculo dos preços de transferência podem ser agrupados em métodos tradicionais e não tradicionais. A sua aplicação ao caso real vai depender da análise funcional e de riscos da empresa.

Na primeira categoria (tradicionais) vão-se comparar os termos e condições de uma operação vinculada com os termos e condições que vigorariam numa transação independentemente equiparável.

Dos métodos propostos pelas *Guidelines* da OCDE são considerados métodos tradicionais:

- ✓ Método do Preço Comparável de Mercado;
- ✓ Método do Custo Majorado;
- ✓ Método do Preço de Revenda Minorado;

No caso dos métodos não tradicionais, a unidade de análise agora é o lucro. Neste caso basta assegurar que o lucro de uma sequência de operações é equiparável ao lucro das entidades independentes potencialmente equiparáveis.

Dos métodos propostos pelas *Guidelines* da OCDE são considerados métodos não tradicionais:

- ✓ Método do Fracionamento do Lucro;
- ✓ Método da Margem Líquida da Operação;

Glória (2006) afirma que aplicação dos métodos de preço de transferência exige a comparabilidade das operações não vinculadas ou entre empresas independentes como referência para validar os termos e condições praticadas nas operações entre empresas relacionadas. Dada a dinâmica dos processos que estão por detrás da temática dos preços de transferência, torna-se difícil encontrar o método adequado

a cada empresa. Esses fatores estão reconhecidos nas *Guidelines* da OCDE (2010) (cfr. I.15 em diante):

- ✓ Características dos bens transmitidos;
- ✓ Funções desenvolvidas pelas entidades envolvidas na transação;
- ✓ Termos contratuais subjacentes à transação;
- ✓ Circunstâncias económicas;
- ✓ Estratégia de negócio.

Para além disso, é necessário garantir que a informação utilizada nas análises de comparabilidade não é enviesada. Esse controlo será avaliado por:

- ✓ Quantidade e exatidão da informação disponível;
- ✓ Fiabilidade dos pressupostos;
- ✓ Sensibilidade dos resultados às deficiências na informação e pressupostos;

Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM)

De acordo com Andrade (2002) este método de preços de transferência consiste em comparar o preço de bens e serviços transferidos numa operação vinculada com o preço faturado em relação a bens ou serviços transferidos no âmbito de uma operação entre empresas independentes em circunstâncias comparáveis.

Ainda segundo afirma Teixeira (2006), este método é o mais fiável para determinar o intervalo de plena concorrência se as transações forem idênticas ou se apenas existirem diferenças facilmente ajustáveis.

Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)

De acordo com Teixeira (2006), este método determina o preço de plena concorrência através da análise das margens brutas obtidas 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 empresa independente, ao qual é reduzida uma margem de lucro bruta do mercado. Está ainda previsto na *Guidelines da OECD* (2010), o que resta depois de subtrair a

margem bruta pode ser considerado, após o ajuste para outros custos associados com a compra do produto, como preço de plena concorrência.

A utilização deste método é mais indicada para distribuidores que revendem o produto sem o alterar fisicamente e sem lhe acrescentar valor substancial.

Método do Custo Majorado (MCM)

Este método toma como base os custos suportados pelo fornecedor de bens ou de serviços no âmbito de uma operação vinculada. A estes custos é acrescida uma margem de modo a obter um lucro adequado tendo em atenção as funções exercidas, os ativos utilizados, os riscos assumidos e as condições de mercado. O resultado obtido após o adicionamento da margem de preço de custo aumentado aos custos pode ser considerado um preço de plena concorrência da operação inicial entre empresas associadas – Segundo Andrade (2002) em revista Auditores e Revisores.

O método do custo majorado, de acordo com The United Nation Library on Transactional Corporations (1994), pode ser difícil determinar o custo relevante, porque os conceitos de contabilidade de custos não são universais e variam de país para país e de empresa para empresa.

Método da Margem Líquida da operação (MMLO)

De acordo com as *Guidelines* da OECD (2010), este método funciona de forma análoga aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas aplicado à margem líquida das operações.

Como é referido na revista de revisores e auditores, “o método da margem líquida da operação consiste em verificar a margem de lucro líquida em relação a uma base adequada (por exemplo os custos, as vendas ou os ativos), que um contribuinte realiza na sequência de uma operação controlada.

Neste caso, e segundo Teixeira (2006), este método exige uma analogia entre funções, riscos e ativos e não entre produtos. Para além disso, a margem operacional permite afastar distorções resultantes de diferentes tratamentos ou classificações contabilísticas de uma mesma realidade.

Uma das vantagens deste método é a escolha, dentro do grupo económico, da empresa, por regra, “menos complexa e a que não detenha ativos intangíveis próprios ou ativos únicos que a distinga das potenciais empresas comparáveis.” Será aquela que forneça os dados mais credíveis para se poder comparar preços ou margens com as empresas comparáveis selecionadas.

Seleção do Método Adequado

A empresa deverá optar pelo método que for mais apropriado para cada operação ou série de operações, ou seja, aquele que for suscetível de fornecer a melhor e a mais fiável estimativa. Da mesma forma, deverá ser feita a opção pelo método mais apto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas, e entre entidades selecionadas para a comparação.

Deve-se sempre começar por testar se os métodos tradicionais estão de acordo com os termos e condições reunidas pela empresa. No entanto, segundo Teixeira (2006), a dificuldade em obter informação relevante sobre comparáveis externos implica que as empresas optem por métodos não tradicionais. Implica que tenham que recorrer a bases de dados públicas.

O método utilizado pelo objeto em análise é o método da margem líquida da operação. No cálculo do intervalo de plena concorrência, elaborado através de um benchmarking onde foram selecionadas empresas comparáveis, podem ser selecionados múltiplos indicadores de rentabilidade operacional. Segundo Teixeira (2006), “se a entidade analisada tem a natureza de produtor/prestador de serviços, o indicador de rentabilidade mais adequado será, em regra, o rácio entre a margem operacional e os custos operacionais. Este indicador de rentabilidade, usualmente designado de *net cost plus margin*: identifica a margem que é necessário acrescentar aos custos operacionais para obter uma determinada margem operacional.”

De acordo com *Mohammad, Al-Eryani, Alam e Ahkter (1990)*, as multinacionais sediadas nos EUA determinam, maioritariamente, os preços de transferência baseado no custo de produção acrescido de um *mark-up* fixo ou custo de produção

da firma mais eficiente dentro do grupo empresarial acrescido de um *mark-up* fixo, independentemente de custos individuais.

Dado que estamos perante um *fully fledged manufacturer* (Teixeira, 2006), isto é, uma entidade complexa que desenvolve várias linhas de produtos com tecnologia própria, faz todo o sentido os custos operacionais serem o ponto de partida e não outros indicadores de rentabilidade.

De acordo com as *Guidelines* da OCDE (2010), a utilização de indicadores de rentabilidade líquidos pode gerar alguma volatilidade na determinação dos preços de transferência por duas razões. Primeiro, os indicadores de rentabilidade líquidos podem ser influenciados por fatores que não tenham efeito direto nas margens brutas e nos preços. Segundo esses indicadores podem ser influenciados por outros fatores, tais como a posição competitiva da empresa, que depois não podem ser eliminados aquando da análise.

Estamos perante uma temática multidimensional que aborda variadíssimos aspetos dentro de um grupo multinacional. A prática incorreta dos preços de transferência pode ter consequências fiscais, operacionais e financeiras negativas para qualquer empresa. Essa prática deve ser controlada, com regularidade, para que não haja desvios nos resultados individuais de cada filial. Exige um conhecimento profundo de toda atividade do grupo dado que os preços de transferência podem ser influenciados por inúmeros aspetos. O sistema de controlo da empresa é, então, determinante para uma prática justa e coerente dado que um aumento/diminuição do preço da matéria-prima, um erro na valorização do custo médio ou uma deslocalização de um produto de um armazém para o outro podem ter impacto no preço.

Capítulo 3 – Objetivo

Como já foi referido anteriormente, entender o funcionamento dos preços de transferência exige entender um conjunto de processos internos que terão impacto, direta ou indiretamente na escolha do método e, por consequência, no preço de transferência.

O objetivo deste trabalho é perceber se as diferenças identificadas entre as vendas reais intra grupo e a política seguida pela empresa ao nível dos preços de transferência são justificadas por variações nas matérias-primas. Para isso, em primeiro lugar, é necessário introduzir um conjunto de aspetos que fazem parte da documentação que antecede o cálculo do preço de transferência final e que, resumidamente, o justifica:

1. Identificar as transações e operações vinculadas;
2. Análise funcional;
3. Análise de Riscos;
4. Determinação do tipo de empresa/transação;
5. Análise, comparação e seleção do método mais adequado;
6. Seleção de empresas comparáveis;
7. Seleção dos indicadores relevantes;
8. Determinação do intervalo de plena concorrência;

Todos os processos identificados acima estão, então, implícitos no objetivo primário da análise.

Dito isto e após justificar o intervalo de plena concorrência é possível afirmar que o trabalho, ao nível das limitações/resultados, será realizado em duas etapas:

Em primeiro lugar será estudado quais as principais razões para que haja diferenças no controlo dos preços de transferência face à política seguida pela empresa e de que forma é que os preços de transferência têm impacto no principal objetivo da empresa: maximização do lucro. Em segundo lugar, para perceber de uma forma mais profunda aquilo que foi descrito na primeira parte, será efetuada uma análise

que relacionará matérias-primas, preços de transferência e preços finais para realçar se a tendência de cada um é uniforme.

Capítulo 4 - Metodologia

Em termos gerais, o trabalho será organizado de fora para dentro, ou seja, o tema será abordado da seguinte forma:

1. Enquadramento Macroeconómico;
2. Enquadramento Sectorial;
3. Análise operacional e financeira da CIN;
4. Introdução ao tema;
5. Resultados;

O método para se obter resposta ao objetivo proposto consiste, basicamente, em perceber o funcionamento dos preços de transferência e de toda atividade operacional da CIN. A leitura dos relatórios e contas, do local e master file dos preços de transferência, o contacto com o programa AS400 e todos os documentos de controlo operacional dos preços de transferência e entrevistas e conversas com pessoal da direção permitiram que a problemática fosse absorvida.

Desta forma, foi realizada, numa primeira análise, um *benchmarking* para testar se a política de *pricing* seguida pela empresa estava de acordo com o mercado e se seguia o princípio de plena concorrência. Esta análise abrangeu uma lista de 15 empresas comparáveis onde foi testado se o *mark-up* utilizado pela CIN para remunerar as vendas intra grupo está de acordo com os valores de mercado.

De seguida e numa ótica de entender a utilidade dos preços de transferência foi explicada de que forma é que o processo de controlo é realizado, quais os motivos para que haja diferenças entre o preço praticado e o preço de plena concorrência e qual o impacto que estes apresentam nos objetivos globais da empresa. O programa AS400 foi essencial para entender estas questões dado que todas as movimentações ao nível do stock (custo médio) e de vendas (preço de venda) intra grupo estão detalhadas por produto.

Por último, foi realizada uma análise que englobou 36 produtos transferidos entre a CIN Individual e a Barnices Valentine, empresa sediada em Espanha para estudar a

evolução dos preços de transferência e os preços finais médios por litro que essa empresa pratica ao consumo final entre o primeiro semestre de 2010 e o segundo semestre de 2012. Os dados foram retirados a partir do programa AS400 e Microsoft Access e trabalhados ao nível do produto, cliente, preço de venda, quantidade e período de análise.

Capítulo 5 – Recolha e Tratamento da Informação

5.1 Enquadramento Macroeconómico

5.1.1 Economia Internacional

Em 2011, a atividade económica mundial continuou a recuperar da profunda recessão observada em 2009 na sequência da crise financeira que emergiu no final de 2007. No entanto, o crescimento económico registado em 2011 ficou aquém do ocorrido em 2010, sobretudo devido a um progressivo e significativo abrandamento da atividade económica a partir de meados do segundo trimestre. Esta desaceleração foi resultado da combinação de fatores de natureza persistente, destacando-se a intensificação da turbulência financeira associada à crise da dívida soberana na área do euro (Banco de Portugal, 2011)

De facto, a preocupação dos investidores internacionais em torno da sustentabilidade das finanças públicas e com a assunção de eventuais perdas no setor bancário, inicialmente incidindo apenas sobre os países que requereram assistência financeira externa – Grécia, Irlanda e Portugal – começou a estender-se a outros países da área do euro, nomeadamente à Espanha e Itália. Em resultado destas tensões, registaram-se quedas abruptas nos mercados bolsistas que se traduziram num aumento generalizado da aversão ao risco. Neste cenário, começaram a observar-se dificuldades de liquidez nos mercados monetários e maiores custos de financiamento nos países considerados como mais vulneráveis pelos participantes nos mercados financeiros.

5.1.2 Economia Portuguesa

A Economia portuguesa vive momentos de forte tensão. As medidas adotadas pelo governo desde 2010 têm levado ao descontentamento geral da população portuguesa que tem sido obrigada a reduzir bastante as suas despesas para, em alguns casos, poder sobreviver. A degradação do ambiente económico externo e a implementação de medidas de austeridade decorrentes do plano de ajustamento negociado com a troika agravaram a performance da economia portuguesa na 2ª metade do ano e, de forma expressiva, com o PIB a apresentar uma

taxa de crescimento negativa de 1,6% no final de 2011. Em relação a 2012, é expectável que essa taxa atinja os -2,2% segundo o Banco de Portugal. A taxa de desemprego apresentou um valor histórico no 2º trimestre de 2012 no valor de 15% o que demonstra, por um lado, a instabilidade financeira da população e, por outro, a dificuldade das empresas em gerar emprego. A taxa de inflação apresenta valores acima dos 3,6% e somente as exportações têm apresentado um desempenho positivo. Este efeito resultou da procura de novos mercados, por parte das empresas portuguesas, para escoar os seus produtos para poder sobreviver. A diminuição das importações, por sua vez, reflete o decréscimo da procura interna.

Ilustração 2 PIB e principais componentes e IHPC

PIB, PRINCIPAIS COMPONENTES E IHPC		Pesos 2011			2001				2012
			2010	2011	T1	T2	T3	T4	T1
Produto interno bruto	tvh	100.0	1.4	-1.6	-0.6	-1.1	-2.0	-2.9	-2.2
Produto interno bruto	tvc				-0.7	-0.2	-0.6	-1.3	-0.1
Consumo privado	tvh	66.3	2.1	-4.0	-2.4	-3.4	-3.5	-6.6	-5.6
Consumo público	tvh	20.1	0.9	-3.8	-3.5	-4.3	-1.4	-6.0	-1.8
Formação bruta de capital fixo	tvh	18.1	-4.1	-11.3	-7.1	-10.5	-12.1	-15.7	-12.2
Exportações	tvh	35.5	8.8	7.6	8.4	8.8	6.7	6.6	7.9
Importações	tvh	39.4	5.4	-5.3	-1.1	-4.3	-2.8	-12.8	-4.0
Contributo para o crescimento do PIB (em p.p.)									
Exportações líquidas	cont. tvh		0.5	4.6	3.0	4.5	3.3	7.4	4.2
Procura interna	cont. tvh		0.9	-6.2	-3.6	-5.7	-5.3	-10.3	-6.4
da qual: Variação de existências	cont. tvh		0.1	-0.5	0.2	-0.3	-0.2	-1.6	0.0
Índice harmonizado de preços no consumidor	tvh		1.4	3.6	3.7	3.7	3.1	3.8	3.3

Fontes: INE e Banco de Portugal.

Notas: tvh - taxa de variação homóloga, tvc - taxa de variação em cadeia, cont. tvh - contributo para a taxa de variação homóloga.

5.1.3 Economia Espanhola

A economia espanhola apresenta também valores abaixo da média da EU, em consequência das dúvidas crescentes dos mercados sobre a solidez do modelo económico espanhol. O aumento do desemprego tem contribuído para uma forte diminuição da procura interna, degradando os níveis de confiança dos consumidores. O seu crescimento será limitado nos próximos anos devido, também, às violentas medidas de austeridade impostas pelo governo espanhol.

5.1.4 Economia Francesa

A economia francesa não cresceu e ficou estagnada no primeiro trimestre de 2012 depois de o PIB ter crescido 1,7% em 2011. Nos três primeiros meses de 2012, a procura interna contribuiu uma décima para o PIB, frente aos três observados no quarto trimestre de 2011, devido ao aumento do consumo limitado a 0,2% e a um retrocesso de 0,8% na formação de capital bruto. A produção de bens e serviços registou uma melhoria de 0,1%, uma décima a menos que entre Outubro e Dezembro de 2011. A taxa de desemprego atingiu o valor mais alto desde 1999, alcançando o patamar dos 10%. (Cin – Relatório e Contas 2011).

5.1.5 Economia Angolana

A economia angolana vive tempos de grande crescimento económico devido ao forte investimento, por parte de capitais externos, que está a ser feito no país. A economia angolana crescerá 10,8% em 2012, muito acima da economia mundial (4%) e mesmo da média

Gráfico 1 Comparação Taxas de Crescimento



de crescimento estimada para o conjunto das economias emergentes e em desenvolvimento (6,1%). Estas são as projeções formuladas no relatório anual do Fundo Monetário Internacional (FMI), World Economic Outlook.

5.1.6 Economia Moçambicana

Moçambique alcançou um crescimento de 6,8% em 2010 e 7,1% em 2011 e, de acordo com um relatório publicado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), deve continuar nesse ritmo pelo menos até 2016. Descobertas de carvão e gás bem como aumento da produção agrícola colocam o País em evidência, no entanto, o crescimento do nível de vida da população não acompanha esta tendência.

5.2 Enquadramento Sectorial

5.2.1 Sector Químico

A indústria química, em Portugal, está essencialmente localizada nas regiões do Porto e de Lisboa. Estes pólos abarcam cerca de 90% do volume de negócios e quase três quartos das maiores empresas deste sector.

Esta indústria caracteriza-se ainda por um aumento de mão-de-obra afeta ao sector ao longo dos últimos anos, aliado a uma crescente qualificação desses mesmos trabalhadores. A investigação, inovação e propriedade intelectual têm sido elementos chaves no crescimento e no aumento de competitividade e sustentabilidade dos investimentos no sector químico.

Ilustração 3 Principais empresas do sector químico em Portugal

NOME	Localização	Volume de Negócios	Nº Empregados
REPSOL POLÍMEROS, S.A.	Sines	648.260.055	436
ADP FERTILIZANTES, S.A.	Vila Franca de Xira	175.205.000	236
IBEROL - SOCIEDADE IBÉRICA DE BIOCOMBÚSTIVEIS E OLEAGINOSAS, S.A	Lisboa	157.786.045	102
COMPANHIA INDUSTRIAL DE RESINAS SINTÉTICAS CIRES, LDA.	Estarreja	151.610.000	120
CUF - QUÍMICOS INDUSTRIAIS, S.A.	Estarreja	126.012.852	192
FISIPE - FIBRAS SINTÉTICAS DE PORTUGAL, S.A.	Barreiro	110.313.616	334
CIN - CORPORAÇÃO INDUSTRIAL DO NORTE, S.A	Maia	106.247.442	652
DOW PORTUGAL - PRODUTOS QUÍMICOS, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	Estarreja	105.592.988	104
RECKITT BENCKISER (PORTUGAL), S.A.	Lisboa	93.722.569	205
SOCIEDADE PORTUGUESA DO AR LIQUIDO (ARLIQUIDO), LDA	Oeiras	79.414.515	186

Fonte: AEP - Associação Empresarial de Portugal

Conforme é visível na informação apresentada, a CIN pertence ao top dez das principais empresas do sector químico em Portugal. Não esquecer que entre essas empresas encontramos multinacionais fortes, nomeadamente a Repsol, a DOW ou a Reckitt Benckiser. De todas, a CIN, S.A é quem emprega mais pessoal.

5.2.2 Sector de Produção de Tintas e Vernizes

As primeiras unidades industriais de fabrico de tintas remontam ao final do século XIX. Inicialmente dedicada à decoração, este sector apresenta, hoje em dia,

inúmeras aplicações tais como material de revestimento para proteção e isolamento de diversos materiais, repintura automóvel ou anti corrosão.

O tecido industrial português é constituído por 182 empresas e destas, cerca de 80% são pequenas e médias empresas (dados INE 2000). No entanto, as restantes 20% representam mais de 84% do volume de negócios nacional deste sector.

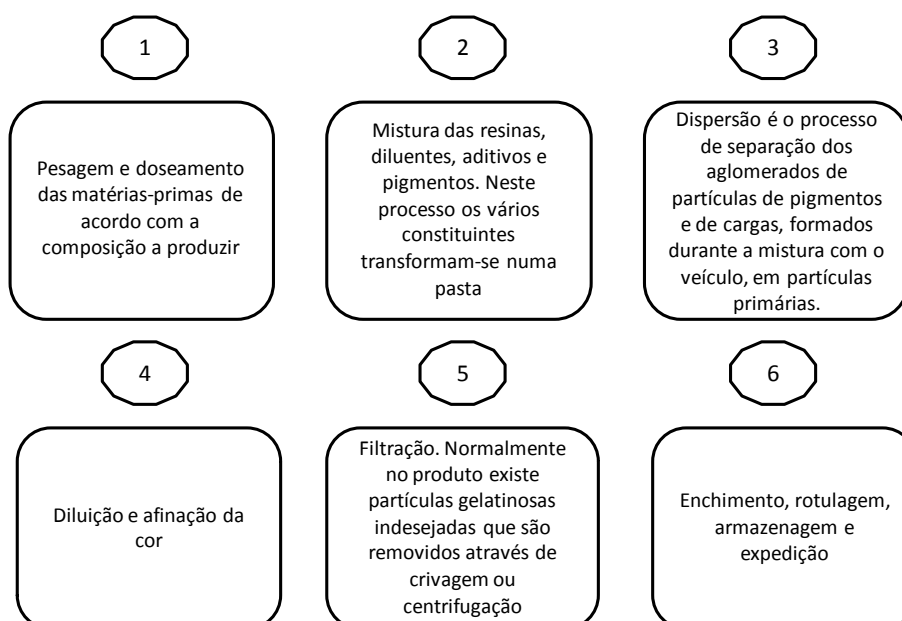
Geograficamente a quase totalidade das indústrias deste subsector situam-se no litoral, estando maioritariamente distribuídas na região, distrito do Porto (38%). O distrito de Lisboa é o segundo mais representativo (24%), seguido do distrito de Aveiro (13%).

De acordo com a classificação de Atividades Económicas, este sector é constituído pelos subsectores das tintas, vernizes e similares (CAE 24301), tintas de impressão (CAE 24302) e colas e gelatinas (CAE 24620), consoante os tipos de produtos fabricados. Em Portugal o subsector das tintas, vernizes e similar é o mais representativo integrando cerca de 78% do total de indústrias do sector.

Processo de Fabrico

Os seis passos básicos que envolvem a produção de tintas, colas e vernizes são:

Ilustração 4 Processo de Fabrico



Fonte: Elaborado pelo Autor

5.2.3 Concorrentes

Dado que a envolvente externa constitui uma forte influência nos negócios de qualquer empresa, a avaliação do desempenho económico-financeiro de uma dada entidade deverá ser realizada em comparação com os resultados apresentados pelos restantes *players* do mercado. No sentido de aferir o posicionamento do Grupo CIN no mercado ibérico, foi realizada uma análise comparativa dos principais dados financeiros consolidados do Grupo.

Assim, são apresentadas de seguida as principais empresas portuguesas (localização da sede do Grupo CIN) que operam no mesmo segmento de mercado das entidades do Grupo CIN:

- Barbot – Indústria de Tintas, S.A;
- Fábrica de Tintas 2000, Lda;
- Hempel (Portugal), Lda;
- Kenitex – Química, S.A;
- Sika Portugal – Produtos de Construção e Indústria, S.A;
- Tintas Dyrup, S.A;
- Tintas Robbialac, S.A;
- Tintas Titan Leme, S.A;

Os dados obtidos foram retirados da base de dados SABI (Bureau Van Dijk's) a Novembro de 2012 com o objetivo de analisar a rentabilidade do sector químico. Os resultados obtidos foram os seguintes:

Ilustração 5 Dados Financeiros da Concorrência

Concorrentes em Portugal		Proveitos Operacionais	Resultados Operacionais	Resultados Líquidos	Activo Total	Resultado Oper. / Prov. Oper.	Resultado Liq. / Prov. Oper.
Média 2008-2010	CIN Individual	106.317.621	4.996.244	2.827.678	209.406.966	4,70%	2,66%
Média 2008-2010	Barbot	31.785.288	1.167.065	676.661	30.944.974	3,67%	2,13%
	Dyrup	32.613.692	1.169.149	619.960	23.792.771	3,58%	1,90%
	Robbialac	50.151.183	-528.900	-5.601.073	92.248.401	-1,05%	-11,17%
	Tintas 2000	92.248.401	617.748	305.005	13.890.648	0,67%	0,33%
	Dissoltin	3.570.076	239.207	186.523	2.423.335	6,70%	5,22%
	Hempel	71.664.884	5.047.026	3.587.766	24.872.754	7,04%	5,01%
	Sika Portugal	33.994.946	5.231.051	3.433.471	18.632.651	15,39%	10,10%
	Kenitex	5.402.332	28.366	-291.003	9.301.163	0,53%	-5,39%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Em termos absolutos podemos concluir que o desempenho consolidado do Grupo CIN se encontra acima dos valores dos concorrentes em Portugal, embora o seu resultado esteja a sofrer algum desgaste dada à saturação do mercado Ibérico. Ainda de reparar que o facto de apresentar uma estrutura pesada e com elevado nível de investimento, a CIN consegue apenas transformar 4,70% das suas vendas em resultado operacional, havendo empresas com taxas mais altas como é o caso da Dissoltin, Hempel e Sika Portugal. As duas últimas não apresentam resultados líquidos muito diferentes da CIN. No que diz respeito ao peso do resultado líquido nos proveitos operacionais, tirando casos mais extremos como a Robbialac e a Kenitex, o Grupo CIN é quem mais perde entre o resultado da operação e o líquido com uma diminuição de 43%, onde o máximo e o mínimo das restantes é, respetivamente, de 51% e 22%.

5.3 CIN

5.3.1 Breve Resumo Histórico

A primeira fábrica de tintas e vernizes associada à marca CIN data de 1917, integrada num conjunto de três unidades fabris que compunham a Companhia Industrial do Norte, SARL, e que produziam, entre outros produtos, óleos, sabões, velas, tintas e vernizes.

Em 1926 foi constituída uma nova sociedade, com a designação de Corporação Industrial do Norte, Lda.

O crescimento exponencial da CIN, após vários investimentos, nasce com o *boom* da construção em Portugal entre 1980 e 2000. O segmento de decorativos que abrange as grandes construtoras, empreiteiros, empresas de pintura, pintores profissionais e consumidor final, permitiu á empresa ganhar volume de vendas e obter resultados que a permitiu crescer de uma forma sustentável.

Nos anos de 1990 e 1991, salienta-se a implementação do sistema COLORMIX, um novo conceito de comercialização de tintas decorativas. Este sistema informatizado de afinação automática de cerca de 5000 cores proporcionou uma exponencial melhoria do serviço ao cliente e ganhos de produtividade, revolucionando então o mercado, catapultando-se para a liderança do sector, primeiro nacional e depois ibérico, e consolidando uma imagem de marca de inovação, dinamismo e perícia de cor. Mais, a CIN foi a primeira empresa em Portugal a implementar esta ferramenta, beneficiando do efeito *first mover advantage*.

A partir daí, a CIN foi crescendo e entrando em novos mercados como o Espanhol e o Francês através de aquisições e fusões como será explicado mais a frente no capítulo “mercados”.

5.3.2 Análise Económica e Financeira

Performance financeira CIN

As Tintas CIN é, hoje em dia, uma empresa estável e madura no mercado de tintas e vernizes. Com mais de 90 anos de história a CIN é:

- Um dos maiores fabricantes europeus de tintas (14º), com 210,5M€ de volume de negócios em 2011;
- 41º no ranking mundial de produtores de tintas e vernizes¹;
- Líder de mercado em Portugal desde 1992;
- Líder Ibérico de mercado desde 1995;
- Líder do mercado em Angola e Moçambique.

No entanto, a instabilidade associada à crise da dívida soberana na Europa tem tido efeitos colaterais em todos os grupos económicos e as Tintas CIN não é exceção. Apesar do poderoso Know-how e experiência no sector, as medidas de austeridade adotadas pelo governo e a volatilidade dos indicadores económicos (taxa de juro, taxa de câmbio, inflação, preço das matérias primas, etc.) têm vindo afetar, de forma exógena e negativa toda a estrutura da CIN.

Ilustração 6 Evolução de Ganhos Consolidado

	2009	2010	2011	Variação 10-11	
				Valor	%
Volume de Negócios	209.490	219.078	210.455	-8.623	-3,9%
Margem Bruta	114.361	114.270	106.063	-8.207	-7,2%
Gross Margin	54,6%	52,2%	50,4%		
EBITDA	10.414	9.899	7.288	-2.611	-26,4%
	5,0%	4,5%	3,5%		
EBIT	11.078	12.842	7.827	-5.015	-39,1%
	5,3%	5,9%	3,7%		
Resultado Líquido	7.092	3.671	-378	-4.049	-110,3%
Profit Margin	3,4%	1,7%	-0,2%		
		-48%	-110%		
CAPEX Líquido	32.782	8.295	7.026		
Endividamento Líquido	82.033	74.156	77.918		
Endividamento/EBITDA	7,9	7,5	10,7		

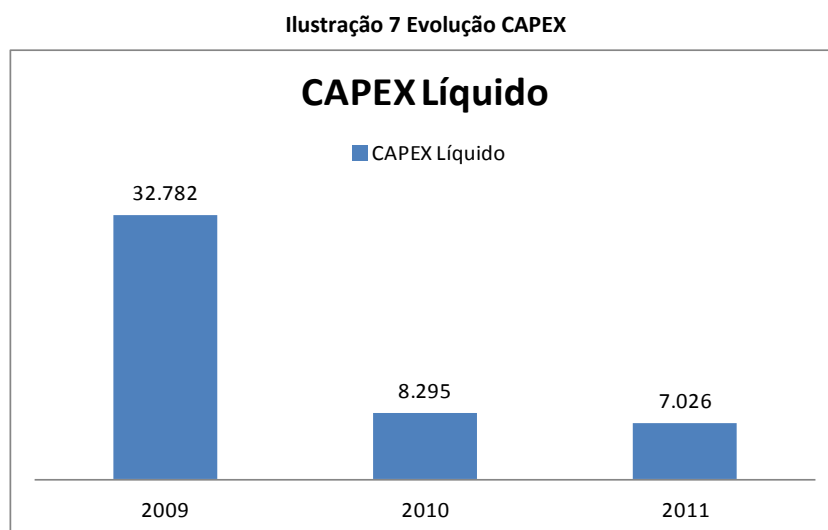
Fonte: Elaborado pelo Autor

Como é possível observar na tabela acima, nos últimos 3 anos a CIN perdeu 4,2p.p da sua margem bruta o que demonstra o aumento do preço das matérias-primas nos últimos 3 anos e a alteração do mix de negócios com o crescimento do segmento industrial em detrimento do segmento decorativo. Para além disso o volume de negócios fixou-se nos 210,5M€, refletindo uma quebra de 3,9%. Esta

(Ref^a Coatings World);

performance reflete, também, a forte exposição do grupo a mercados como Portugal e Espanha que se encontram neste momento com grandes dificuldades decorrentes da crise, nomeadamente, no sector imobiliário.

Todos estes fatores têm levado a empresa a fazer grandes esforços a nível de gestão e alocação dos seus recursos de maneira a rentabilizar ao máximo a sua produção e, por



Fonte: Elaborado pelo Autor

consequente as suas vendas para fazer face aos aumento dos custos provenientes da crise económica e financeira. Ainda assim, a CIN apresentou resultados líquidos positivos em 2009 e em 2010 no valor de 7.092M€ e 3.671M€, respetivamente, e -378m euros no ano passado. Nos últimos 3 anos, a empresa fez vários investimentos, nomeadamente, aquisições, em Espanha e França, como é o caso, da empresa Industrial de la Pintura, SL e do grupo económico Celliose, alargando os seus horizontes para novos mercados. De reparar ainda que, houve um aumento do EBITDA de 2009 para 2010 mas deu-se ao mesmo tempo uma redução de 48% no resultado líquido nos mesmos anos o que demonstra o peso da carga fiscal e dos juros.

5.3.3 Mercados

A CIN tem feito vários investimentos nos últimos anos, nomeadamente, aquisições e fusões em França e Espanha de modo a garantir uma presença estável e forte nesses mercados. A sua estratégia de considerar investimentos externos sempre que lhe apareçam boas oportunidades começou em 1994 com aquisição de 47,36% da Barnices Valentine (BV), empresa sediada em Barcelona e direcionada

para o segmento de tintas decorativas. A aquisição da BV, empresa que controla totalmente desde 1999, deu ao grupo a liderança do mercado Ibérico, tendo a partir de 1995 reforçado continuamente este posicionamento.

Em Maio de 2000 adquiriu a NITIN – Nova indústria de Tintas, S.A, sendo os seus produtos comercializados em Portugal sob a marca NITIN e distribuídos em lojas próprias e revendedores.

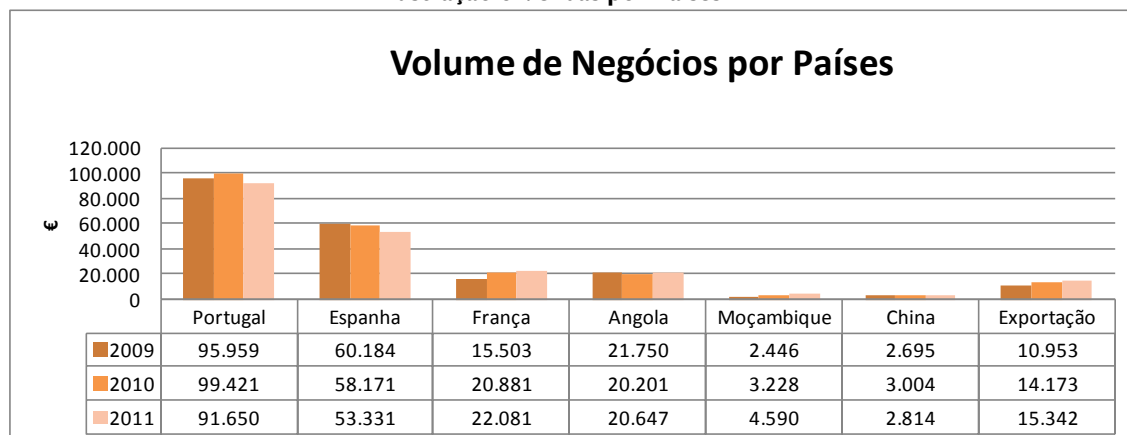
Em 2002 alargou o seu posicionamento estratégico ao adquirir uma participação de 33,6% na sociedade francesa Artilin, S.A, sendo esta atualmente de 100%. O negócio desenvolvido pela empresa centra-se em revestimentos funcionais (tintas anti-insectos, anti-ácaros e anti-fungos), possibilitando, assim, à CIN, dispor de um instrumento adicional de intervenção num mercado nicho que, dadas as suas características, se perspetiva que tenha taxas de crescimento significativas no futuro.

Em 2005, a CIN compra a empresa Ibercoat, fabricante de tintas em pó; em 2006 adquire a Proitesa, fabricante de tintas de Tenerife; em 2007, compra a Divisão de Acabamentos Industriais da Robbialac.

Em 2009, a CIN adquire o grupo Celliose, com duas fábricas em França e uma filial na China, e em Janeiro de 2010, assistimos à compra da Palmcolor, empresa de tintas da Gran Canaria.

Desde 1968 e 1973, a CIN tem duas subsidiárias em Angola e Moçambique, respetivamente, líderes no seu mercado. Estas distribuem os produtos CIN através de uma rede de lojas próprias e, através de revendedores.

Ilustração 8 Vendas por Países



Fonte 2 Elaborado pelo Autor

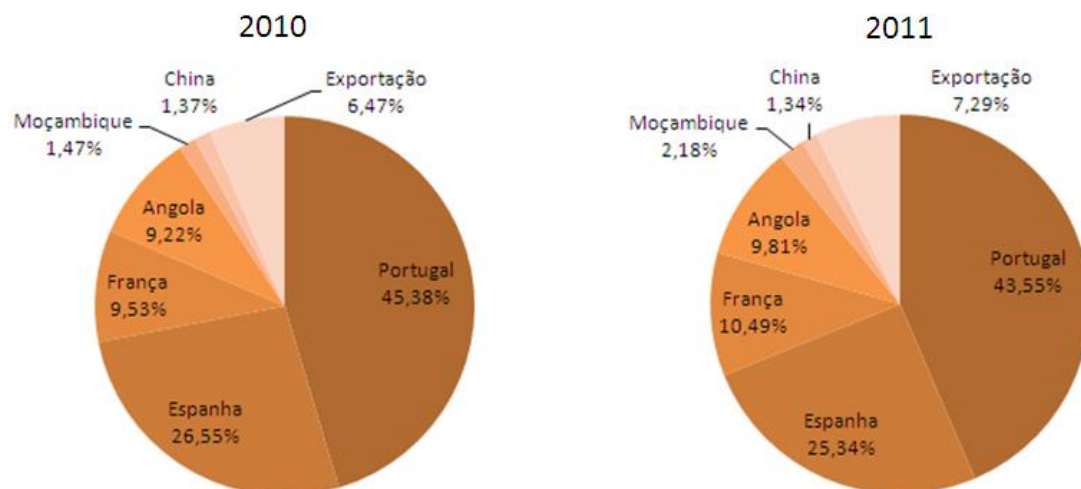
A nível geográfico, a CIN continua a centrar grande parte das suas vendas em Portugal. Estes valores têm-se mantido, relativamente, constantes ao longo dos últimos 3 anos com uma ligeira quebra entre 2010 e 2011 (-7,8%).

A dureza e persistência da crise espanhola, com especial ênfase no sector da construção obrigou a que a empresa avança-se com um processo de redução de efectivos e foi revista toda a cadeia de *supply chain*, aprofundando a sua integração em Portugal. As vendas têm vindo, gradualmente, a baixar nos últimos três anos tendo apresentado uma taxa de crescimento negativa no valor de 11,4% refletindo a redução do poder de compra das empresas e dos particulares.

Angola teve uma performance, em 2010, negativa, fruto do arrefecimento da economia que continua demasiado dependente do petróleo. Em 2011, as vendas cresceram 2,2%.

França e Moçambique apresentam valores e cenários opostos em relação aos outros países. França, uma economia muito forte, apresenta taxas de crescimento positivas e Moçambique está a viver um boom tendo aumento o volume de negócios em 32% entre 2009 e 2010 e 42,2% em 2010 e 2011.

Gráfico 2 Distribuição de Vol. Negócios por País



Fonte: Elaborado pelo Autor

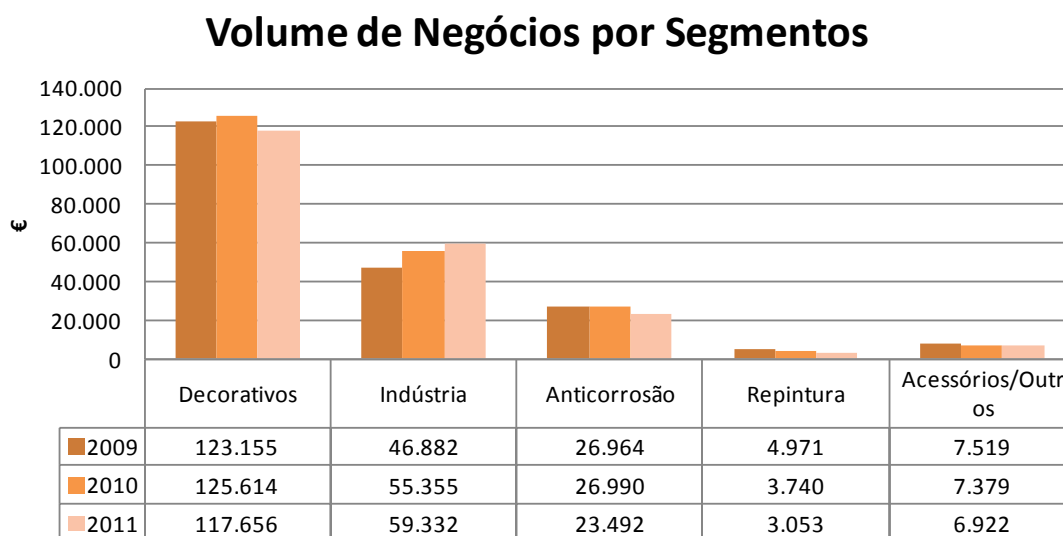
Como podemos observar Portugal ainda representa quase metade do volume de vendas do Grupo. No entanto, como é possível observar através da ilustração acima essa representatividade diminuiu de 2010 para 2011 por força do mercado angolano, francês, moçambicano e por força das exportações que têm vindo a aumentar para países como Alemanha, Estados Unidos, Argentina e Líbano.

5.3.4 Áreas de Negócio

As Tintas CIN têm vindo a diversificar tanto o seu portfólio de produtos como as suas áreas de negócio ao longo dos anos. Decorativos, Indústria, proteção anticorrosiva, repintura automóvel e acessórios são os segmentos apresentados pelo grupo.

Os decorativos abrangem as tintas e vernizes de base aquosa e solvente destinada ao uso Profissional ou do DIY (*Do it Yourself*). Estes produtos são normalmente aplicados na construção civil – na decoração de paredes exteriores e interiores, etc. Entre clientes abrangidos por este segmento estão as empresas construtoras, empreiteiros, empresas de pintura, pintores profissionais e consumidor final.

Ilustração 9 Volume de Negócios por Segmento



Fonte: Elaborado pelo Autor

Como podemos observar, o segmento de decorativo é o *core business* mais poderoso do volume de vendas da empresa. Este evoluiu de forma positiva em 2010, no entanto, decresceu cerca de 6,3% em 2011.

Na indústria a gama de acabamentos industriais é composta essencialmente por produtos de tecnologia inovador, de elevada qualidade e reduzido impacto ambiental: revestimentos em pó, revestimentos em base aquosa e revestimentos de alto teor sólido. Este segmento apresenta soluções específicas adequadas às necessidades de vários mercados, nomeadamente: mobiliário metálico, estantes, mobiliário de madeira, portas, veículo de transporte, veículos industriais, máquinas agrícolas, máquinas industriais, componentes de automóvel equipamentos elétricos, eletrodomésticos, iluminação, estruturas metálicas, tambores, garrafas de gás, peças industriais e alumínio para arquitetura. É, por isso, uma área de negócio, que apesar de não apresentar a mesma estrutura e volume de vendas que os decorativos, apresenta um diversificadíssimo leque de opções para escoar os seus produtos.

As suas vendas aumentaram 18% de 2009 para 2010 e 7,2% de 2010 para 2011 suportadas pelo crescimento internacional em França.

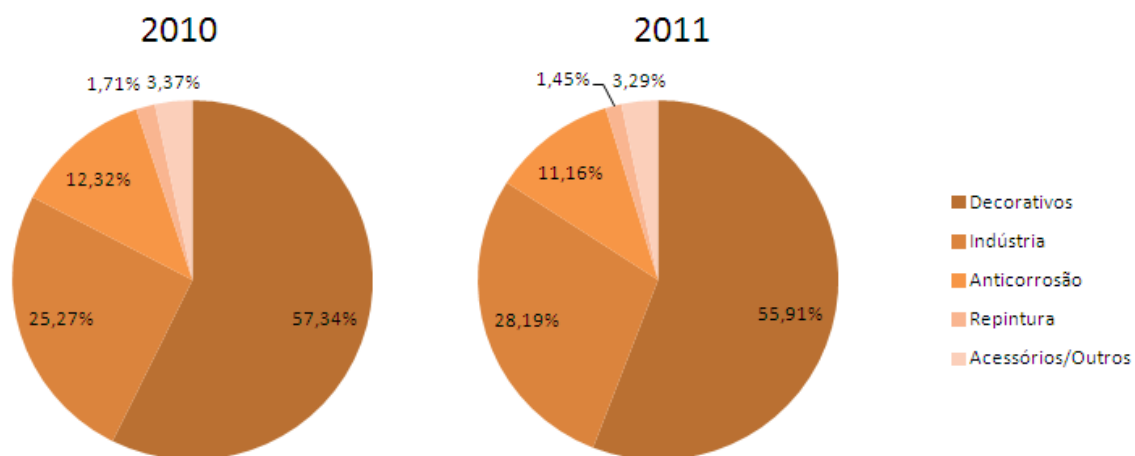
A proteção anticorrosiva abrange todas as aplicações de tintas destinadas à proteção anticorrosiva de estruturas e equipamentos de aço e betão, quando expostas a vários ambientes agressivos, nomeadamente marítimos, químicos, urbanos e rurais. Os produtos desenvolvidos pela CIN para este segmento são aplicados em: novas construções, manutenção de instalações em indústrias químicas, centrais hidrelétricas e térmicas, pontes, refinarias, naves industriais, torres eólicas, indústrias em geral – produção, transporte e distribuição de energia elétrica, indústria petrolífera e petroquímica, indústria do papel, indústria alimentar, entre outras.

Este segmento continua a não apresentar grande evolução, devido à falta de obras no mercado Ibérico que representa mais de 90% da atividade do grupo neste sector. Em Portugal, fruto do trabalho iniciado, de procura de alternativas, registou-se um crescimento de 14,8%, o que, não aconteceu em Espanha que revela uma quebra de 7,1% em 2010, refletindo a situação do mercado Espanhol.

O segmento da Repintura Automóvel inclui as tintas aplicadas na repintura de carroçarias de automóveis, cuja base pode ser aquosa ou solvente. Dada a conjuntura económica e a entrada de novos *players*, esta área de negócio têm vindo a perder peso na carteira de negócios da CIN dadas às especificações do negócio que são controladas pelas grandes multinacionais.

Os acessórios, que, neste momento, representam mais do dobro do peso das vendas em comparação com a repintura automóvel, englobam todo um conjunto de produtos fornecidos por grandes multinacionais, líderes de mercado: baldes, betumes, escovas, colas, espátulas, fitas, lixas, pincéis, pistolas, rolos, sprays, trinchas, etc.)

Gráfico 3 Peso das Vendas por Área de Negócio



Fonte: Elaborado pelo Autor

Através dos gráficos acima, podemos confirmar a tendência crescente do segmento da indústria na carteira de negócios da CIN, em deterioramento das outras, passando de 25,27% para 28,19%.

5.4 A Relevância dos Preços de Transferência

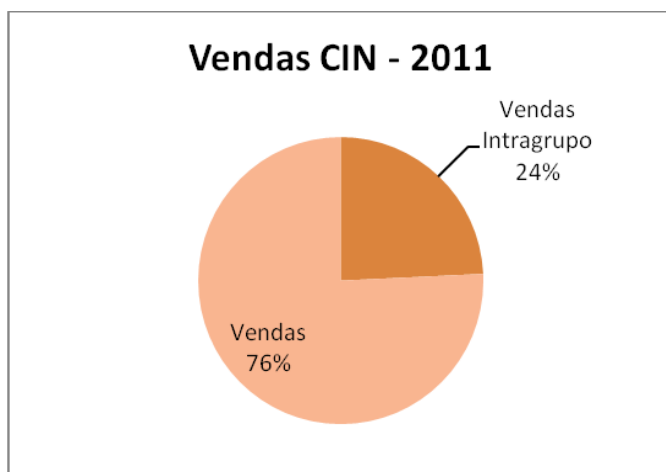
Após enquadrar a CIN na sua envolvente externa e perceber qual é o papel que desempenha no mercado onde atua, torna-se necessário enquadrá-la na óptica dos preços de transferência, e perceber que papel é que os preços de transferência desempenham no Grupo.

Os preços de transferência consistem nos termos e nas condições estabelecidos nas transações entre entidades relacionadas.

Quando essas transações são praticadas entre agentes económicos independentes, os termos ou condições são regidos, geralmente, pelos mecanismos do mercado. Entre agentes económicos relacionados, as condições e termos praticados têm que estar de acordo com uma série de regras e seguir um determinado padrão coerente com aquele que é praticado por empresas comparáveis.

Do total de vendas da CIN individual, cerca de um quarto é representado pelas vendas intragrupo (dados de 2011). Esta percentagem revela a grandeza desta temática. De facto, a política de preços de transferência adotada por uma

Ilustração 10 Vendas CIN Individual 2011



Fonte 3 Elaborado pelo Autor

empresa multinacional afeta

diretamente, o montante de lucro/prejuízo apurado por cada um dos seus membros nas diversas jurisdições onde operam.

No caso da CIN Portugal, sendo uma entidade complexa, com a sua própria linha de produtos, é necessário uma constante revisão/controlo dos preços de transferência para que a diferença entre o preço praticado e o preço de plena concorrência seja a menor possível.

O problema é que a estrutura quase que impossibilita que essa igualdade se verifique automaticamente.

Apesar de tudo isso, a empresa tem que assegurar que o método utilizado para o cálculo do preço de transferência e o próprio preço se encontram de acordo com o princípio da plena concorrência. Este princípio visa limitar a decisão discricionária do gestor, de modo a compatibilizar a dimensão local da fiscalidade com uma economia de carácter global.

5.4.1 Identificação das Operações Vinculadas

O primeiro passo para garantir o princípio de plena concorrência através da aplicação do melhor método para o cálculo do preço de transferência passa pela identificação de todas as operações vinculadas objeto de análise, importando analisar e definir, de forma clara e objetiva, a natureza dessas operações, bem como os termos e condições praticados.

Neste sentido, torna-se importante dar a conhecer todas as entidades com as quais a CIN estabelece operações vinculadas com carácter de regularidade:

Ilustração 11 Empresas Grupo CIN

Identificação das Entidades Relacionadas		
Designação Social	Sede Social	Descrição da Atividade
SF, Sociedade de Controlo, S.A	Porto - Portugal	Gestão de participações sociais de outras empresas como forma indireta de exercício de atividade económica
CIN - Corparação Industrial do Norte, S.A	Maia - Portugal	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Nictrading - Comércio Internacional, Lda	Machico - Madeira - Portugal	Comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Terraços do Souto - Sociedade Imobiliária, S.A	Maia - Portugal	Urbanização de terrenos e comercialização de imóveis
CIN Indústria, S.A	Maia - Portugal	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Atossa Imobiliária, Sociedade Unipessoal, Lda	Maia - Portugal	Urbanização de terrenos e comercialização de imóveis
Sotinco Refinish, S.A	Maia - Portugal	Importação e distribuição de tintas
Martolar, Sociedade de Construção, S.A	Alenquer - Portugal	Comércio de material de construção e equipamento sanitário
Barnices Valentine, S.A	Barcelona - Espanha	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Amida Inversiones, S.L	Barcelona - Espanha	Investimentos Financeiros
CIN Inmuebles, S.L	Barcelona - Espanha	Compra, venda, exploração e administração de terrenos e edifícios
Industrias de la Pintura, S.L.	Canárias - Espanha	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
CIN Internacional B.V	Holanda	Controlo estratégico das empresas internacionais
Tintas CIN de Angola, SARL	Benguela - Angola	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Coatings RE, S.A	Luxemburgo	Holding
Vita Investments, S.A	Luxemburgo	Holding
Artilin, S.A	França	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Financière Celliose, S.A.S	Lyon - França	Holding
PF Investissemants, S.A	Lyon - França	Holding
Celliose, S.A	Lyon - França	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Celliose Paint Coatings HK Co, Ltd.	Hong-Kong	Holding
Celliose Paint Coatings Wuxi Co, Ltd.	Wuxi - China	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Tintas CIN Guiné, Lda	Bissau - Guiné Bissau	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins
Tintas CIN Macau, Lda	Macau - China	Produção e comercialização de tintas, vernizes e produtos afins

Fonte 4 Elaborado pelo Autor

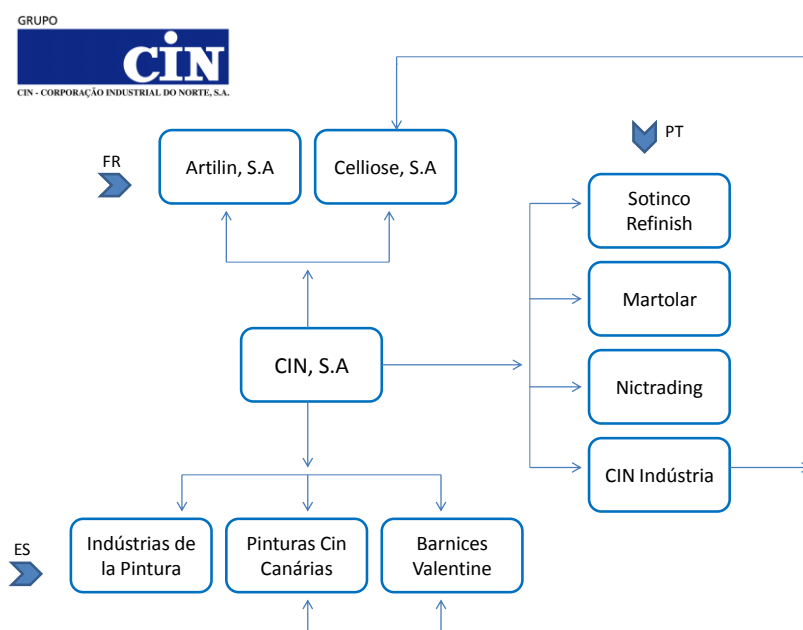
Todas as conclusões que serão retiradas em termos de transações das operações vinculadas terão como objeto principal, por uma lógica de enquadramento sectorial e empresarial, toda a atividade operacional do grupo.

- Atividade Operacional: compra e venda de matérias-primas, mercadorias e produtos;

Os produtos e mercadorias transacionados pela CIN Portugal com entidades relacionadas consistem, tanto na compra de matérias-primas e mercadorias, como na venda de produtos de linha branca e de produtos de marca CIN.

No caso das mercadorias e matérias-primas, a CIN Portugal registou transações com as seguintes entidades relacionadas:

Ilustração 12 - Operações vinculadas em 2010 e 2011



Fonte 5 Elaborado pelo Autor

Como podemos observar através do quadro acima, a CIN, S.A e a CIN Indústria são as únicas empresas em Portugal que mantêm transações de venda de mercadorias, matérias-primas e produtos. Essas transações são efetuadas entre empresas do grupo em Portugal, Espanha e França. Isto para os anos de 2011 e 2012.

Venda de produtos e mercadorias

A CIN Portugal e a CIN Indústria registaram transações com entidades relacionadas relativamente à venda de mercadorias e produtos, especificamente:

Ilustração 13 Vendas CIN e Indústria intra Grupo

2011	CIN	Indústria
CIN		301.186
Indústria	9.067.931	
Refinish	88.317	
Martolar	172.907	
NIC	9.159.150	165.395
BV	11.138.812	1.958.437
PCC	1.157.611	2.471
INPI	265.506	
Artilin	180.579	
Celliose	56.179	26.269
Total	31.286.992	2.453.758

Fonte 6 Elaborado pelo Autor

As operações vinculadas realizadas pela CIN Portugal referem-se a duas situações:

- Vendas intra grupo que apenas incorporam a Função Produção – a metodologia consiste no cálculo do custo de produção industrial, (custos com matérias-primas, embalagens e encargos gerais de fabrico diretamente relacionados com a atividade produtiva), acrescidos de uma margem de mercado de cerca de 5%;
- Vendas intra grupo que incorporam as Funções Produção e Distribuição – os preços/margens médias procuram enquadrar-se dentro de valores praticados com entidades independentes, em segmentos de mercado similares.

De registar que cerca de 94% das vendas da CIN, S.A intra grupo são realizadas para a CIN Indústria, para a Nictrading e para a Barnices Valentine. A Nictrading funciona como uma ponte entre o mercado português e Angola, Moçambique e todos os restantes países para onde a CIN exporta. No caso da Barnices Valentine, o valor é elevado devido à importância do mercado espanhol.

A transferência de produtos entre firmas do mesmo grupo é um processo dinâmico que começa no departamento de marketing. O departamento de marketing, consoante os estudos acerca das necessidades do mercado decide que produtos ou

especificidades é que devem ser criadas ou produzidas. A partir daí, a direção técnica vai elaborar e produzir o produto com todas as características e especificidades solicitadas. A partir do momento em que o produto existe, cabe à direção de operações e estratégia decidir onde é que ele vai ser produzido numa ótica de minimização de custos. Por último, cabe à direção de produção de cada filial (produtora) fazer a gestão dos produtos que são transferidos para as restantes empresas do grupo.

Ao observarmos a ilustração 16, podemos constatar que a CIN é quem vende/produz grande parte dos produtos transferidos internamente. A grande capacidade instalada e a máxima utilização dos fatores produtivos permitem à empresa recolher economias de escala e obter custos de produção mais baixos por unidade produzida. Para além disso, o efeito curva de aprendizagem permite obter vantagens competitivas e uma maior produtividade na produção.

5.4.2 Análise Funcional

O segundo passo será efetuar uma análise ao nível das funções e dos riscos da empresa selecionada (CIN, Portugal S.A) como parte mais adequada para proceder à análise da operação vinculada. A análise funcional constitui a base factual para estabelecer a metodologia de preços de transferência a adotar na análise das condições e termos acordados nas operações vinculadas registadas entre entidades relacionadas.

Segundo Teixeira (2006), as funções desempenhadas por uma empresa podem agregar-se nas seguintes categorias:

- Funções de produção;
- Funções de venda e distribuição;
- Funções de marketing;
- Funções de administração;
- Funções de gestão executivas.

Função Produção e Distribuição

No caso concreto de análise, a empresa CIN, S.A, por ser uma empresa cujas funções correspondem à transformação de matéria-prima e outros *inputs* em *output*, será analisada no âmbito da função produção e distribuição (vendas). No entanto, é necessário perceber que tipo de produtor é que se está a analisar e qual a complexidade da sua taxinomia. Assim, segundo a classificação do IR (Inland Revenue, no Reino Unido), podemos agrupar os vários produtores em três tipos, que se diferenciam entre si, pelo grau de complexidade das suas funções:

Ilustração 14 Taxinomia dos tipos de produtor

Toll Manufacturer	Contract Manufacturer	Fully Fledged Manufacturer
• Simples prestador de serviços	• Produtor por encomenda	• Entidade complexa
• Não detém existências num inventário próprio	• Pode ou não realizar compras (MP à consignação)	• Desenvolver linha de produtos
• Não realiza compras	• Intangíveis limitados de Know-how	• Investimentos em I&D, marketing e branding
• Não detém tecnologia	• Pode ou não deter tecnologia	• Detém tecnologia própria
• Suporta riscos reduzidos	• Risco moderado	• Risco total

Fonte 7 "Preços de transferência, Casos Práticos", Clara Dithmer e Jaime Carvalho Esteves - Adaptação dos critérios apresentados pelo IR

Fazendo o *matching* entre o quadro apresentado em cima e o objeto de análise, podemos concluir que as características da CIN, S.A estão 100% de acordo com o *Fully Fledged Manufacturer*. Este tipo de firmas apresenta responsabilidades a vários níveis. Em primeiro lugar, a constante necessidade de desenvolver e apostar na inovação de novos produtos, quer em Portugal, quer no estrangeiro; em segundo lugar adequar esse desenvolvimento ao investimento em tecnologia nas instalações próprias e, por último, obter resultados (vendas) para compensar todo esse esforço.

Na sequência da análise efetuada ao Grupo, em termos operacionais e enquadrado de acordo com o *core business* da empresa, deverão ser analisadas as seguintes funções:

- Função Produção: Produção de tintas, vernizes e produtos afins;
- Função Distribuição: Distribuição/Comercialização de tintas, vernizes e produtos afins;

A função produção, sendo a área mais relevante na empresa, apresenta considerável complexidade. Para análise mais detalhada das funções desempenhadas foram consideradas as seguintes taxinomias:

- Função Produção:
 - Aquisição de matéria-prima e equipamento;
 - Gestão de stocks de matéria-prima e produtos acabados;
 - Desenvolvimento e administração de orçamentos;
 - Produção de bens finais;
 - Empacotamento e embalagem de produtos;
 - Controlo de qualidade;
- Função Distribuição:
 - Vendas;
 - Distribuição de produtos aos consumidores;
 - Gestão de stocks e produtos acabados;

Produção

Portugal

A produção da CIN Portugal está concentrada numa unidade industrial situada na Maia, destinada à produção de tintas líquidas e outra no Castelo da Maia destinada à produção de tintas em pó.

Para além disso, o Grupo apresenta outras unidades fabris fora de Portugal.

Barnices Valentine:

Em Espanha, o Grupo CIN produz os seus produtos através da sua empresa Barnices Valentine, sediada em Barcelona, na localidade de Montcada i Reixac.

Pinturas Cin Canárias

A função produtiva da empresa consiste na preparação, elaboração e industrialização de produtos de acordo com processos de fabrico standardizados no Grupo.

CIN Angola

Em Benguela, Angola, a CIN tem em funcionamento uma unidade de produção de tintas CIN. Esta instalação tem uma capacidade de produção anual entre 8 mil e 10 mil toneladas/ano de tintas de base aquosa e uma capacidade de cerca de 2500/3000 toneladas de produto de base solvente, dando uma eficaz resposta às solicitações do mercado angolano.

CIN Moçambique

Em Machava, a cerca de 10 Kms. da Capital de Moçambique, Maputo, a CIN tem em funcionamento uma unidade de produção de tintas CIN. Esta instalação permite à marca proporcionar ao mercado moçambicano uma resposta eficaz, no que respeita prazos de entrega imediatos em quaisquer quantidades de produto CIN.

A função produção engloba, então, um conjunto de atividades cujo risco é totalmente suportado pela empresa:

- **Instalações fabris, maquinaria e equipamento:**

Localização, negociação, manutenção e todas as especificações necessárias à sua implementação;

- **Compras e armazenamento:**

Identificação de fornecedores, matérias-primas e mercadorias a comprar, forma de pagamento e gestão de stocks;

- **Produção:**

Planeamento, coordenação do processo produtivo e vendas;

- **Controlo de qualidade:**

Realização do controlo de qualidade e implementação de sistemas de controlo;

- **I&D:**

Desenvolvimento de novos produtos e novos processos de produção – assume todos os custos incorridos com I&D.

A CIN Portugal, S.A, em comércio intra-grupo transaciona dois tipos de produtos que envolvem esforços diferentes: produtos linha branca e linha *protective coatings*. Enquanto o primeiro envolve apenas o processo produtivo, isto é, a CIN produz e vende às suas relacionadas como marca branca, a segunda requer harmonização entre produção, distribuição, marketing entre outros de forma a divulgar e a oferecer ao mercado o produto da melhor forma possível. De qualquer das formas, em transações intra grupo, ambos os produtos são vendidos com a mesma margem de lucro.

O preço praticado entre operações desta natureza é calculado através do Método da Margem Líquida da Operação (MMLLO). O *pricing* consiste na aplicação de um *mark-up* de 5% sobre os custos industriais incorridos na sua produção.

Distribuição

No que respeita às transações realizadas especificamente com a entidade relacionada Martolar, que atua no mercado como revendedor de produtos do segmento decorativo e que incorporam a marca CIN, a CIN Portugal exerce simultaneamente as funções de produção e distribuição. O preço praticado em operações de venda de produtos “marca CIN”, em termos grossistas, apesar de não ser relevante em termos económicos e financeiros, é calculado através do Método do Custo Majorado (MCM).

5.4.3 Método de Cálculo do Preço de Transferência

Método da Margem Líquida Operacional

O MMLO é um método baseado no lucro operacional da empresa. Consequentemente este método não se limita à análise da margem bruta inerente a uma determinada transação, permitindo validar a rentabilidade operacional.

Este é um método baseado na rentabilidade das transações, procedendo ao teste do princípio da plena concorrência por comparação dos resultados operacionais obtidos pela entidade objeto de análise com os resultados operacionais obtidos por entidades terceiras que desempenham funções semelhantes e assumem riscos similares.

Neste caso, é exigido similaridade entre funções, riscos e ativos e não entre produtos. Adicionalmente, a utilização da margem operacional para efeitos de análise económica permite afastar distorções resultantes de diferentes tratamentos ou classificações contabilísticas de uma mesma realidade.

Segundo a OCDE *transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations* (2010), este método funciona de forma análoga aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas aplicado à margem líquida das operações.

Uma das vantagens deste método é que os indicadores de rentabilidade líquidos (rentabilidade do ativo, rentabilidade das vendas, entre outros), não são tão afetados por diferenças transacionais, como o preço, como acontece no método CUP (*comparable uncontrolled price method*). Para além disso, o indicador de rentabilidade que é utilizado para o cálculo do preço de transferência só terá que ser analisado em apenas uma das empresas do grupo económico – *tested party* – CIN, Portugal S.A. Dada a complexidade e relações do grupo, esta forma de análise torna-se muito vantajosa, visto que, caso fosse necessário analisar todos os intervenientes, a informação disponível poderia ser escassa ou demasiado pesada.

Seleção da tested party

De acordo com as recomendações da OCDE, a empresa relacionada à qual se aplica o método selecionado deve ser a empresa que fornece os dados mais fiáveis, e cujo acesso à informação se afigure mais simples.

Nesse sentido, a CIN, S.A Portugal assume-se, no âmbito das operações vinculadas a analisar, como a entidade cujos resultados/margens obtidas podem ser verificados através de dados fiáveis e para a qual é possível obter documentação de suporte adequada, permitindo assim avaliar a adequabilidade dos termos e condições praticadas ao princípio da plena concorrência.

Seleção dos Melhores Comparáveis

No quadro seguinte é apresentada a lista das 18 empresas que foram consideradas no *benchmarking* para averiguar se o *mark-up* determinado pela empresa se enquadra no intervalo de plena concorrência. Deste modo, foram selecionados as empresas melhores comparáveis independentes em relação à função produção, em termos de funções desempenhadas e riscos assumidos. Os dados foram retirados da base de dados SABI² e dizem respeito aos anos de 2008, 2009 e 2010.

² Base de dados *Sabi*, da *Bureau Van Dijk's*, com mais de 1 milhão de empresas residentes em Portugal e Espanha.

Ilustração 15 Empresas Comparáveis

Empresa	Descrição da Atividade - Sabi
Amarto, SL	Fabricacion de pinturas
Dissoltin - Industria e Comércio de Dissoluções Colas e Tintas, Lda	Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão
Duquebel - Fabrica de Tintas e Vernizes, Lda	Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão
Esvi, SL	Fabricacion de pinturas al agua
Farbe Pinturas Industriales, S.A	Fabricacion y venta de pintura, barnices y esmaltes
Franco Hermanos, S.A	Fabricacion de pinturas barnices y lacas
Galicia de Pinturas, SL	Se dedica a la fabricacion y venta de pinturas industriales y esmaltes
National Paint, S.A	Fabricacion y comercializacion de pinturas plasticas, barnices, disolventes, etc.
Pinturas Duracolor, S.A	Fabricacion de pinturas industriales al agua
Pinturas Lepanto, S.A	Fabricacion de pinturas y colorantes
Pinturas Ordesa, S.A	Fabricacion de pinturas, barnices y esmaltes en general
Pinturas Paredecor, SL	Fabricacion de pinturas para su posterior comercializacion al detall. Su ambito comercial es
Pivema, S.A	Fabricacion y comercializacion de toda clase de pinturas, esmaltes y barnices
Tintal - Empresa fabril de tintas, Lda	Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão
Tintas Lacca, Lda	Fabricação de tintas, vernizes e produtos similares; mastiques; tintas de impressão

Fonte 8 Elaborado pelo Autor

Indicador de Rentabilidade

O indicador utilizado pela CIN, S.A para testar a comparabilidade dos dados é o *net cost plus margin*.

$$\text{NCPM} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Custos Operacionais}}$$

O NCPM é, em regra, menos sensível às diferenças existentes no tipo de produtos produzidos e à natureza das funções desenvolvidas pelas diferentes empresas analisadas. Para além disso, não está sujeito a distorções causadas pelas diferenças de classificação contabilística dos custos, nomeadamente entre o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, os custos de transporte e outros custos operacionais.

Este indicador compara o resultado operacional com os custos operacionais, sendo normalmente utilizado em empresas prestadoras de serviços ou em empresas industriais, cujo *driver* de rentabilidade consiste na avaliação do custo para a obtenção do respetivo produto/preço final.

5.4.4 Análise Económica

O capítulo I das recomendações da OCDE refere que deverão ser utilizados vários anos para a elaboração da comparação de resultados financeiros, pois desta forma a probabilidade de existirem potenciais distorções provocadas por alterações conjunturais, é consideravelmente reduzida. Efetivamente, uma análise baseada nos últimos três anos é a melhor forma de afastar distorções nos resultados obtidos e, simultaneamente, considerar os efeitos cíclicos da atividade económica nos resultados das empresas.

Este *benchmarking* foi realizado com o objetivo de aferir se a margem de lucro utilizada pela empresa (5%) ainda está de acordo com os valores de mercado. O último foi realizado com dados de 2005, 2006 e 2007. Por outras palavras, o princípio de plena concorrência será testado por comparação com os resultados operacionais das entidades terceiras que desempenham funções semelhantes e assumem riscos similares com base nos anos de 2008, 2009 e 2010.

Para tratar a informação, retirada da base de dados foram utilizados os seguintes pressupostos:

1. Intervalo temporal: 2008 a 2010;
2. Resultado operacional de cada empresa foi calculado através da média dos três anos;
3. Os custos operacionais foram calculados da seguinte forma: média do custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas + média dos custos com pessoal + 80%* (média outros gastos, imparidades, depreciação e amortização);

O ponto 3 considera que 20% da rubrica mencionada não é operacional³.

Resultados Obtidos

Com aplicação do indicador financeiro adequado face ao tipo de atividade e funções em análise, é possível afirmar que o *pricing* utilizado pelo Grupo CIN e respetivas rentabilidades reais se encontram dentro dos valores de mercado.

Os resultados obtidos são apresentados na tabela infra, para o indicador considerado, pela empresa, como mais apropriado⁴:

Intervalo Inter-Quartil - Função de Produção						
Indicador de Rentabilidade	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo	Média
NCPM	3,69%	5,36%	6,88%	10,72%	12,83%	7,64%

O quadro apresentado evidencia as rentabilidades obtidas, em Portugal e Espanha, por entidades comparáveis independentes, nos exercícios de 2008 a 2010.

Como se pode verificar, a aplicação de um *mark-up* de 5% pelas entidades do Grupo CIN, como remuneração das funções desempenhadas e os riscos assumidos na atividade de produção de “linha branca”, situa-se dentro dos valores de mercado da amostra de comparáveis independentes, concluindo-se pela razoabilidade do procedimento.

³ Forma de cálculo influenciada pela forma como as rubricas do balanço e DR estão disponibilizadas. Estas serão expostas em anexo.

⁴ Anexo X.g Resultados da análise económica (benchmarking)

Teoricamente, a empresa opera no mercado praticando um preço de transferência de acordo com as *guidelines* da OCDE de 2010, isto é, pratica um preço incorporado no intervalo de plena concorrência calculado através do método não tradicional da margem líquida de operação.

Este método, em comparação com os restantes, é aquele que se enquadra da melhor forma no Grupo CIN.

Se analisarmos o método do preço comparável de mercado, este exige que as transações sejam idênticas e que exista um elevadíssimo grau de equiparabilidade de produtos e funções por comparação das operações vinculadas e não vinculadas. Esta análise pode tornar-se exaustiva. Os ajustamentos necessários para garantir o grau de equiparabilidade, tais como, qualidade dos produtos, mercados geográficos, intangíveis incorporados ou risco cambial, podem enviesar a análise.

O método do preço de revenda minorado não se enquadra dado que a empresa não funciona como revendedora, antes pelo contrário.

O método do custo majorado também não se enquadra no modelo de negócio da CIN. Este método calcula o preço de transferência através dos custos suportados pelo fornecedor acrescido de uma margem bruta.

Por considerar a margem líquida das operações (a nível operacional), o método da margem líquida da operação torna-se assim o método mais fiável para calcular o preço de transferência de uma empresa puramente produtora. Para além disso, não exige similaridade entre produtos mas sim entre riscos, ativos e funções para efeitos de análise económica.

Apesar de a forma de cálculo do preço de transferência estar de acordo com o mercado, é complicado garantir, na prática, que o preço de transferência seja exatamente igual a custo industrial acrescido dos 5% para todos os produtos e transações. Estamos perante uma empresa multinacional que, a nível individual, fatura cerca de 100 milhões de euros. Cerca de 25% desse valor são transferência de produtos intra grupo. Cada produto tem características de custos diferentes

para além de dependerem fortemente do preço das matérias-primas praticadas pelo mercado.

Capítulo 6 - Controlo Operacional dos Preços de transferência

6.1 Aspectos Relevantes

A problemática dos preços de transferência, em termos práticos, consiste em fazer com que o preço praticado coincida com a política adotada pela empresa. Têm que haver controlo para que as diferenças sejam explicadas e corrigidas.

Ilustração 16 Controlo Preços de Transferência

Produto		Grupo Produto	Real						Valor venda "Correcto"			
Código	Descrição		Quantidade	Vendas	Litros	Custo Paletes	Custo Industria	Margem Industrial		Custo Ind.	Diferença	
								Valor	%	+5%	Valor	% Custo
10150 0501 15	Sil-K	PP	56	1225,28	840	15,12	1567,74	-342,46	-28%	1661,25	435,967	26%

Fonte 9 CIN

No quadro demonstrado acima é possível observar um exemplo de como é feito o controlo na CIN. Toda esta informação é retirada de uma base de dados e trabalhada com o propósito de identificar possíveis diferenças nos preços de transferência.

Existem vários aspetos que é necessário interiorizar antes de avançar para o controlo dos preços de transferência:

1. Grupo de Conta;
2. Periodicidade;
3. Código do produto;
4. Grupo do Produto;
5. Custo Industrial

Grupo de Conta

Cada grupo de conta está distribuído por países: Portugal, Espanha e França.

Ilustração 17 Grupos de Conta

Portugal	GP	Espanha	GE
CIN	GP 01	Barnices Valentine	GE 50
CIN Indústria	GP 05	Pinturas CIN Canárias	GE 66
Refinish Sotinco	GP 08	Indústrias de la Pintura	GE 68
		França	GF
Nictrading	GP 15	Artilin	GF 81
		Celliose	GF 80

Fonte 10 Elaborado pelo Autor

Periodicidade

A análise é realizada ao trimestre. No entanto, é necessário acompanhar durante esses três meses a evolução dos preços de transferência dos produtos. No final de cada análise são enviados para o departamento do planeamento da produção uma lista de produtos que não estão a respeitar a política dos 5%, para revisão.

Código do Produto

O código do produto é muito importante para saber se a política da empresa é aplicada ou não, isto é, existem determinados produtos em que não se aplica os 5%. Todos os produtos que começam por “68”, “000” ou “007” não são considerados no controlo do preço de transferência:

- ✓ “68” – Matérias-primas;
- ✓ “000” – Máquinas;
- ✓ “007” – Embalagens;

Todos estes produtos são transferidos intra grupo sem qualquer margem de lucro.

Os restantes códigos de produtos são considerados mercadorias e estão agrupados por famílias. O controlo passa pela análise de todos esses produtos.

Grupo do Produto

Existem seis tipos possíveis de grupos de produtos:

- ✓ PC – Mercadoria: produto comprado;
- ✓ PE – Embalagem;
- ✓ PI – Produto Intermédio;
- ✓ PM – Matéria-prima;
- ✓ PP – Produto Acabado: produto fabricado;
- ✓ PMK – Produto Marketing;

Novamente para efeitos de controlo dos preços de transferência, apenas as mercadorias e os produtos acabados são considerados no controlo da política dos 5%.

Custo Industrial

A formação do preço de transferência tem duas componentes: custo industrial e aplicação dos 5% sobre esse custo. O custo industrial é composto por:

$C.I. = f$ [Matérias-Primas; Embalagens; Paletes; Encargos Gerais de Fabrico]

Ao resultado desta função é acrescido um *mark-up* de 5% sobre esse valor.

É necessário, por isso, ter em atenção todos estes aspetos antes de tentar perceber qual o motivo da diferença, quando existe.

6.2 Processo de Controlo

Toda esta informação detalhada tal como consta na ilustração 19 é retirada para todos os produtos e todas as empresas de um programa própria utilizado na CIN.

Em primeiro lugar atualiza-se a folha de Excel que nos dá a informação detalhada de cada produto vendido internamente.

De seguida escolhem-se os produtos onde existam diferenças significantes.

Após a seleção, um a um, analisa-se o histórico do produto ao nível do custo médio e do preço de venda. Resumidamente, o mais importante é acompanhar a evolução do custo médio e a resposta dessa evolução no preço de venda.

O processo de controlo dos preços de transferência exige a utilização de dois programas que estão intrinsecamente interligados: Excel e AS400 Query. Basicamente, a informação é retirada do programa AS400 e é atualizada e tratada em Excel.

A partir de Portugal, o controlo é efetuado da seguinte forma:

1. CIN – Espanha;
2. CIN – França;
3. CIN – Portugal;
4. CIN Indústria - Todas;

Cada folha de Excel contém informação relativa a todos os produtos transacionados entre as duas partes em questão. Para dar um exemplo, a CIN-Espanha contém todos os produtos enviados da CIN para a Barnices Valentine, Pinturas CIN Canárias e Palmcolor.

Ilustração 18 Controlo CIN - Palmcolor

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Q	R	S
1		#N/D	#N/D	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	0	0,00	#DIV/0!				
2	Selecionar						Custo	Custo	Margem Industrial			Custo Ind	Diferença					
3	Grupo Conta			Qty	Vendas	Litros	Paletes	Industrial	Valor	%	+5%	Valor	%	Custo	ref			
4	GE68	Tot prod analisados		4.164	22.794	6.655	120	25.373	-3.179	-13,9%	27.392	4.597	16,8%	#				
5	PALMCOLOR	Tot prod não analisados		4.335	18.131	4.764	96	18.807	-676	-3,7%	19.833	1.702	8,6%	#				
6	TP	TOTAIS GERAIS		8.499	40.925	11.418	206	44.780	-3.855	-9,4%	47.225	6.299	13,3%					
7	Periodo	dif	0	0	0													
8	201209							0										
9																		
10	CIN - Vendas p/ PALMCOLOR de JANEIRO a JUNHO 2012																	
11																		
12																		
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		
18																		
19																		
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
25																		
26																		
27																		
28																		
29																		

A imagem supra representa uma parte da tabela de controlo entre CIN e a empresa Palmcolor localizada em Espanha. É possível observar que a informação está disponibilizada por produto quanto às quantidades, vendas, litros, custo industrial, margem industrial e diferenças face à política dos 5%.

Geralmente, numa primeira análise são selecionados produtos que apresentam maiores diferenças em valores absolutos.

Ilustração 19 Controlo Preços de Transferência - AS400

Ver Relatório

Largura do relatório . : 218
Deslocar para a coluna . . .

Linha	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Acc per	Ord no	Cost centre	Item grp.	Item acc	Customer Nr	ARM	Inv no	QTY	PCO_VND	PCO_CUSTO	VENDAS		
000011	201104	3297113	9558	AC2	PP	0089850	CA 1314742	96	11.53	13.298	1,107		
000012	201104	3297113	9558	AC2	PP	0089850	CA 1314742	96	11.53	13.298	1,107		
000013	201104	3297113	9558	AC2	PP	0089850	CA 1314742	96	11.53	13.298	1,107		
000014	201106	3414747	9558	AC2	PP	0089850	CA 1354682	96	11.53	13.554	1,107		
000015	201107	3429993	9558	AC2	PP	0089850	CA 1363193	96	11.53	13.731	1,107		
000016	201111	3638027	9558	AC2	PP	0089850	CA 1422834	96	11.53	13.917	1,107		
000017	201201	3699900	9558	AC2	PP	0089850	CA 1444508	96	11.53	13.939	1,107		
000018	201202	3727820	9558	AC2	PP	0089850	CA 1455186	72	11.53	15.049	830		
000019	201203	3791104	9558	AC2	PP	0089850	CA 1471713	96	11.53	14.732	1,107		
000020	201204	3842709	9558	AC2	PP	0089850	CA 1486438	30	11.53	14.975	346		
000021	201206	3918633	9558	AC2	PP	0089850	CA 1507254	24	12.68	14.965	384		
000022	201207	3961725	9558	AC2	PP	0089850	CA 1520357	96	12.68	15.051	1,217		
000023	201208	4005658	9558	AC2	PP	0089850	CA 1530992	50	12.68	15.171	634		
000024													
000025	TOTALS FINAIS												
000026									TOTAL	2,227		25,873	

***** Fim do relatório *****

F3=Sair F12=Cancelar F19=Esquerda F20=Direita F21=Dividido F22=Largura 80

Ver Relatório

Largura do relatório . : 360
Deslocar para a coluna . . .

Linha	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Inv Item	Whse	Batch	CM	Qty	EUR	DESC	Date	Subm	Inve				
tran													
type													
000005	774	3P251	0501	04	C1	1218776	11.672	113,000	1318,920	Recepção de Fabrico	20101119	90025	NO
000006	774	3P251	0501	04	C1	1222903	12.183	96,000	1169,580	Recepção de Fabrico	20110117	160020	NO
000007	774	3P251	0501	04	C1	1224370	12.497	96,000	1199,740	Recepção de Fabrico	20110207	152808	NO
000008	774	3P251	0501	04	C3	1226882	12.975	106,000	1375,340	Recepção de Fabrico	20110404	144227	NO
000009	774	3P251	0501	04	C3	1230365	13.298	288,000	3829,680	Recepção de Fabrico	20110414	124659	NO
000010	774	3P251	0501	04	C3	1233435	13.554	96,000	1301,190	Recepção de Fabrico	20110629	84537	NO
000011	774	3P251	0501	04	C1	1236389	13.731	96,000	1318,180	Recepção de Fabrico	20110707	122154	NO
000012	774	3P251	0501	04	C3	1243321	13.917	96,000	1336,070	Recepção de Fabrico	20111109	150234	NO
000013	774	3P251	0501	04	C1	1245988	13.939	96,000	1338,150	Recepção de Fabrico	20120104	146836	NO
000014	774	3P251	0501	04	C3	1246056	15.049	72,000	1083,520	Recepção de Fabrico	20120127	123030	NO
000015	774	3P251	0501	04	C3	1250632	14.732	96,000	1414,250	Recepção de Fabrico	20120316	170520	NO
000016	774	3P251	0501	04	C1	1253501	14.975	30,000	449,260	Recepção de Fabrico	20120426	83318	NO
000017	774	3P251	0501	04	C1	1256977	14.965	24,000	359,170	Recepção de Fabrico	20120620	133155	NO
000018	774	3P251	0501	04	C3	1258286	15.051	96,000	1444,920	Recepção de Fabrico	20120717	154021	NO
000019	774	3P251	0501	04	C3	1261082	15.171	50,000	758,540	Recepção de Fabrico	20120813	141624	NO
000020	774	3P251	0501	04	C1	1266005	13.806	118,000	1629,060	Recepção de Fabrico	20121109	83609	NO

***** Fim do relatório *****

F3=Sair F12=Cancelar F19=Esquerda F20=Direita F21=Dividido F22=Largura 80

Fonte 11 Elaborado pelo Autor

Após essa seleção, os produtos são estudados um a um. Se o produto realmente apresenta diferenças consideráveis face à política dos 5%, é necessário analisar o histórico do produto quanto ao preço de venda (vendas) e ao custo médio (movimentação de stocks) para perceber o motivo da diferença.

A imagem apresentada acima demonstra essa situação no programa AS400, isto é, na parte de cima está descrito o histórico do produto quanto às vendas e, a parte de baixo, descreve o histórico quanto às movimentações de stock.

Conhecer os produtos e o negócio torna-se fulcral para perceber a razão das diferenças, ou seja, muitos produtos, vão apresentar históricos que nos levam a concluir, por exemplo, que o preço de venda não está acompanhar variações positivas no custo médio. Pode haver várias razões para que isso esteja acontecer: produtos novos, produtos específicos com estrutura de custo muito instável, vendas onde foram efetuadas descontos por quantidade, etc.

Ilustração 20 Controlo Preços de Transferência

	A	B	C	D	G	H	I	J	K	L	N	O	Q	S
1														
2		REGISTA AS CORRECÇÕES N												
3														
4		TT	Grp	Gpo	Custo	Custo	Margem Industrial							
5		Prd & Grp & Per	Per	Conta	Prod	QTY	Vnd	Litros	Paletes	Industrial	Valor	%	Custo Corrigido	Comentários
39		A0120 0531 A3GE50201206	201206	GE50	PP	1059	1641	265	5	2.539	-897	-54,7%	1.461	Há uma OF em Abr (OF 1252915) que provocou erros nos custos médios. Custo normal de fabrico ronda os 1,4 eur e essa OF saiu a 2,40 eur ... corrigir, cm correcto do periodo 1,38 eur conforme OF anteriores
40		A0190 3600 C2GE50201206	201206	GE50	PP	567	1277	404	7	2.796	-1519	-118,9%	1.242	Há uma OF em Jun (OF 1255562) que provocou erros nos custos médios. Custo normal de fabrico ronda os 2,19 eur e essa OF saiu a 4,79 eur ... corrigir, cm correcto do periodo 2,19 eur conforme consulta de custos.
41		A0190 3600 D4GE50201206	201206	GE50	PP	121	1.225	460	8	2.669	-1.444	-118,0%	1.269	Há uma OF em Jun (OF 1255563) que provocou erros nos custos médios. Custo normal de fabrico ronda os 10 eur e essa OF saiu a 22,16 eur ... corrigir, cm correcto do periodo 10,49 eur conforme OF anteriores
42		A2571 0508 D4GE50201206	201206	GE50	PP	-170	-2.428	-660	-12	-1.163	-1.265	52,1%	-2.300	Devolução única sem vendas recentes valorizada erradamente. Corrigir
43		D0126 0531 D4GE50201206	201206	GE50	PP	620	7.037	2.480	45	8.172	-1.135	-16,1%	6.721	OE 1252661 / OF 1252659 resultou de reproprocessamento de PIs, pelo que ficou mais cara, cca de 18 eur. CM normal de 10,84 eur ... corrigir
44		35830 0000 09GE66201206	201206	GE66	PP	-28	-1.265	-560	-10	-639	-626	49,5%	-1.194	Devolução única sem vendas recentes valorizada erradamente. Corrigir
45		68002 0306 99GE66201206	201206	GE66	PP	3.000	5.550	3.000	0	4.650	900	16,2%	5.550	Não permitir corrigir preços, PV e Pcmp iguais a 1,85 eur. OF foi valorizada a 1,55 que era o preço anterior e estava errado ...
46		3P701 0503 D0GE68201206	201206	GE68	PP	83	866	332	6	2.807	-1.941	-224,3%	1339,62	Corrigir, produto novo: Orden de fabrico do PI 1249306 com PC mal calculado devido a falta de histórico. CM correcto do produto ronda os 16,14 eur, conforme consulta de custos

Fonte CIN

O quadro acima apresenta a folha de correções dos preços de transferência. Logo depois de analisar, produto a produto, os motivos para a existência de diferenças nos preços praticados, é necessário efetuar as devidas correções para amortizar as desigualdades.

Essas correções terão impacto no valor da nota de débito/crédito a emitir entre a CIN e as suas filiais. No limite o objetivo é fazer com que o valor dessas notas seja igual a zero.

O quadro demonstra o valor das notas de crédito/débito emitidas no final do ano de 2011. Percentualmente, aquelas que apresentam valores significativos são a Refinish, a Nictrading e a PCC.

Ilustração 21 Notas de Crédito/Débito Emitidas em 2011

		101	105	108	110	115	150	166	168	190	191	
Empresa	Valor	CIN	Indústria	Refinish	Martolar	NIC	BV	PCC	INPI	Artilin	Celliose	Total
CIN	105.327.134		9.067.931	88.317	172.907	9.159.150	11.138.812	1.157.611	265.506	180.579	56.179	31.286.992
ND/(NC)	D-12		(544)	2.428		83.385	52.745	10.001		1.036		149.051
%			-0,01%	2,75%		0,91%	0,47%	0,86%		0,57%		0,48%
Indústria	31.843.427	301.186				165.395	1.958.437	2.471			26.269	2.453.758
ND/(NC)	D-12	2.148				2.939	16.986	(27)			37	22.083
%						1,78%	0,87%	-1,09%			0,14%	

Fonte 12 Elaborado pelo Autor

6.3 Benefícios e Limitações dos Preços de transferência

6.3.1 Benefícios

Todo este controlo e preocupação em manter os preços de transferência de acordo com a política dos 5% não advêm de decisões com impacto comercial. Como se pode constatar, embora 25% das vendas da CIN individual sejam provenientes dos preços de transferência, uma margem de lucro de 5% sobre o custo industrial revela, claramente, que o grupo não aspira obter grandes lucros sobre esses produtos. Aliás, os preços de transferência, existem, pelo menos neste contexto, para o grupo beneficiar da redução de custos proveniente de economias de escala e de todo o investimento em aumento de capacidade e tecnológico feito, principalmente, em Portugal. Esses são os ganhos diretos que os preços de transferência trazem para o grupo, isto é, produzir de uma forma mais eficaz e eficiente para tornar a empresa mais competitiva nos mercados onde opera. A existência de um sistema de preços de transferência é uma decisão racional que visa maximizar as unidades operacionais dentro de uma empresa descentralizada ao nível da produção. Tornar as unidades produtivas em centros autónomos levou a que a criação dos preços de transferência fosse uma forma de motivar, coordenar e

controlar a alocação de recursos económicos e fatores de produção para que os objetivos gerais da empresa sejam atingidos.

Por outro lado, existe a parte fiscal. Como já foi referido no enquadramento teórico, os preços de transferência têm a capacidade de fazer com que as empresas possam obter benefícios fiscais transferindo resultados/lucros para os países onde as taxas de imposto, tarifas, etc., são mais baixas; embora isso não seja permitido. Um dos objetivos da empresa, e por isso é que é dada tanta importância a esta temática, é fazer com que a informação que transparece para o mercado está de acordo com os princípios acordados quer entre a empresa e a auditora que elaborou o *local e master file* de preços de transferência para o grupo CIN, quer com todas as outras entidades públicas e privadas competentes que tratam da regulação fiscal nacional.

O conceito de preço de transferência existe para interligar diferentes empresas dentro de um grupo empresarial. Se essas empresas estiverem em países diferentes, então, os preços de transferência são uma forma inteligente e eficiente de maximizar o lucro de uma empresa num contexto internacional. Neste sentido, uma estratégia eficiente de preços de transferência tornou-se hoje em dia uma clara vantagem competitiva para qualquer negócio com uma visão internacional:

- Redução de custos;
- Economias de escala e aprendizagem;
- Aproveitamento da capacidade produtiva;
- Aproveitamento do Know-how local;
- Evitar penalidades fiscais;

A quatro primeiras são influenciadas pelas decisões ao nível estratégico da empresa. No entanto, evitar penalidades fiscais implica que a empresa siga um conjunto de regras e procure praticar um preço de plena concorrência. Todas essas regras e passos que levam a empresa a praticar o preço devido estão, no caso da CIN, descritas no *local e master file* elaborado pela empresa que audita as contas do Grupo.

6.3.2 Limitações

Da totalidade dos produtos analisados durante o último trimestre de 2012, foi possível destacar os seguintes razões para que haja diferenças nos preços de transferência:

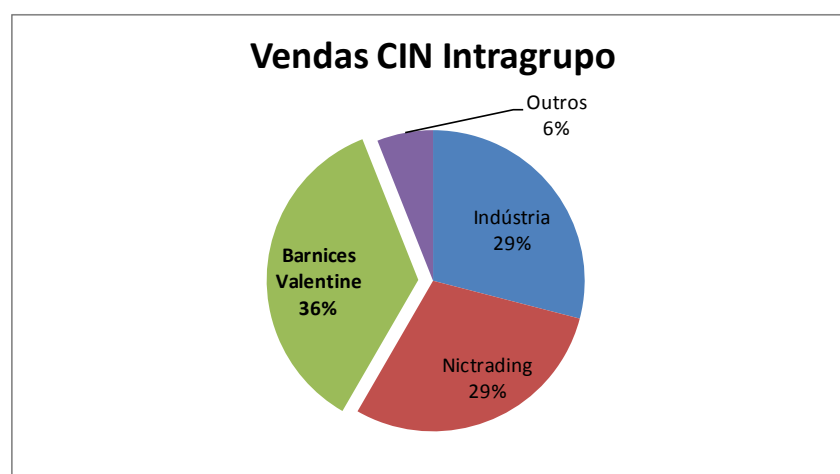
1. Existência de produtos muito instáveis. São produtos que apresentam custos médios muito voláteis e, por isso, é complicado que o preço de venda reflita as tendências do custo médio;
2. Produtos novos e com pouco historial fazem com que os custos médios variem muito até entrarem numa fase mais estável;
3. Custo médio dependente da quantidade fabricada. Grandes variações nas quantidades produzidas influenciam o custo médio;
4. Devoluções de clientes que o programa valoriza com um custo médio igual a um euro em condições específicas;
5. Valorizações erradas do custo médio. Este tipo de situações, que já foram corrigidas, aconteciam quando o programa valorizava erradamente o custo médio do produto para um custo muito mais elevado do que o esperado;
6. Por vezes os produtos são transferidos entre mais que uma empresa. Se isso acontecer, os 5% só podem ser aplicados aquando da primeira transação;
7. Todas as outras diferenças resultam da atividade normal da empresa enquanto produtora.

Dado que o processo de controlo é feito manualmente, existem sempre algumas diferenças entre as vendas reais e a política seguida. Desta forma, o capítulo seguinte vai verificar se, sabendo que existem diferenças, se os preços de transferência estão de acordo com a tendência de evolução das matérias-primas – principal custo da temática em questão.

Capítulo 7 - Relação Matérias-primas – Preço de Transferência – Preço Final

A grande diferença entre o preço de transferência praticado e o preço de acordo com a política dos 5% resulta, maioritariamente da evolução do preço das matérias-primas. Esse é o custo que pode oscilar e influenciar o preço de transferência e, por conseguinte, o preço praticado ao consumidor final, de uma forma significativa.

Gráfico 4 Vendas CIN Intra grupo por Empresa



Fonte: Elaborado pelo Autor

Analisando, concretamente o caso da CIN Portugal, empresa que produz grande parte dos produtos transferidos internamente e a Barnices Valentine, empresa do grupo que recebe a maior parte desses produtos, cerca de 36%, foi efetuado uma análise onde se pretende averiguar de que forma as variações nas matérias-primas influenciam os preços de transferência e os preços finais que a BV pratica ao consumidor final e se a revisão dos preços de transferência que é feita, semestral/trimestralmente precisa de ser realizada com maior assiduidade.

Entre 2010 e 2012, de uma lista de 461 produtos que a BV vende ao consumidor final, foram selecionados 36.

Em primeiro lugar foram escolhidos os 19 clientes com os quais a BV apresenta maior volume de transações através do método de frequência acumulada. De seguida, dentro desses clientes foram selecionados os produtos que apresentavam frequências acumuladas entre 30% a 50%. Foi partido do pressuposto que produtos

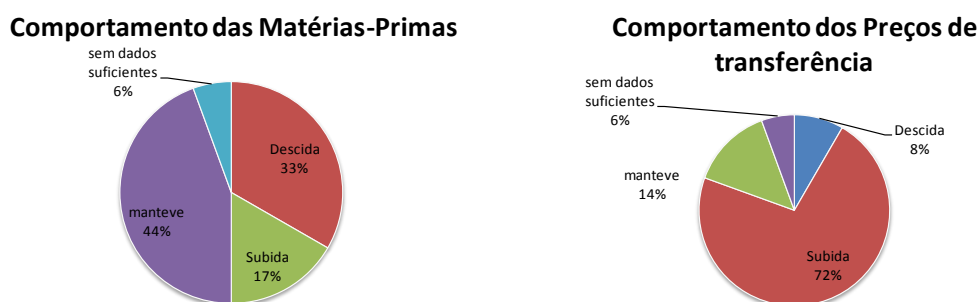
com grande saída no mercado, apresentariam dados mais credíveis facilitando a análise. Sendo assim, serão analisadas 36 produtos e 60 casos distintos dado que existem produtos que serão analisados para mais que um cliente (isto ao nível do preço final).

Para cada produto, será analisado o preço médio por litro por semestre entre 2010 e 2012. O objetivo desta análise foge ao controlo da política dos 5%. Aqui é pretendido analisar quanto tempo é que os preços de transferência e os preços praticados ao consumidor final demoram a responder a variações nas matérias-primas para perceber se existem perdas de eficiência e de margem por falta de uma revisão mais assídua dos preços de transferência.

7.1 Matérias-Primas vs. Preços de Transferência

A primeira grande conclusão é a tendência de descida do preço das matérias-primas no último semestre de 2012. Neste espaço temporal, o cenário “descida” e “manteve” representam em conjunto 78% do total dos produtos analisados. Numa análise onde se destaca, claramente, a tendência de “subida” até 2012, estes indicadores podem revelar uma inversão no preço das matérias-primas.

Ilustração 22 Variação entre o primeiro e segundo semestre de 2011



Fonte: Elaborado pelo Autor

A verdade é que essa tendência não se refletiu nos preços de transferência; antes pelo contrário. Como é possível observar nos gráficos acima, apenas 8% dos produtos apresentaram descidas nos preços entre o primeiro e o segundo semestre de 2012 enquanto 72% dos produtos apresentaram subidas. Isto é um indicador de

que os preços de transferência não refletem imediatamente variações nas matérias-primas.

Para uma análise mais completa os produtos foram agrupados de três formas, como demonstra a tabela X:

Cor de Laranja: produtos que registaram reações tardias nos preços de transferência face às matérias-primas. Essas reações tardias variam entre um semestre e um ano.

Verde: preços de transferência que nunca reagiram;

Amarelo: produtos que, face a demoras no tempo de reação dos preços de transferência, apresentaram, no segundo semestre de 2012, tendências diferentes face às matérias-primas no mesmo período;

Ilustração 23 Evolução de preços das matérias-primas e preços de transferência

Produtos	Cliente	Matérias Primas						Preços de Transferência					
		2010		2011		2012		2010		2011		2012	
		201001	201007	201101	201107	201201	201207	201001	201007	201101	201107	201201	201207
Produtos analisados para mais que um cliente													
7f610 V237 04	14517			1,9	2,0	2,9	2,1			3,2	3,2	3,2	3,3
7f610 V237 04	16443			1,9	2,0	2,9	2,1			3,2	3,2	3,2	3,3
7f610 V237 04	16813			1,9	2,0	2,9	2,1			3,2	3,2	3,2	3,3
7D980 0507 09	15302			1,8	2,0	2,0	2,0			2,4	2,4	2,4	2,6
7D980 0507 09	14517			1,8	2,0	2,0	2,0			2,4	2,4	2,4	2,6
40025 0000 04	914088	1,7	2,3	2,4	2,4	2,5	2,5	2,7	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3
40025 0000 04	15712	1,7	2,3	2,4	2,4	2,5	2,5	2,7	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3
7D980 0501 08	914088			2,0	2,2	2,3	2,2			2,6	2,6	2,7	2,9
7D980 0501 08	16443			2,0	2,2	2,3	2,2			2,6	2,6	2,7	2,9
Produtos analisados para um cliente													
25401 0505 07	15302	2,2	2,2	2,3		2,3	2,4	3,0	3,0	3,1		3,2	3,3
40025 0471 04	15302	1,9	2,4	2,6	2,6	2,9	2,9	3,0	3,0	3,3	3,3	3,5	3,7
54400 0505 08	14517	3,5	3,5	3,9	3,8	3,9	3,9	4,5	4,5	4,5	4,5	4,6	4,8
7D980 0507 08	14517			1,8	1,9	2,0	1,9			2,5	2,5	2,6	2,8
48040 0000 04	914088		1,7	1,8	2,0	1,9	1,8		2,6	2,7	2,8	2,8	3,0
61200 0507 08	914088	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,3	2,3	2,5	2,7	2,7	3,0
40010 0000 83	12294		1,5	1,7	1,8	1,8	1,8		3,4	3,4	3,4	3,5	3,5
15900 0503 08	12294	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
40090 0000 04	15712	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
12390 0501 04	15712	1,6	1,6	1,7	1,7	1,9		2,6	2,6	2,6	2,6	2,7	2,7
40045 0000 04	15712	1,0	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	2,1	2,1	2,3	2,5	2,5	2,5
12830 0503 01	914088	5,5	5,9	6,2	6,2	6,2	6,4	5,3	5,3	6,2	6,7	6,7	6,6
61200 0505 09	914088	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	1,8	2,1	2,1	2,3	2,5	2,5	2,6
54400 0507 08	14517	3,6	3,6	3,8	4,1	4,2	4,2	4,7	4,7	4,7	4,8	4,8	5,2
58940 7000 08	15893	1,8	1,9	2,1	2,2	2,2	2,2	2,5	2,5	2,7	2,8	2,8	3,1
48320 0505 07	15893	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2
54410 0505 07	490837	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9		2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3

Fonte: Elaborado pelo Autor

Cerca de 83% dos produtos apresentam atrasos nos preços de transferência entre 2010 e 2012. Desses 83%, o que equivale a 30 produtos, 61% demorara 1 semestre a reagir alguns entre o período de análise, 17% demoram cerca de 1 ano e 6% nunca reagiram a qualquer variação nas matérias-primas (produtos a verde).

Embora o comportamento entre as matérias-primas e os preços de transferência não seja exatamente igual ao longo dos três anos, ele é linear. Ou seja, quer um, quer outro registam a mesma tendência de crescimento, embora os preços de transferência, como é de esperar, apresente algum atraso no tempo de reação, dado que a relação não é automática.

Os produtos a amarelo são a prova de como as reações tardias durante os últimos três anos, levam a que, posteriormente, os preços de transferência reajam de forma contrária ou diferente em relação às matérias-primas. Pode ser considerado um efeito secundário da reação tardia que, de certa forma, se torna perceptível já que os preços são revistos manualmente numa base trimestral.

7.2 Matérias-Primas vs. Preços Finais

Embora esta relação não seja tão linear dado que os preços finais dependem de outras decisões comerciais e contemplam todo o esforço levado a cabo por parte do departamento de marketing e outros, é possível identificar, ainda assim, padrões e tendências entre o preço final que a Barnices Valentine pratica e o custo das matérias-primas.

Em primeiro lugar importa destacar a principal tendência dos preços finais nos últimos 3 anos. Existe, claramente, um padrão de crescimento entre 2010 até ao primeiro semestre de 2012. Fora os três produtos que não foram considerados nesta análise por falta de informação ou por serem demasiado voláteis, todos os produtos apresentam preços com tendência de crescimento positiva pelo menos até ao primeiro semestre de 2012 (amarelo).

Ilustração 24 Evolução de preços das matérias-primas e preços finais

Produtos	Cliente	Matérias Primas						Preço Final					
		2010		2011		2012		2010		2011		2012	
		201001	201007	201101	201107	201201	201207	201001	201007	201101	201107	201201	201207
Produtos analisados para mais que um cliente													
7C105 0507 A9	908058			1,6	1,6	1,8	1,7	3,1	3,0	3,2	3,6	3,7	3,6
7C105 0507 A9	15302			1,6	1,6	1,8	1,7			2,9	3,1	3,4	3,4
7F241 0507 20	908058			2,4	2,4	2,4	2,4		4,7	4,8	5,3		5,4
7F241 0507 20	15515			2,4	2,4	2,4	2,4		4,6	4,6	4,6	4,6	3,3
7F401 0507 15	908058			2,4	2,5	2,3	2,1	4,8	4,8	5,2	5,2	5,6	
7F401 0507 15	490837			2,4	2,5	2,3	2,1	4,4	4,4				
7F401 0507 15	17950			2,4	2,5	2,3	2,1	4,8	5,0	5,0	5,5		4,8
7D980 0505 08	490837			1,6	1,7	1,7	1,7	2,2	2,2	2,4	3,3	3,5	3,5
7D980 0505 08	15538			1,6	1,7	1,7	1,7	2,2	2,2	2,4	3,4	3,5	3,5
7D980 0505 08	15302			1,6	1,7	1,7	1,7	2,2	2,2	2,3	3,3	3,5	3,5
7D980 0505 08	14517			1,6	1,7	1,7	1,7	2,5	2,5	2,7	3,7	3,9	3,9
7D980 0505 08	14797			1,6	1,7	1,7	1,7	2,5	2,5	2,7	3,8	3,8	
7D980 0505 08	914088			1,6	1,7	1,7	1,7	2,5	2,5	2,7	3,7	3,9	3,9
7D980 0505 08	16443			1,6	1,7	1,7	1,7	2,5	2,5	3,0	3,7	3,5	3,6
7F610 0501 04	490837			2,1	2,2	2,4	2,4	4,3	4,3	4,0	4,6	5,2	4,2
7F610 0501 04	14517			2,1	2,2	2,4	2,4	4,9	5,0	4,5	5,2	6,1	6,3
7F610 0501 04	14797			2,1	2,2	2,4	2,4	5,4	4,5	3,9	4,2		
7F610 0501 04	16813			2,1	2,2	2,4	2,4	5,1	5,1	5,2		6,2	6,2
7F402 9999 05	17950	4,7	4,7	4,7	4,8	4,8	4,6	11,5	6,8	4,9	5,6	11,8	6,0
7F402 9999 05	750965	4,7	4,7	4,7	4,8	4,8	4,6	10,5	11,1	10,1		12,2	12,2
7B730 0503 20	15538			2,7	3,0	3,3	3,1	6,2	6,2	6,2	6,3	6,5	6,5
7B730 0503 20	906023			2,7	3,0	3,3	3,1	5,3		5,4	5,4	5,4	

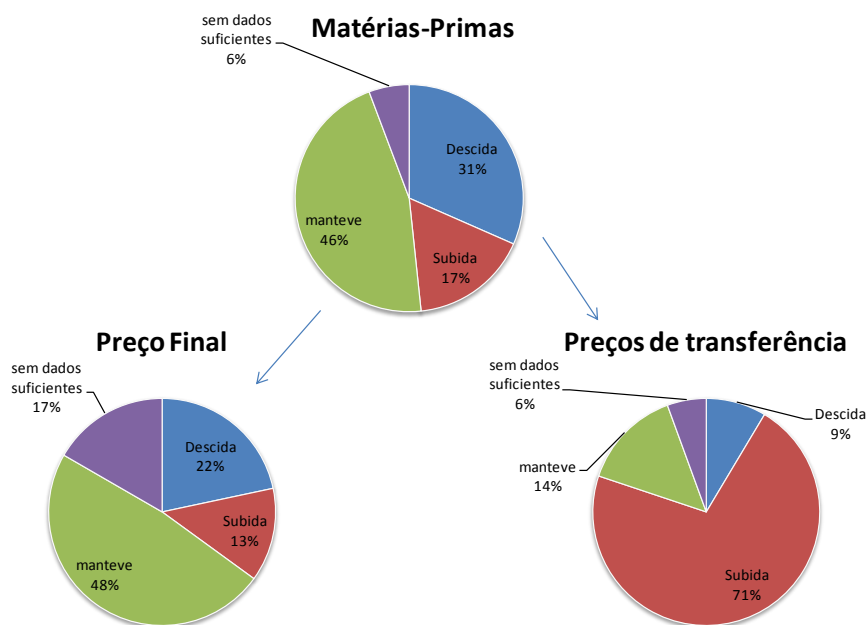
Fonte: Elaborado pelo Autor

No entanto, é curioso que grande parte desses produtos parecem querer inverter esse comportamento. Os produtos a vermelho representam isso mesmo. Da totalidade dos produtos a amarelo, 71,4% dos produtos não apresentam subida face ao semestre anterior, isto é, ou mantiveram ou desceram o preço no segundo período de 2012.

Embora, semestre a semestre, os preços finais não sigam exatamente as oscilações do preço das matérias-primas, ambos seguem na mesma direção. Essa tendência continua a ser demonstrada pela descida no segundo semestre de 2012 dos preços finais; tendência que já era demonstrada pelo preço das matérias-primas também.

O comportamento de descida/mantida das matérias-primas e dos preços finais e de subida/mantida dos preços de transferência revela um certo trade-off nestas três relações. Em primeiro lugar quer os preços finais, quer os preços de transferência seguem as pegadas das matérias-primas ao nível do crescimento. No entanto o crescimento dos preços de transferência é muito mais demorado em relação aos preços finais.

Gráfico 5 Tendência de preços no segundo semestre de 2012



Fonte 13 Elaborado pelo Autor

Neste quadro resumo, é perfeitamente perceptível a ligação entre matérias-primas e preço final e o contraste entre matérias-primas e preços de transferência. A ideia que o quadro transmite difere, precisamente, entre a envolvente interna e a envolvente externa. Ao nível da envolvente externa, ou seja, o preço que é praticado ao mercado por parte da empresa sediada em Espanha, Barnices Valentine, o preço final reage quase da mesma forma que as matérias-primas entre o primeiro e o segundo semestre de 2012. Depois de semestres consecutivos a aumentar o preço, após uma queda generalizada do preço médio por litro das matérias-primas, o preço final apresenta, exatamente a mesma tendência. No outro cenário, na envolvente interna, isto é, o preço de transferência, a situação, é exatamente o contrário. A subida, no segundo semestre de 2012, é uma constante. 71% dos produtos apresentam aumentos no preço nesse mesmo período face a 17% nas matérias-primas e 13% nos preços finais.

O que a situação revela é que, em termos qualitativos, não existem perdas de margem por parte dos preços finais praticados em Espanha. Pelo outro lado,

internamente, embora uma política de 5% seja residual, essa situação pode estar acontecer.

Capítulo 8 - Conclusão

O conceito de preço de transferência é algo transversal em qualquer empresa produtora com carácter internacional ou até nacional. Se a entidade em questão for uma produtora pura onde a eficiência na produção se torna fulcral para poder praticar preços competitivos no mercado, então esta temática ganha ainda mais importância. A CIN é um exemplo perfeito.

Líder ibérico, presente em Portugal, Espanha e França, Angola e Moçambique a CIN é um exemplo, onde os preços de transferência têm um forte impacto no volume de negócios. Com um peso de cerca de 25% sobre as vendas, grande parte desse valor é destinado a outras empresas em Portugal e para o mercado Espanhol.

O preço praticado nessas transações, difere completamente do preço praticado em condições comerciais normais. Internamente, a metodologia consiste no cálculo do custo de produção industrial (matérias-primas, encargos gerais de fabrico, embalagens e paletes) acrescidos de uma margem de 5%.

Com uma margem de lucro de 5%, torna-se visível que a CIN não aspira obter grandes proveitos com as vendas internas. A CIN utiliza os preços de transferência para poder beneficiar da capacidade instalada das fábricas e da possibilidade de produzir a custos mais baixos e obter ganhos de eficiência. No entanto, a rentabilidade praticada, tem de estar de acordo com um conjunto de regras para que não haja possibilidade de obter benefícios fiscais ilegais, ou seja, têm de ser uma rentabilidade que se encontre dentro dos valores de mercado.

O intervalo de plena concorrência foi calculado acima através de uma análise económica onde foram consideradas 15 empresas comparáveis. Os resultados desse *benchmarking* demonstram que os 5% se encontram perto do primeiro quartil, o que revela ser uma rentabilidade de plena concorrência.

Essa é uma preocupação da empresa. A prática do preço justo e o respeito pela política dos 5% obriga a empresa a realizar trimestralmente uma análise onde são

apurados os produtos que não estão a respeitar essa política. O objetivo é perceber porque é que isso está acontecer e, de seguida, corrigir as diferenças para que o valor total da diferença seja diminuído.

No entanto, este modelo tem uma grande limitação: todo o controlo operacional dos preços de transferência é feito manualmente. Analisar uma enormidade de produtos transacionados entre todas as empresas em que o conceito de preços de transferência é aplicável, torna-se realmente pesado. Aqui a qualidade da análise sai prejudicada dado que quase todos os produtos apresentam diferenças, por muito pequenas que sejam. Se os preços dos produtos não forem devidamente tabelados consoante a evolução do seu custo médio, para além de fazer com que haja diferenças entre o preço total real e o preço total que deveria ser praticado entre empresas, faz também com que perdas de margem ou ganhas exorbitantes possam estar acontecer. Daí que foi elaborada uma segunda análise para perceber isso mesmo.

Basicamente, esta segunda análise veio dar resposta ao objetivo principal deste trabalho: identificar se as variações nas matérias-primas estão na base das diferenças detetadas entre as vendas reais e as da política seguida pela empresa ao nível dos preços de transferência.

A grande conclusão dessa análise, onde foram selecionados 36 produtos transacionados entre a CIN Individual e a Barnices Valentine, é que existiu uma tendência de crescimento dos preços das matérias-primas, entre 2010 e início de 2012, que se repercutiu com alguma demora nos preços de transferência. Essa demora, em grande parte dos produtos demorou cerca de seis meses a um ano. No entanto, entre o primeiro e o segundo semestre de 2012, viu-se claramente essa tendência a desaparecer nas matérias-primas e nos preços finais mas não nos preços de transferência. Apesar de os preços finais terem diminuído seguindo o comportamento do preço das matérias-primas, os preços de transferência não acompanharam essa evolução.

Para além de responderem com alguma demora a variações nas matérias-primas em alturas de crescimento, apresentam um comportamento contrário quando essa tendência é contrariada (segundo semestre de 2012). Não obstante, os preços praticados ao consumidor não apresentam qualquer irregularidade, se as matérias-primas aumentam, eles aumentam, se as matérias-primas diminuem, eles diminuem.

É perceptível, através desta análise que diferenças entre a vendas intra grupo e a politica dos 5% podem ser explicadas pela reação tardia que os preços de transferência apresentam face à evolução das matérias-primas. Um controlo mais assiduo ou até automático iria, de certa forma, reduzir ou amenizar as diferenças encontradas.

Claramente existe aqui um trade-off. Esse trade-off é explicado pela importância que os preços de transferência têm em detrimento do preço praticado ao cliente. Enquanto o preço de transferência é uma problemática interna onde o retorno não é direto/imediato e a regulação é cada vez mais pesada, os preços finais são aqueles que permitem à empresa obter resultados relevantes. Enquanto um é a ponte entre duas empresas do mesmo grupo, onde o objetivo é a maximização do lucro por via da minimização dos custos, o outro é a ponte entre a empresa e o cliente final, onde as relações comerciais fazem a diferença entre o lucro e o prejuízo.

Esta análise pode não ficar por aqui. Quantificar as margens praticadas por produto e por semestre poderá ser algo também interessante no futuro. Dessa forma se perceberia que casos em particular estão a ser mais afectados. Como nesta análise foram seleccionados determinados produtos para perceber qual a reação dos preços a variações nas matérias-primas, agora, sobre esses mesmo produtos, seria feita uma análise para quantificar quais as perdas ou ganhos de margem que houve nos preços de transferência. Novamente o objetivo seria destacar os produtos que não seguiriam a politica dos preços de transferência. Fica aqui a sugestão.

Bibliografia

Almeida, Vera. 2011. Preços de Transferência – Caso Prático. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Aveiro: Universidade de Aveiro. Disponível em: <http://ria.ua.pt/bitstream/10773/8876/1/6264.pdf>

Andrade, C. 2009. Partes Relacionadas. **Revisores e Auditores**. Disponível em: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/53/Auditoria.pdf>

Andrade, F. R. (2002). Preços de Transferência e Tributação de Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico Português. Coimbra: **Boletim de Ciências Económicas**, Vol. XLV-A: 307-348.

Arromba, P. 2011. **A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas Empresas Multinacionais**. Universidade de Coimbra. Disponível em: <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/15724/1/Relat%C3%B3rio%20de%20Est%C3%A1gio%20-%20Vers%C3%A3o%20Final.pdf>

CIN. 2013. Grupo CIN. Disponível em: <http://www.cincoatings.com/portal/portal/user/anon/page/scchistoria.psml?categoryOID=59818080808180GC&contentid=C981808780CO&nl=pt>

CIN. 2013. *Relatório e Contas Consolidado a 31 de Dezembro de 2009, 2010 e 2011*. Disponível em <http://www.cincoatings.com/portal/portal/user/anon/page/sccinfofinanceira.psml?categoryOID=5981808080AA80GC&contentid=C981808B80CO&nl=pt>

CIN. 2013. Preços de Transferência. Local File.

Edlin, A. S. and S. Reichelstein. 1995. Specific investment under negotiated transfer pricing: An efficiency result. **The Accounting Review** (April): 275-291. Disponível em:

<http://www.jstor.org/discover/10.2307/248306?uid=3738880&uid=2&uid=4&sid=21101571801881>

Ernst & Young. 2010. Global Transfer Pricing Survey. Disponível em: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_transfer_pricing_survey_-_2010/\\$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey_17Jan.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_transfer_pricing_survey_-_2010/$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey_17Jan.pdf)

Fensterseifer, J. 1983. Preços de Transferência em Empresas Multinacionais. **Revista da Administração**, Volume 18: 48-52. Disponível em: www.rausp.usp.br/download.asp?file=1802048.pdf

Hirshleifer, J. 1956. On the Economics of Transfer Pricing. **The Journal of Business**, Volume 29: 172.

Holmstrom, B., & Tirole, J. Transfer Pricing and Organizational Form. **The Journal of Law, Economics, & Organization**, Volume 7, No. 2. Disponível em: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/764942?uid=3738880&uid=2&uid=4&sid=21101571735121>

Inspeção-Geral do Ambiente e do Ordenamento do Território. 2004. **Temática das Tintas e Vernizes**. Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional. Disponível em: <http://www.igaot.pt/wp-content/uploads/2008/05/rt-tematicatintasevernizes.pdf>

Lall, S. 1973. Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics** Volume 35, No. 3: 173-191. Disponível em: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0084.1973.mp35003001.x/abstract>

Mohammad F. Al-Eryani, Pervaiz A. & Akhter H. 1990. Transfer Pricing Determinants of U.S Multinationals. **Journal of International Business Studies**, 21: 409-425.

Ñabo. A. 2009. Preços de Transferência num contexto de Crise. **Fiscalidade**. Disponível em: http://www.otoc.pt/downloads/files/1258372483_56e57_fiscalidade_final.pdf

OECD. 2010. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises

Partner to Partner. 2012. Preços de Transferência. PARTNERtoPARTNER Consultores de Gestão, S.A

Ronen, J. & Balachandran K.R. 1988, An Approach to Transfer Pricing Under Uncertainty, **Journal of Accounting Research**, 300-314.

Teixeira, Glória et al. 2006. **Preços de Transferência – Casos Práticos**. Porto: Vida Económica

Sites Consultados

www.bportugal.pt

www.cin.pt

ANEXOS

Anexo I: Análise Económica

Média a 3 anos (08-10)	CIN	Discolin	Duquebel	Esvi	Faife	Franco	Galicia	Amaro	National	Duracolor	Lepanto	Ordessa
Verbas	106.317.621	3.555.122	2.563.771	1.251.680	1.746.565	2.691.436	2.261.406	2.144.697	2.600.259	5.159.986	6.319.265	3.123.917
CMVMC	-58.906.405	-2.010.530	-1.347.979	-651.037	-893.832	-1.326.693	-1.386.592	-1.293.516	-1.284.181	-3.417.051	-3.879.357	-1.629.931
MB	47.411.215	1.544.592	1.215.793	600.643	851.734	1.564.743	875.905	851.180	1.316.075	1.742.935	2.439.808	1.493.986
Custos operacionais	-49.304.236	-1.200.514	-962.203	-493.821	-653.244	-1.426.866	-758.557	-774.938	-1.111.048	-1.470.004	-2.082.890	-1.370.609
Outros proventos operacionais	7.391.157											
Resultado Operacional	5.498.136	344.078	253.590	106.822	198.489	137.877	117.348	76.243	205.027	272.931	407.018	123.377
Resultado Líquido	2.827.678	186.523	69.568	66.488	134.656	-2.462	58.825	-22.709	49.097	25.430	162.896	823
Custos Operacionais Totais	108.210.641	3.211.095	2.310.182	1.144.858	1.547.076	2.753.559	2.444.148	2.068.454	2.395.232	4.887.055	5.912.247	3.000.540
Activo Total	209.406.966	2.423.335	2.519.643	2.142.138	2.320.713	3.071.901	1.674.907	1.822.838	1.894.961	4.091.936	5.123.669	1.833.010
Passivo Corrente	407.783.692	766.047	1.051.213	306.821	320.774	1.668.155	972.888	1.025.498	426.193	2.433.305	785.962	792.156
Capital Investido	168.623.273	1.658.288	1.468.429	1.835.317	1.999.939	1.403.746	702.219	797.341	1.468.768	1.658.631	4.337.707	1.100.855
ROIC	4%	26%	22%	7%	12%	12%	21%	12%	17%	21%	12%	14%
Retorno do Activo	1%	8%	3%	3%	6%	0%	4%	-1%	3%	1%	3%	0%
Margem Resultado Operacional	5%	10%	10%	9%	11%	5%	5%	4%	8%	5%	6%	4%
Margem Bruta	45%	43%	47%	48%	49%	54%	39%	40%	51%	34%	39%	48%
Net Cost Plus Margin	5,08%	10,72%	10,98%	9,33%	12,83%	5,01%	5,47%	3,69%	8,56%	5,58%	6,88%	4,11%
Retorno do CMVMC	80%	77%	90%	92%	118%	118%	63%	102%	102%	51%	63%	92%
Berry Ratio	96%	129%	126%	122%	130%	110%	115%	110%	118%	119%	120%	109%
	MRO	RCT	Ret. Activo	Berry Ratio	ROIC	MRO	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo	Média
	3%	3,69%	-1%	10,7%	7%	3%	3%	4%	6%	9%	10%	7%
	3%	4,11%	0%	10,7%	9%	3,89%	3,89%	5,36%	5,88%	10,72%	12,83%	7,64%
	4%	5,01%	0%	10,8%	9%	-1%	-1%	0%	3%	4%	8%	2%
	4%	5,36%	0%	11,1%	10%	Berry Ratio	107%	111%	117%	122%	127%	120%
	4%	5,39%	0%	11,3%	11%	ROIC	7%	10%	11%	18%	24%	16%
	5%	5,47%	1%	11,5%	11%							
	5%	5,58%	3%	11,6%	11%							
	6%	6,88%	3%	11,7%	11%	80%						
	7%	8,56%	3%	11,8%	15%							
	7%	8,57%	3%	12,0%	16%							
	8%	9,33%	3%	12,2%	17%							
	9%	10,72%	4%	12,2%	18%							
	9%	10,98%	4%	12,5%	18%							
	10%	12,16%	6%	12,6%	19%							
	10%	12,83%	8%	12,7%	24%							

