

"A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail bibfea@usp.br para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD)."

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO
E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA**

**O PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NAS EXPORTAÇÕES
DO SETOR DE CELULOSE:
um estudo de caso no aspecto tributário**

VICENTE ROSSETTO

São Paulo

2003

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adolpho José Melfi

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof^a. Dra. Maria Tereza Leme Fleury

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO
E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA**

**O PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NAS EXPORTAÇÕES
DO SETOR DE CELULOSE:
um estudo de caso no aspecto tributário**

VICENTE ROSSETTO

Tese apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Doutor em Ciências Contábeis, sob a orientação do Prof. Dr. Nelson Petri.

São Paulo

2003

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Publicações e Divulgação do SBD/FEA/USP

Rossetto, Vicente

O preço de transferência nas exportações do setor de celulose:
um estudo de caso no aspecto tributário / Vicente Rossetto. --
São Paulo : FEA/USP, 2003.

263 f.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2003
Bibliografia.

1. Tributação 2. Preço de transferência 3. Exportação 4. Celulose
de madeira 5. Comércio internacional 6. Transação I. Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade da USP II. Título.

CDD – 343.052

ORAÇÃO DE SÃO FRANCISCO DE ASSIS,
como testemunho de fé e em homenagem póstuma a meus pais,
Paulo e Jovenina.

Senhor,
Fazei-me um instrumento de vossa paz,
Onde houver ódio, que eu leve o amor;
Onde houver ofensa, que eu leve o perdão;
Onde houver discórdia, que eu leve a união;
Onde houver dúvida, que eu leve a fé;
Onde houver erro, que eu leve a verdade;
Onde houver desespero, que eu leve a esperança;
Onde houver tristeza, que eu leve a alegria;
Onde houver trevas, que eu leve a luz.

Ó Mestre,
Fazei que eu procure mais consolar, que ser consolado;
Compreender, que ser compreendido;
Amar, que ser amado,
Pois é dando que se recebe,
É perdoando que se é perdoado,
E é morrendo que se vive para a vida eterna.

DEDICATÓRIA

*À minha esposa, Selma,
e filhos,
Fernando e Amanda.*

AGRADECIMENTOS

Ao cada vez mais amigo e orientador, Prof. Dr. Nelson Petri, que possui como principais virtudes a paciência e a sabedoria.

Ao corpo docente da FEA-USP, sempre disposto a partilhar, disseminar e fomentar o conhecimento.

À Administração e colegas da Comissão de Valores Mobiliários - CVM, que renovaram o apoio para o desenvolvimento deste trabalho.

À LAFIS, que autorizou o uso de suas análises do setor de papel e celulose nesta tese.

Ao The Bureau of National Affairs, que permitiu a utilização de suas fontes bibliográficas, em particular as de autoria de Chandler e Plotkin; Warner e McCawley, e Clowery, referenciadas nesta obra.

RESUMO

O contínuo processo de globalização da economia faz com que as transações internacionais intercompanhias ampliem sua magnitude e assumam características cada vez mais complexas.

No esforço de buscar sua justa parcela da receita proveniente destas transações, o Brasil introduziu legislação específica para sua tributação. No entanto, desde o início de sua vigência, a sistemática brasileira tem recebido diversas críticas, das quais a mais importante e recorrente relaciona-se aos pisos mínimos e tetos máximos a serem observados nas operações de importações e exportações, respectivamente.

De acordo com os críticos da sistemática brasileira, os referidos parâmetros não seriam consistentes com o *Arm's Length Principle*, que fundamenta as legislações tributárias dos principais países industrializados, o que acarretaria a imposição de maior ônus tributário aos contribuintes sujeitos às normas brasileiras.

Como precursor na regulamentação da tributação das transações internacionais intercompanhias e dada a magnitude de sua economia, os Estados Unidos da América têm influenciado as práticas tributárias dos países-membros da *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD) e as de diversos outros países, a exemplo a do Brasil.

Tendo em vista a influência da ótica tributária americana e o fato de os EUA ser o principal parceiro comercial brasileiro, este trabalho se propõe, de forma pragmática, a preencher a lacuna bibliográfica existente sobre a adequação das normas tributárias brasileiras sobre o preço de transferência internacional às dos demais países, em particular, às americanas.

Neste contexto, por meio da metodologia de estudo de caso, foi analisada a situação de exportações de empresa brasileira, do segmento de celulose, para sua controlada nos Estados Unidos da América. As referidas operações foram submetidas ao tratamento tributário americano específico e confrontadas com a carga tributária que seria imposta pelas autoridades fiscais brasileiras. Os resultados obtidos indicam que as normas brasileiras são compatíveis com as americanas.

Para permitir que o leitor disponha dos subsídios necessários para avaliar as conclusões deste estudo, a parte inicial deste trabalho compreende um breve sumário do ambiente do preço de transferência na ótica tributária e a estrutura metodológica para a abordagem do tema, seguindo-se um resumo das normas americanas, brasileiras e das diretrizes preconizadas pela OECD. Ainda, as regras americanas são detalhadas e comentadas, de forma a facilitar o entendimento do estudo de caso.

No estudo de caso, procurou-se caracterizar a indústria de papel e celulose, com a exposição dos motivos determinantes da escolha de empresas do setor de celulose como objeto de estudo, seguindo-se a aplicação das regras americanas aos resultados dos participantes da amostra e os comentários pertinentes quanto ao impacto da aplicação da sistemática brasileira aos referidos resultados.

Palavras chave: Preço de transferência; Transações internacionais intercompanhias

ABSTRACT

The continuous economic globalization process led cross-border inter-company dealings to extend their complexity and magnitude.

In order to obtain its fair share in revenues from these dealings, Brazil has set specific taxation rules on them. However, since their inception, these rules have received several criticisms, of which the most systematic and recurring one is concerning to the minimum and maximum levels to be observed in importing and exporting operations, respectively.

According to the critics of the Brazilian taxation system, the referred to parameters wouldn't be consistent with the *Arm's Length Principle*, which guides tributary legislations of the main industrialized countries, therefore leading to a greater tax burden on those taxpayers who are submitted to the Brazilian law.

Being the forerunner of these transactions taxation, and due to the magnitude of its economy, the United States has influenced the taxation practices of the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) member countries as well as those from many other countries, including Brazil.

Considering the influence of the American system and the fact that the United States is the main commercial partner of Brazil, this work intends, in a pragmatic way, to fill out the existent bibliographic gap related to the adequacy of Brazilian rules on international transfer pricing with other countries rules, particularly, the American ones.

In this context, using the Case Study Method, the export transactions of a Brazilian cellulose company to its US affiliated were analyzed. These operations were then submitted to the specific American transfer pricing tax rules, under Section 1,482 of the Treasury Regulations, and contrasted with the Brazilian ones. The findings show that the Brazilian and American rules are compatible.

In order to provide the necessary background to evaluate the findings of this study, the work brings a summary on the transfer pricing tax environment, as well as the adopted approach, followed by an abstract on the American and Brazilian regulations, and OECD's guidelines. Furthermore, there are comments and closer approaches on the American regulations, in order to ease the case study comprehension.

The case study intended a characterization of the pulp and paper industry, the reasons for choosing companies of this industry for the study, and the application of the American regulations to these companies results, together with comments on the impact of the Brazilian rules on these results.

Key words: Transfer pricing; Intercompany cross-border dealings

LISTA DE ABREVIATURAS

APA	<i>Advance Pricing Agreement</i>
CAP	Custo de Aquisição ou Produção mais tributos e lucro
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
CPL	Custo de Produção mais Lucro
CPLM	<i>Cost Plus Margin Method</i>
CPM	<i>Comparable Profits Method</i>
CUP	<i>Comparable Uncontrolled Price</i>
CTC	Abordagem <i>from concept to customer</i>
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EU	União Européia
FOB	<i>Free On Board</i>
IN	Instrução Normativa
ITR	Informações Trimestrais
NAFTA	<i>North America Free Trade Area</i>
OECD	<i>Organisation for Economic Cooperation and Development</i>
PIC	Preços Independentemente Comparáveis
PLI	<i>Price Level Indicator</i>
PRL	Preço de Revenda menos Lucro
PSM	<i>Profit Split Method</i>
PVA	Preço de Venda no Atacado no país de destino, diminuído do lucro
PVEx	Preço de Venda nas Exportações
PVV	Preço de Venda a Varejo no país de destino, diminuído do lucro
RPM	<i>Resale Price Method</i>
SRF	Secretaria da Receita Federal
TNMM	<i>Transactional Net Margin Method</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Sumário da evolução da legislação americana	31
Quadro 2 – Fontes de comparáveis	106
Quadro 3 – Informações de múltiplos exercícios – exemplo 1	116
Quadro 4 – Informações de múltiplos exercícios – exemplo 2	117
Quadro 5 – Informações de múltiplos exercícios – exemplo 3	118
Quadro 6 – Métodos de precificação para bens tangíveis: frequência de uso ..	162
Quadro 7 – Destino da produção brasileira de celulose fibra curta branqueada (em milhares de toneladas)	169
Quadro 8 – Balança comercial de celulose (em US\$ milhões FOB)	179
Quadro 9 – Capacidade nominal instalada de produção de celulose (ton/dia) ..	180
Quadro 10 - Balança comercial do setor de papel (US\$ milhões FOB)	185
Quadro 11 – Distribuição de Vendas da Aracruz (R\$ milhões)	193
Quadro 12 - Cotações médias mensais de celulose fibra curta branqueada em 1998 (US\$ CIF – Europa/tonelada)	196
Quadro 13 - ARACRUZ - transações intercompanhias em 1998 (R\$ mil)	196
Quadro 14 – Intervalo interquartil.....	207

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principais países produtores de celulose (em milhões de ton)	176
Tabela 2 – Margens operacionais (%)	204
Tabela 3 – Margem operacional comparável (%)	205
Tabela 4 – Intervalo neutro	206

SUMÁRIO

	Página
Dedicatória	iv
Resumo	vi
Abstract	viii
Lista de Abreviaturas	x
Lista de Quadros	xi
Lista de Tabelas	xii
INTRODUÇÃO	01
1.1 A definição de preço de transferência	01
1.2 As multinacionais	02
1.3 A evolução recente	05
1.4 O aspecto fiscal	06
1.4.1 O princípio <i>Arm's Length</i>	07
1.4.2 A evolução dos sistemas tributários	14
1.4.3 O posicionamento brasileiro	17
1.5 O problema	19
1.6 Hipóteses	20
1.7 Delimitações do estudo	20
1.8 Objetivos	20
1.9 Metodologia	21
1.10 Estrutura do trabalho	22

CAPÍTULO II – EVOLUÇÃO E SÍNTESE DA TRIBUTAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA	23
2 A Evolução americana	23
2.1 Desenvolvimento histórico	24
2.1.1 O princípio da neutralidade nos EUA	24
2.1.2 As regras de 1968	25
2.1.3 As regras de 1986	26
2.1.4 O <i>White Paper</i>	27
2.1.5 As regras propostas de 1992	28
2.1.6 As regras temporárias de 1993	28
2.1.7 As Regras Atuais	29
2.2 Os Métodos Americanos Atuais	32
2.2.1 Método dos preços independentemente comparáveis (<i>Comparable Uncontrolled Price</i>) – CUP	34
2.2.2 Método do preço de revenda (<i>Resale Price Method</i>) – RPM	35
2.2.3 Método do custo mais margem (<i>Cost Plus Margin Method</i>) – CPLM	36
2.2.4 Métodos baseados no lucro	36
2.2.4.1 Método dos lucros comparáveis (<i>Comparable Profits Method - CPM</i>) ..	37
2.2.5 Métodos não especificados (<i>Unspecified Methods</i>)	38
2.3 A postura da <i>Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)</i>	38
2.3.1 O relatório de 1979	39
2.3.2 O relatório de 1984	41

	Página
2.4 O relatório de 1995 (<i>As diretrizes da OECD</i>)	41
2.5 A metodologia atual da OECD	42
2.5.1 Os métodos tradicionais	44
2.5.1.1 O método CUP	45
2.5.1.2 O método RPM	46
2.5.1.3 O método CPLM	46
2.5.2 Métodos baseados no lucro da transação	46
2.5.2.1 O método do lucro desdobrado (<i>Profit Split Method</i>) – PSM	48
2.5.2.2 O Método da margem líquida das transações (<i>Transactional Net Margin Method</i> – TNMM)	48
2.5.3 Apropriação global dos lucros (<i>Global Formulary Apportionment</i>)	50
2.6 Comparação dos métodos americanos com os da OECD	50
2.7 A sistemática brasileira	55
2.7.1 Os métodos de precificação	60
2.7.1.1 Métodos para a determinação do preço de transferência nas importações	61
2.7.1.1.1 Preços independentemente comparados – PIC	62
2.7.1.1.2 Preço de revenda menos lucro (PRL)	63
2.7.1.1.3 Custo de produção mais lucro (CPL)	64
2.7.1.2 Métodos para a determinação do preço de transferência nas exportações.....	65
2.7.1.2.1 Preço de venda nas exportações – PVEx	68

	Página
2.7.1.2.2 Preço de venda no atacado no país de destino, diminuído do lucro – PVA	69
2.7.1.2.3 Método do preço de venda a varejo no país de destino, diminuído do lucro – PVV	69
2.7.1.2.4 Método do custo de aquisição ou produção mais tributos e lucro – CAP	70
2.8 Comparação dos métodos brasileiros com os americanos e os da OECD	70
2.8.1 Partes vinculadas	71
2.8.2 Comparação dos métodos	73
2.8.3 Aderência ao princípio da neutralidade	76
CAPÍTULO III - AS REGRAS AMERICANAS COMENTADAS	80
3 Objetivo e fundamentação	80
3.1 Principais parâmetros	83
3.2 O padrão da neutralidade	84
3.3 A regra do melhor método	87
3.4 Comparabilidade	90
3.4.1 Funções desempenhadas	92
3.4.2 Riscos assumidos	95
3.4.3 Condições contratuais	98
3.4.4 Fatores econômicos significativos	98
3.4.5 Circunstâncias especiais	99
3.4.5.1 Estratégia de participação no mercado	99
3.4.5.2 Mercados geográficos distintos	100

	Página
3.4.5.3 Economias de localização	101
3.4.6 Comparáveis não aceitáveis	102
3.5 O Intervalo neutro	103
3.5.1 Seleção de comparáveis	105
3.5.2 Classificação dos comparáveis	107
3.5.3 Comparáveis incluídos no intervalo neutro	109
3.5.4 Determinação do intervalo neutro e ajustes dos resultados	111
3.6 Análise transaccional	113
3.6.1 Informações de múltiplos exercícios	114
3.6.2 Determinação do preço neutro com dados de múltiplos exercícios	115
3.7 Os métodos de precificação	119
3.7.1 Método do preço independente comparável (CUP)	120
3.7.1.1 Fatores relevantes de comparabilidade na aplicação do CUP	122
3.7.1.2 O intervalo neutro no CUP	124
3.8 O método do preço de revenda (RPM)	124
3.8.1 Fatores relevantes de comparabilidade na aplicação do RPM	128
3.8.2 O intervalo neutro no RPM	131
3.9 O método do custo mais margem (<i>Cost Plus</i>)	131
3.9.1 Fatores relevantes de comparabilidade no <i>Cost Plus</i>	135
3.9.2 O intervalo neutro no <i>Cost Plus</i>	137
3.10 O método dos lucros Comparáveis	137
3.10.1 A mecânica de aplicação do CPM	142

	Página
3.10.1.1 Determinação da parte testada	143
3.10.1.2 Identificação das partes independentes comparáveis	144
3.10.1.3 Seleção do indicador do nível de lucro	146
3.10.1.3.1 Taxa de retorno sobre o capital investido	148
3.10.1.3.2 Índices financeiros	151
3.10.1.3.2.1 Índice do lucro operacional sobre vendas	152
3.10.1.3.2.2 Lucro bruto sobre despesas operacionais – índice de Berry	153
3.10.1.3.3 Outros PLI's	154
3.10.2 O intervalo neutro no CPM	154
3.10.2.1 Alocações aos resultados fora do intervalo neutro	156
3.10.2.2 Exemplos de determinação do intervalo neutro e ajustes	157
3.11 Estatísticas de utilização dos métodos	162
CAPÍTULO IV - O ESTUDO DE CASO	165
4.1 A definição do universo de pesquisa	165
4.2 A determinação do universo de pesquisa	169
4.3 A parte testada	170
4.4 O período em análise	172
4.5 Fontes de informações	173
4.6 A indústria de celulose e papel	174
4.6.1 O setor de celulose	174
4.6.1.1 Características gerais	174
4.6.1.2 A indústria global	175

	Página
4.6.1.3 A indústria brasileira	176
4.6.1.3.1 O desempenho do setor de celulose no triênio 1996-1998	180
4.7 O setor de papel	182
4.7.1 Características gerais do setor de papel	183
4.7.2 O desempenho do setor de papel no triênio 1996-1998	184
4.8 Breve perfil das empresas	187
4.8.1 Aracruz Celulose S.A. (ARACRUZ)	187
4.8.2 Bahia Sul Celulose S. A. (BAHIA SUL)	188
4.8.3 Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA)	188
4.8.4 Riocell S. A. (RIOCELL)	189
4.9 Aplicação das regras americanas	189
4.10 <i>Comparable Uncontrolled Price</i> – CUP (Preços Independentes Comparáveis)	190
4.10.1 Aplicabilidade do CUP	191
4.10.2 Determinação do preço de transferência	192
4.11 <i>Resale Price Method (RPM)</i> – Método do Preço de Revenda	198
4.12 <i>Cost Plus Method (Cost Plus)</i> – Método do Custo mais Margem	199
4.13 <i>Comparable Profits Methods (CPM)</i> - Método dos Lucros Comparáveis ...	199
4.13.1 A taxa de retorno sobre o capital investido	200
4.13.2 Margem operacional como PLI	201
4.13.2.1 Determinação da margem operacional	202
4.13.2.2 Ajustes às margens operacionais	204

	Página
4.13.2.3 Determinação do intervalo neutro	206
CAPÍTULO V – CONCLUSÃO	209
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	215
Apêndices	221
Anexo 1	249

INTRODUÇÃO

O preço de transferência está intimamente vinculado a atuação de empresas multinacionais¹. Assim, sua importância pode ser avaliada pela crescente magnitude de suas operações no comércio internacional, acompanhadas de perto pela preocupação das autoridades fiscais mundiais, em assegurarem a justa tributação das riquezas geradas por estas transações em seus respectivos países, o que conflita com o objetivo empresarial de minimização da carga tributária global e tem gerado um clima de permanente disputa entre os Fiscos e os empresários.

Como forma de posicionar o leitor no contexto do tema, esta parte introdutória do trabalho busca definir o preço de transferência, sintetizar a evolução e as características de atuação das multinacionais, o embasamento, as práticas governamentais na tributação das transações internacionais intercompanhias e o posicionamento das autoridades fiscais sobre o assunto.

1.1. A Definição de Preço de Transferência

Como as tendências de globalização e de liberalização do comércio continuam emergentes, mesmo as pequenas empresas encontram-se fazendo negócios em mais de uma jurisdição tributária. Dentro de um processo natural de crescimento, estas podem instalar-se ou estabelecerem vínculos administrativos ou comerciais especiais com pessoas de outros países, dando origem a transações sujeitas a tratamento tributário específico.

As multinacionais podem organizar suas transações internacionais por intermédio de estratégias comerciais, coordenação de modos de produção ou sob a forma de investimento direto. No entanto, qualquer que seja a forma de organização de suas atividades, estes três modos de atuação demandam decisões sobre preço de transferência de bens, serviços e outros ativos praticados nestas operações (TAYLOR, 2002, p.308).

¹ O termo *empresa multinacional* pode estar relacionado à presença de sócios de diversas nacionalidades no capital de uma empresa, ou ao caráter de suas operações em diversos países. Neste texto, ele é empregado para caracterizar as companhias que realizam transações internacionais, independente da composição de seus sócios.

De acordo com Emmanuel e Mehadfi, o preço de transferência existe em função das transações realizadas entre unidades de uma mesma organização e mencionam que:

Talvez a definição mais completa do que seja um preço de transferência é a de que ele é a expressão monetária da movimentação de bens e serviços entre unidades organizacionais de uma mesma empresa (Wells, 1968). Dessa forma, o estudo do preço de transferência pode incluir aspectos econômicos, organizacionais e comportamentais, bem como fluxos domésticos e/ou internacionais de bens e serviços ... Em nenhum lugar se encontra mais complexidade do que quando se analisa os preços de transferência internacionais. Os objetivos dos governos, dos órgãos reguladores de Contabilidade e das autoridades fiscais não coincidem, necessariamente, com os das empresas multinacionais, elas mesmas apresentando pontos de vista conflitantes sobre as regras que um sistema de preço de transferência pode desempenhar (EMMANUEL; MEHADFI, 1994, prefácio).

1.2. As Multinacionais

Nas considerações de Vieira e Camargo (1976, p. 1-11) sobre a gênese e as características de atuação das empresas multinacionais, os autores mencionam que o aparecimento dessas organizações no Brasil ocorreu logo, após a fase dos grandes descobrimentos marítimos do século XV, quando, a exemplo de outros países, a Coroa Portuguesa concedeu o monopólio do comércio à Companhia das Índias Ocidentais (a exemplo de outras, estas Companhias, podem ser consideradas as precursoras das atuais *trading companies*), em troca de uma participação no rendimento bruto das operações. Os ônus de transporte e comercialização dos produtos e os investimentos em estabelecimentos na Colônia e de casas distribuidoras na Europa ficavam a cargo da Companhia.

A rede bancária ampliou-se a partir da Revolução Industrial, acompanhada de transformações na tecnologia agrícola e comercial, e o comércio diversificou-se com a instalação de indústrias na Europa. Posteriormente, os Estados Unidos da América

(EUA) passaram a disputar as fontes de suprimento das matérias-primas necessárias à produção, com freqüência em países subdesenvolvidos, alguns ainda como colônias e outros, politicamente, independentes como os da América Latina.

Como estes países não dispunham de capital e tecnologia suficientes para se beneficiarem do processo de industrialização, as empresas industriais passaram a instalar casas comissárias, cuja função era estabelecer as condições negociais, fiscalizar as compras e financiar os produtos desejados, permitindo que os produtores locais desenvolvessem suas atividades e assegurassem o abastecimento das matérias-primas.

Estas operações propiciaram o aparecimento de uma elite com maior poder de compra nos países subdesenvolvidos, o que motivou as casas comerciais européias a abrirem filiais para conquistar essa clientela, seguindo-se a presença de filiais de bancos estrangeiros para atender a esta oportunidade de novos negócios, como ocorreu no Brasil, a partir de 1840, quando surgiu uma rede de bancos europeus, sobretudo, ingleses, ao lado do Banco do Brasil.

Após saturada a oferta de produtos e serviços ligados ao bem-estar social, como saneamento básico, distribuição de água, energia elétrica e transportes em seus países de origem, as multinacionais passaram a se interessar pelos mercados dos países subdesenvolvidos, oferecendo mercadorias e serviços dentro de uma modalidade, até então, inédita de transação internacional: o regime de concessão pública.

Nesse regime, os governos autorizavam as empresas estrangeiras, por prazo entre 20 e 100 anos, a prestarem serviços à comunidade (transporte ferroviário, portos, luz, distribuição de água e outros) em regime de monopólio, sob a fiscalização do setor público.

Além da reserva de mercado para a exploração dos serviços, estas empresas, também, beneficiavam-se da venda de equipamentos, peças de manutenção e insumos básicos ainda não produzidos localmente, o que permitia que companhias e governos estrangeiros controlassem atividades estratégicas (a exemplo dos transportes e comunicações) dos países subdesenvolvidos, cujos produtos completavam suas economias.

A generalização do protecionismo alfandegário e a exacerbação do nacionalismo que se verificou após a I Guerra Mundial, passaram a ameaçar os mercados, até então, conquistados, levando as empresas a se organizarem para contornar e, até mesmo, neutralizar, os efeitos das restrições alfandegárias e as barreiras ao livre trânsito de mercadorias.

As medidas de defesa empresarial privada adotadas consistiram em três formas básicas de comunhão de interesses, não excludentes e conjugadas, que subsistem até hoje. A primeira destas modalidades compreendia a autorização de uma empresa estrangeira para que uma local produzisse mercadoria similar à sua, mediante o uso de patentes, ou seja, com licenciamento. A segunda, mediante a associação de capitais, para a fabricação e comercialização das mercadorias de interesse recíproco. Por fim, como forma de expandirem suas atividades, empresas locais de menor porte passaram a se associar às estrangeiras para a produção de mercadorias semelhantes ou complementares com o controle recíproco de atividades.

No tocante à distribuição do capital social e processo decisório das multinacionais, particularmente, quanto às subsidiárias em países estrangeiros, constata-se uma maioria de investidores, detendo pequena parcela de controle, motivada pelo fluxo de dividendos e, possíveis, ganhos de capital, mas, sem interesse na política de negócios da companhia.

Dentre os países capitalistas, o Brasil apresenta uma característica não encontrada na literatura, qual seja a existência de multinacionais privadas, públicas ou autárquicas². Na literatura, esta lacuna deve-se ao fato de que não existem

² As multinacionais com participação direta do setor público são empresas em que participam dois ou mais governos: no caso brasileiro, surgiram no período de 1970, a exemplo do acordo firmado entre a Braspetro (subsidiária da Petrobrás) e a *Société Nationale Sonotrach* para a exploração conjunta de petróleo em território argelino, e a construção da Hidrelétrica de Itaipu com a constituição de uma binacional Brasil-Paraguai.

empresas nos EUA com a participação direta do governo e a quase totalidade dos pesquisadores do assunto vêm se preocupando com as multinacionais americanas.

Das considerações de Vieira e Camargo (1976, p. 5), o maior destaque, provavelmente, é quanto à observação de que *esta evolução permite mostrar não apenas que a existência de empresas multinacionais é antiga como, ainda, é crescente e cada vez mais preponderante sua importância.*

1.3. A Evolução Recente

Após o período até aqui abrangido, o principal aspecto vinculado ao ambiente empresarial brasileiro, talvez, seja a presença do Estado nas atividades econômicas e o posterior processo de privatização e a abertura da economia durante o período de 1990 que provocaram intenso processo de fusões e aquisições de empresas com expressiva participação de investimentos estrangeiros diretos.

Em nível internacional, a partir da II Guerra Mundial o comércio intercompanhias para as multinacionais americanas foi intensificado em função do apoio governamental para os investimentos diretos, visando a reconstrução na Europa dos países destruídos pela guerra (TAYLOR, 2002, p. 309). Nos anos de 1970-80, as economias com elevado nível tecnológico, como a Alemanha e o Japão, passaram não só a conquistar mercados cativos dos EUA no exterior, bem como a disputar segmentos do mercado americano com as próprias empresas domésticas.

A formação de acordos regionais de comércio, como a *North America Free Trade Area* (NAFTA) e União Européia (UE), contribuiu para a aceleração do processo de globalização da economia no período de 1990, fazendo com que o cenário empresarial dos últimos vinte anos fosse caracterizado por três estratégias básicas e inter-relacionadas: a *globalização* dos negócios que demanda *eficácia operacional* e a capacidade de gerenciamento em nível internacional (com o redirecionamento de funções produtivas para locais que proporcionassem economias de produção), a *criação de valor* para os acionistas que pressupõe aumento do lucro, a partir da conquista de novos mercados (particularmente, em

economias emergentes) e a *redução da estrutura gerencial e administrativa* (BORSTELL, 1997, p. 3-8).

Como consequência dessas estratégias, de acordo com *The World Investment Report 2002*, divulgado pela UNCTAD em 17/9/2002, mais de 60,0% das exportações mundiais são realizadas por companhias transnacionais e a metade dessas operações ocorre dentro das próprias empresas, ou seja, em transações entre partes relacionadas.

1.4. O Aspecto Fiscal

Kogut (1983) citado por Taylor (2002, p. 308) destaca que ao adentrarem nesse mundo de negócios, o fluxo de recursos dessas empresas passa a sofrer a influência da mão visível da autoridade administrativa desses países, ao invés da mão invisível de um sistema de preços competitivos.

A principal vantagem competitiva de uma multinacional em relação a uma empresa doméstica estaria na flexibilidade para a transferência internacional de recursos pelas multinacionais, por meio de uma rede maximizadora de recursos em termos globais.

Outra vantagem competitiva das multinacionais seria a otimização da carga tributária global. De acordo com Leicht; Barret (1992) e Picciotto (1992) citados por Emmanuel (1999, p. 252), a referida otimização decorre das imperfeições do mercado global criadas por governos de países anfitriões para atrair e reter o investimento de companhias multinacionais. Estas imperfeições, particularmente, na forma de diferentes alíquotas de tributação, são exploradas pelas multinacionais para viabilizar a minimização da tributação global.

As multinacionais são incentivadas a ajustarem suas políticas internacionais de preço de transferência para assegurarem os benefícios oferecidos pelos governos anfitriões e, segundo Borkowski (1996) citado por Emmanuel (1999, p. 252), as multinacionais não estariam agindo racionalmente em termos econômicos e falhariam na criação de riqueza para seus proprietários se suas políticas de preço de

transferência não reconhecessem as oportunidades criadas pelas imperfeições de mercado.

Adicionalmente, Dunning (1998) citado por Taylor (2002, p. 309) menciona que as multinacionais podem utilizar o preço de transferência para reconhecerem o lucro em áreas de tributação reduzida ou para diversificarem riscos por meio de países e moedas, o que possibilitaria a redução da taxa de desconto em seus fluxos de caixa. Como consequência, haveria obtenção de menores taxas de financiamento do que as praticadas no mercado financeiro livre, e os menores custos de proteção (*hedging*) ao risco tornariam as multinacionais mais competitivas.

1.4.1. O Princípio *Arm's Length*

A preocupação dos governos e órgãos supranacionais para cercear práticas abusivas nas políticas de preço de transferência das multinacionais e o consequente impacto dessas práticas em termos de perda de receitas tributárias não é recente.

No início do século XX, os tratados internacionais celebrados pelo Reino Unido, França e EUA foram baseados no Princípio *Arm's Length* e no contexto multilateral, o Princípio foi explicitado na Convenção sobre a Alocação de Lucros e Propriedades das Empresas Internacionais (*League of Nations Draft Convention on the Allocation of Profits and Property of International Enterprises*), da Liga das Nações, em 1936 (HAMAEEKERS, 1997, p. 6).

Atualmente, este Princípio consta dos modelos de tratados de não bitributação da Organização das Nações Unidas (ONU) e da *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD), quase todos os países possuem leis domésticas (genéricas ou específicas), permitindo que as autoridades tributárias ajustem os preços de transferência que se desviem desse Princípio, o que evidencia

a importância de um consenso genérico sobre o preço de transferência, baseado em métodos neutros³, possibilitando acordos mútuos sobre procedimentos relacionados a preço de transferência, consenso esse que surgiu basicamente como uma resposta ao problema da bitributação.

Para Hamaekers (1997, p. 4), historicamente, o Princípio da Neutralidade possui duas origens distintas, ambas baseadas no conceito de igualdade de tratamento:

- a) em muitos países da Europa Continental (Áustria, Alemanha, Luxemburgo, Holanda, Suíça), o Princípio da Neutralidade fundamenta os ajustes na renda de acionistas majoritários que, em função de sua posição privilegiada, receberam benefícios extraordinários (comparativamente aos minoritários) e que não foram oferecidos à tributação. Nesta situação, o ajuste fiscal é realizado sobre esses benefícios que são tratados como dividendos ocultos (*constructive dividends*) ou distribuição disfarçada de lucros, não dedutíveis para a companhia afetada, e
- b) durante a I Guerra Mundial, o Reino Unido e os EUA introduziram leis específicas sobre preço de transferência com um enfoque internacional, visando a coibir a evasão fiscal por parte de companhias controladoras que alteravam o lucro de companhias associadas no exterior, mediante sub ou superfaturamento nas transações internacionais.

³ Traduzido literalmente, *arm's length* significa *na extensão do braço*. No entanto, em toda a literatura sobre preço de transferência a expressão está associada à equiparação das condições em que são realizadas as transações entre partes vinculadas, como se estas fossem efetivadas entre partes independentes, em mercados de livre concorrência e, portanto, sem a interferência de vínculos econômicos, societários e de qualquer outra natureza existentes entre partes relacionadas. Neste sentido, a melhor tradução para *arm's length* seria a conotação de que estas transações estivessem sendo conduzidas de forma *neutra*, imparcial, isenta de outras interferências que não as forças de mercado. Dessa forma, o termo neutro passará a ser usado, neste trabalho, como expressão de *arm's length*.

Para fins tributários, aplica-se a mesma definição de preço de transferência utilizada na literatura econômico-financeira, ou seja, o preço de transferência é a *quantia cobrada pelo segmento de uma organização por um produto ou serviço fornecido para outro segmento da mesma organização*⁴ (HAMAEEKERS, 1997, p. 3).

Conforme Tang (1993, p. 65), as transações entre partes relacionadas ocorrem em um contexto distinto daquele definido pelas forças de mercado. Os preços praticados nestas transações podem ser diferentes daqueles que seriam determinados pela livre concorrência, conferindo às empresas vinculadas eventual vantagem tributária em comparação com as que estivessem atuando de forma independente e em mercados de livre concorrência, o que afetaria o posicionamento competitivo local e global das empresas e prejudicaria a renda tributável dos países em que operam.

Assim, a razão mais importante para a adoção do Princípio da Neutralidade na determinação de um *preço de transferência* neutro nas transações entre partes relacionadas é permitir um tratamento tributário equitativo entre as empresas vinculadas e as independentes, eliminando as considerações tributárias das decisões econômicas.

O dicionário legal *Black's (Black's Law Dictionary)* define uma transação neutra (MAISTO, 1992, p. 83) como sendo *uma transação entre partes não relacionadas, cada uma agindo em nome de seus próprios interesses ou a base para a determinação de um valor justo de mercado ou a transação de boa-fé realizada no curso normal dos negócios entre partes com interesses distintos*⁵.

O *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, divulgado pela OECD em 1979 (Relatório da OECD de 1979), por sua vez, define o preço neutro de forma estrita, como segue: *o preço que teria sido praticado entre partes não relacionadas*

⁴ No original: ... *the amount charged by one segment of an organization for a product or service that it supplies to another segment of the same organization* (Horngren, Charles T, e Sundem, Gary L.; *Introduction to Management Accounting*, p. 336; 9th ed.; Prentice Hall International Inc.).

⁵ No original: ... *a transaction negotiated by unrelated parties, each acting in his or her own self interest" or "the basis for a fair market value determination" or "a transaction in good faith in the ordinary course of business by parties with independent interests.*

*envolvidas numa mesma transação, ou transações semelhantes, sob as mesmas condições ou em condições similares, em um mercado competitivo*⁶.

O conceito desenvolvido pela OECD enfatiza a comparabilidade de produtos e serviços, bem como os termos e condições das transações controladas e não controladas, embora essa comparabilidade não deva ser absolutamente rígida, admitindo-se certa flexibilidade no confronto das transações, tomando-se como parâmetros bens ou operações substitutas (MAISTO, 1992, p. 87).

De acordo com o autor citado (p. 84), o Princípio da Neutralidade possui características⁷ baseadas em amplos princípios tributários (comparabilidade e transação) reconhecidos em quase todos os países industrializados, razão pela qual este, inicialmente, foi utilizado em questões tributárias internas com seu posterior desenvolvimento e aplicação nas questões tributárias internacionais, com a generalização da aplicação bem sucedida desse Princípio, repousando na extensão e grau de flexibilidade nas comparações permitidas pelas autoridades fiscais de cada país.

A menção expressa ao Princípio da Neutralidade (TANG, 1997, p. 121) encontra-se no § 1º do Artigo 9º do Modelo de Convenção Tributária da OECD (Convenção esta que é a base dos tratados tributários bilaterais envolvendo países-membros e não-membros da OECD), como segue:

⁶ No original: *... the price which would have been agreed upon between unrelated parties engaged in the same or similar transactions under the same or similar conditions in the open market* (OECD Report, para. 2).

⁷ De acordo com MAISTO (1992, p. 84-85), *a análise transacional reflete o princípio do método direto de determinação da renda tributável visando a tributação direta: isto significa que a renda tributável deve ser baseada no verdadeiro resultado das transações (direito pessoal - private law). Em segundo lugar, o princípio arm's length reconhece que os efeitos legais de um acordo são, geralmente, reconhecidos para fins fiscais (a menos que a transação seja estruturada com fins exclusivamente fiscais, casos nos quais algumas legislações podem prever seu não reconhecimento para fins de tributação direta). Em terceiro lugar, o contribuinte não pode ser sujeito a imposição de obrigações às quais razoavelmente não poderá atender (não se pode requerer que o contribuinte estabeleça o preço de transferência pelo estabelecimento de critérios que este, ou qualquer outro empresário, possa atender). Esta situação ocorre quando, por exemplo, o preço de transferência poderia ser estabelecido ex-post, depois que a venda controlada tenha ocorrido. O preço arm's length deve ser estabelecido com base nos dados e informações disponíveis quando ocorre a transação controlada. Um corolário para este princípio é que a determinação do preço arm's length deveria refletir a determinação de preço que teria sido feita por partes independentes. Se, por exemplo, partes não relacionadas, provavelmente, não forem capazes de estabelecer o preço de uma transação pela alocação do lucro combinado de uma transação, então, tal alocação de lucro não ocorreu em bases arm's length, dentre outras coisas porque o critério não reflete as práticas comerciais normais.*

"... [quando] condições são feitas ou impostas entre ... duas [associadas] empresas nos seus relacionamentos comercial ou financeiro, as quais diferem daquelas que poderiam ser feitas entre parte independentes, então quaisquer lucros que poderiam, mas devido àquelas condições, foram apropriados para uma das empresas, mas, devido a estas razões, não foram apropriados, podem ser incluídos nos lucros daquela empresa e tributados de acordo...."⁸

Por sua vez, a base conceitual do Princípio da Neutralidade é explicitada no Capítulo I do *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (Diretrizes da OECD) de 1995 que, também, proporciona parâmetros para sua aplicação (TANG, 1997, p. 121):

A aplicação do princípio da neutralidade genericamente é baseada numa comparação das condições de uma transação controlada com as condições de transações entre empresas independentes. Para que estas comparações sejam úteis, as características economicamente relevantes das situações que estão sendo comparadas devem ser suficientemente comparáveis (parágrafo 1.15)⁹.

Quando da comparação das condições de uma transação controlada com as transações não controladas, devem ser consideradas as diferenças relevantes entre elas. Também é necessário comparar os atributos das transações ou das empresas que poderiam afetar as condições negociais

⁸ No original: "[When] conditions are made or imposed between ... two [associated] enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly".

⁹ No original: "The application of the arm's-length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent enterprises. In order for such comparisons to be useful, the economically relevant characteristics of the situations being compared must be sufficiently comparable (paragraph 1.15)".

neutras. Devem ser considerados atributos importantes, como as características dos bens e serviços transferidos, as funções desempenhadas pelas partes, os termos contratuais, as circunstâncias econômicas das partes e as estratégias empresariais perseguidas pelas partes¹⁰.

As Diretrizes da OECD de 1995, também, esclarecem e exemplificam os cinco¹¹ aspectos essenciais a serem considerados na determinação da comparabilidade entre transações controladas e não controladas, bem como sugere o exame de aspectos das estratégias empresariais e o uso de informações multianuais para o estabelecimento de um preço (ou intervalo de preço) neutro que possa ser utilizado para avaliar uma transação controlada (TANG, 1997, p. 122).

Assim, a essência do Princípio da Neutralidade é a equiparação dos negócios entre partes relacionadas com aqueles realizados por empresas independentes, ou seja, para fins de tributação, os preços praticados nas transações entre companhias relacionadas devem ser determinados com base nos preços que seriam praticados por empresas independentes em operações semelhantes, em condições similares e de livre concorrência.

A adoção do Princípio da Neutralidade requer que, na medida do possível, as autoridades tributárias e outros órgãos examinem o preço de transações específicas, utilizando preços comparáveis praticados entre partes independentes. Assim, o preço neutro é aquele pelo qual partes não relacionadas poderiam cobrar e aceitar pagar numa transação, ou seja, é o preço que resultaria de uma negociação em condições de mercado entre contribuintes independentes.

¹⁰ No original: "*When comparing the condition in a controlled transaction with those of uncontrolled transactions, material differences between the compared transactions should be taken into account. It is also necessary to compare attributes of the transactions or enterprises that would affect conditions in arm's-length dealings. We need to consider such important attributes as the characteristics of the property or services transferred, the functions performed by the parties, the contractual terms, the economic circumstances of the parties, and the business strategies the parties pursue*".

¹¹ Características do ativo (*characteristics of the property*); análise funcional (*functional analysis*); condições negociais (*contractual terms*); circunstâncias econômicas (*economic circumstances*), e estratégia empresarial (*business strategies*).

Na teoria, o Princípio da Neutralidade sugere que os preços intercompanhias devem ser equivalentes aos resultantes de negociações entre duas partes independentes. No entanto, ao considerarem a implementação prática desse Princípio, Chandler e Plotkin (1995, p. 1) destacam que diversas questões conceituais têm levado o Fisco e contribuintes à incerteza e ao conflito. Parte desta incerteza, é inerente ao próprio conceito de neutralidade, na medida que os preços neutros deveriam eqüivaler àqueles que resultam das negociações entre duas partes independentes. Na prática, porém, os preços resultantes de tais negociações são afetados por uma ampla série de fatores¹², cujos efeitos não podem ser previstos com certeza.

Os autores concluem que, em grande parte, a busca do preço de transferência correto é a procura da *verdade*, com um *v* minúsculo (de verdade relativa), muito mais do que a busca por uma resposta única e sem ambigüidades (*verdade* com *V* maiúsculo, de verdade absoluta). Em outras palavras, destacam que a prática e a teoria econômica demonstram que um padrão neutro pode, na melhor das hipóteses, levar a um intervalo de racionalidade.

Mesmo reconhecendo que possa haver muitos problemas na aplicação do Princípio da Neutralidade como base para determinação do preço de transferência, a *OECD* entende (HAMAEEKERS, 1997, p. 35) que *não há alternativa legítima ou realística para o Princípio da Neutralidade*¹³.

Para permitir a comparabilidade das condições de transações entre partes relacionadas às partes independentes, o Princípio da Neutralidade deve ser aplicado com base em uma análise funcional e na determinação da comparabilidade das transações (aspectos estes abordados em menor profundidade no Relatório de 1979). Assim, qualquer método usado para determinação do preço de transferência neutro deve prever a introdução de ajustes, razoavelmente, exatos para eliminar os

¹² Os autores citam o exemplo de dois clientes que compram carros idênticos, no mesmo dia, do mesmo distribuidor de veículos. Um consumidor paga o preço de tabela, enquanto o outro é capaz de negociar um preço menor, com base em uma cotação obtida de um distribuidor diferente, pelo fato de ser membro de um clube de compras ou por possuir melhores condições de barganha. Embora os dois preços sejam distintos, ambos resultam de uma negociação neutra entre partes independentes.

¹³ No original: *there is no legitimate or realistic alternative to the arm's length principle.*

efeitos de eventuais diferenças entre as transações controladas e as não controladas.

1.4.2. A Evolução dos Sistemas Tributários

Embora seja uma antiga preocupação dos Fiscos, apenas a partir do início do período de 1960, com a expansão das operações das multinacionais nos mercados externos, acompanhada do crescimento das transações entre partes relacionadas os estados-membros da OECD passaram a discutir os parâmetros a serem observados pelos respectivos Fiscos na abordagem de questões relativas ao preço de transferência (BORSTELL, 1997, p. 3-8).

Como um dos principais objetivos era evitar a bitributação, referidos parâmetros foram elaborados de acordo com o artigo 9º dos Modelos de Tratados de Não-Bitributação da OECD de 1963 e 1977, que foram incorporados ao Relatório *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, divulgado pela OECD em 1979 (Relatório da OECD de 1979).

Por quase uma década, o Relatório da OECD de 1979 representou o consenso das nações industrializadas sobre as questões e aspectos que deveriam ser considerados, bem como a descrição dos métodos aceitáveis na determinação do preço de transferência entre as autoridades fiscais, permitindo a celebração de diversos acordos sobre procedimentos mútuos a respeito do assunto.

A partir de 1970 e 1980, verifica-se a penetração de produtos alemães e japoneses no mercado americano, enquanto as empresas americanas haviam transferido a produção de manufaturados para países com menores custos de produção, e os investimentos em pesquisa e desenvolvimento (com maior valor agregado) haviam sido deslocados para países com tributação reduzida (por exemplo, Porto Rico). A conjunção desses fatores, combinada com a recessão no início da década de 1990, deteriorou a base tributária americana, ao mesmo tempo em que os dispêndios do setor público cresciam rápido, fazendo com que o consenso existente sobre o preço de transferência passasse a sofrer abalos.

Os políticos americanos, que relegavam o preço de transferência a um plano secundário, passaram a acusar as multinacionais atuantes nos EUA de serem favorecidas pelas legislações de seus países de origem, gozando de vantagens tributárias em relação às empresas americanas. Por pressões políticas e como forma de aumentar a base tributária, em 1986, as autoridades fiscais americanas introduziram alterações na Seção 482 do *Internal Revenue Code*, seguindo-se diversas alterações da legislação em 1992 (Regulamentações Propostas), 1993 (Regulamentações Temporárias) e 1994 (Regulamentações Finais), quando foram aprovadas as regras atualmente em vigor.

No tocante à evolução das regras americanas, Warner e McCawley mencionam que as Regulamentações Finais de 1994 mantiveram os conceitos (mas, não necessariamente nos detalhes) previstos nas Regulamentações Temporárias de 1993. Estas, por sua vez, substituíram por quase um ano em termos temporais, mas, talvez em anos-luzes, em termos conceituais, as Regulamentações Propostas de 1992. Um dos aspectos (que serão discutidos em detalhes no Capítulo III) de destaque nas Regulamentações Finais de 1994 é a adoção da visão realística para a determinação do preço de transferência, como transcrito¹⁴, a seguir:

As Regulamentações adotaram a visão realística de que não há um único preço de transferência adequado, mas que o preço de transferência reflete claramente o lucro na medida em que ele se encontra dentro de um intervalo de preços neutro¹⁵. Na verdade, isto significa que o verdadeiro padrão para o preço de transferência é um padrão que possa ser economicamente defensável, ao invés de um padrão de precisão (WARNER; McCAWLEY, 2002, p.147).

¹⁴ No original: ... *the regulations adopted the realistic view that there is no single appropriate transfer price, but that a transfer price clearly reflects income so long as it falls within an arm's length range. In effect, this means that the substantive standard for transfer pricing is one of economic defensibility, rather than of precision.*

¹⁵ Dentro das regras americanas, qualquer que seja o método utilizado pelo contribuinte para determinar o preço de transferência, este deverá coletar dados de resultados de transações semelhantes, envolvendo partes não relacionadas o que resulta em uma amostra de resultados que, possivelmente, seriam obtidos pelo contribuinte. Com a observância de determinados parâmetros fixados pela legislação e o auxílio de técnicas estatísticas, determina-se o denominado *intervalo neutro* de resultados de preço de transferência. Se o resultado do contribuinte situar-se dentro desse intervalo, o Fisco não poderá fazer qualquer ajuste ao preço de transferência assim determinado.

Para preencher as lacunas que passaram a existir entre as regras americanas e as dos demais países-membros da OECD, bem como para refletir os desenvolvimentos havidos no comércio internacional, o Comitê para Assuntos Fiscais (AFA) da OECD passou a trabalhar na revisão dos Relatórios de 1979 e 1984. O resultado dos trabalhos do Comitê foi divulgado em partes, sob a forma de *Diretrizes*, intituladas *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*¹⁶ que, embora não tenham força de lei, visam a estabelecer parâmetros para que Fiscos e contribuintes encontrem soluções mutuamente satisfatórias sobre aspectos tributários do preço de transferência.

Dessa forma, a aceleração do processo de globalização da economia, particularmente, nos anos de 1990, com destaque para a formação dos blocos econômicos e a tendência ao livre comércio internacional (HADERLEIN; LEMEIN, 1994, p. 106) fez com que o preço de transferência, uma questão de Imposto de Renda, historicamente, ofuscada pelas barreiras alfandegárias e de controle cambial, se tornasse a questão tributária específica mais importante em termos de comércio internacional da atualidade.

Por outro lado, as alterações introduzidas nas normas americanas (LEVEY; WRAPPE; CHUNG, 1998, p. 379-393) - tornando proibitiva sua não-observância - estariam induzindo as empresas a oferecerem à tributação americana uma parcela da renda superior àquela que seria razoável, em detrimento da arrecadação de outros países. Diante dessa ameaça, países com sistemas tributários e administrações fiscais menos sofisticados correriam o risco de perder parte da receita tributável a que teriam direito, razão pela qual diversos governos passaram a adotar abordagens semelhantes às dos EUA, em termos de penalidades, vigilância e

¹⁶ A Parte I das Diretrizes da OECD foi divulgada em julho de 1995, com cinco Capítulos: O Princípio Arm's Length (Capítulo I), Métodos Tradicionais (Capítulo II), Outros Métodos (Capítulo III), Abordagens Administrativas (Capítulo IV) e Documentação (Capítulo V). A Parte II foi divulgada em março de 1996, versando sobre Direitos Intangíveis (Capítulo VI) e Serviços (Capítulo VII). Um capítulo adicional, sobre Métodos de Custos de Contribuição (Capítulo VIII), foi publicado em agosto de 1997. Em fevereiro de 1998, foram publicados Anexos contendo exemplos práticos e procedimentos para monitorar a implementação das Diretrizes. Em abril de 1998, a OECD divulgou uma minuta para discussão, revisada e atualizada do Capítulo relativo a Instrumentos Financeiros (*The Taxation of Global Trading and Financial Instruments*). Em outubro de 1999, foi divulgado um Anexo sobre a condução de acordos prévios de precificação, dentro do Acordo de Procedimentos Mútuos (*advanced pricing arrangements under the mutual agreement procedure – MAP APAs*). Encontra-se em elaboração o Capítulo referente a Investimentos Permanentes e Baixa Capitalização (*Thin Capitalization*).

fiscalização, o que explica a existência de diversos pontos em comum entre as regras americanas e o modelo da OECD.

1.4.3. O Posicionamento Brasileiro

Até 31/12/96, as operações de preço de transferência estavam sujeitas à legislação sobre Valor Aduaneiro, no âmbito do Imposto de Importação e da Distribuição Disfarçada de Lucros, no campo de incidência do Imposto de Renda, com elevada dose de subjetividade e aplicabilidade restrita quanto às transações internacionais intercompanhias.

Referidas características da legislação então vigente e o grau de competição verificado na economia brasileira a partir da queda das barreiras alfandegárias, privatização de estatais e a crescente presença de multinacionais no mercado brasileiro, por meio de fusões e aquisições de empresas são aspectos que, combinados com a intenção governamental de se alinhar às Diretrizes da OECD, motivaram a introdução da legislação específica que entrou em vigor em 1/1/1997.

Constata-se que as legislações dos países-membros da OECD variam significativamente, sem colidir com a interpretação das Diretrizes daquele organismo. Embora nitidamente inspirada nestas Diretrizes, a sistemática brasileira sobre preço de transferência tem sofrido críticas recorrentes por não se encontrar em conformidade com os padrões preconizados pela OECD.

Os pontos polêmicos da sistemática brasileira, no tocante às transações com bens tangíveis, podem ser sintetizados (KPMG, 2002, p. 55-56), como segue:

Desde sua introdução no Brasil em 1997, as regras de preço de transferência vêm sendo alvo de críticas. Alega-se que as regras impostas muitas das vezes são de difícil implementação, além de confrontarem com os Tratados internacionais firmados pelo Brasil, bem como com as diretrizes da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico). Lembramos que o Brasil não é membro da OECD, não sendo obrigado a seguir suas diretrizes. Os Acordos para Evitar a Bitributação

firmados pelo Brasil seguem a Convenção Modelo da OCDE, a qual, em seu artigo 9, dispõe sobre preços de transferência, mas não incorporam o parágrafo 2º da Convenção-Modelo, o qual prevê mecanismos para se evitar a bitributação econômica da renda que pode ocorrer em virtude da aplicação das regras de preços de transferência por ambos Estados Contratantes. As autoridades fiscais brasileiras já manifestaram seu entendimento (Decisões COSIT 12, de 19.07.00; 20, de 31.10.00; 21 e 06, de 23.11.01) no sentido de não haver conflito entre a norma interna e os Tratados Internacionais e reconhecem que a dupla tributação econômica pode, eventualmente, ocorrer, mas que este problema deve ser resolvido mediante negociação entre os Estados Contratantes no âmbito internacional e não no âmbito da legislação interna. De fato, há alguns pontos, como, por exemplo, a imposição de taxa de juros mínimos ou máximas em operações de empréstimo e as margens fixas (grifo nosso) previstas para a aplicação dos métodos sugeridos pela OCDE (*Resale Minus and Cost Plus*).

Ainda quanto a estas divergências, a PriceWaterhouseCoopers (*International Transfer Pricing 2002*, p. 220) menciona que:

Ao contrário das Diretrizes da OECD, das Regulamentações americanas, bem como das regras sobre preço de transferência introduzidas por seus principais parceiros comerciais da América Latina, tais como o México e Argentina, as regras brasileiras de preço de transferência não adotam o internacionalmente aceito Princípio *Arm's Length*. Pelo contrário, as regras brasileiras de preço de transferência definem tetos máximos de preço como despesas dedutíveis nas transações de importações intercompanhias e pisos mínimos de lucro bruto nas transações de exportações intercompanhias.

A referência a *tetos máximos* e *pisos mínimos* existentes na legislação brasileira, também, é mencionada, com conotação distinta por Stack, Castillo e Leyva (2002, p. 11), como segue:

O termo *abordagem por fórmulas* não implica que o elemento *arm's length* não esteja presente nesta abordagem. De fato, da mesma forma que os regimes que adotam a abordagem *arm's length*, os regimes que usam a abordagem por fórmulas, efetivamente, baseiam-se em comparações *arm's length* entre transações controladas e não controladas. No entanto, ao contrário da abordagem utilizada nos EUA, Argentina, México e Chile (bem como em outros países que empregam a abordagem *arm's length*), os regimes que utilizam a abordagem por fórmulas estão fortemente baseados em margens de lucro permitidas que são deduzidas ou somadas ao resultado das transações independentes comparáveis.

1.5. O Problema

Após quase sete anos de vigência da sistemática brasileira de tributação do preço de transferência das transações internacionais intercompanhias, persistem questionamentos abrangentes e atuais sobre sua aderência ao Princípio da Neutralidade, conforme se faz menção explícita aos percentuais fixos estipulados pela legislação brasileira, aplicáveis às operações de importações e exportações de bens tangíveis entre partes relacionadas.

Por sua vez, as atuais regras americanas afirmam que não existe um único preço neutro, mas que este se encontra dentro de um *intervalo* de preços aceitáveis que se aplicaria *apenas na medida que o contribuinte pudesse demonstrar, com base em referenciais igualmente confiáveis, a defensibilidade econômica dos preços em cada extremo do intervalo* (WARNER; McCAWLEY, 2002, p.147).

Dessa forma, tendo em vista que de uma maneira genérica os métodos brasileiros de determinação do preço neutro são semelhantes aos americanos, questiona-se: **os percentuais fixos estipulados pela legislação brasileira não eqüivaleriam ao intervalo de preços previstos nas regras americanas?**

1.6. Hipóteses

Os percentuais fixos da legislação brasileira equiparam-se ao intervalo neutro das regras americanas e, portanto, não há restrições quanto ao caráter *arm's length* da sistemática brasileira.

- a) O estabelecimento desses percentuais fixos resultou da consideração de uma série de aspectos de comparabilidade contidos nas regras americanas, embora não contemplados em sua totalidade pela sistemática brasileira.
- b) Dentro do Princípio *Arm's Length*, esses percentuais foram uma simplificação introduzida pelo governo brasileiro, para facilitar a fiscalização da sistemática implantada e familiarizar o contribuinte para a adoção do referido intervalo no futuro.

1.7. Delimitações do Estudo

Este trabalho está restrito à ótica *contábil-tributária* das transações de *exportação de bens tangíveis* entre partes relacionadas, particularmente, quanto à aplicação do Princípio da Neutralidade aos métodos brasileiros de tributação do preço de transferência, em confronto com a correspondente metodologia americana, contida nas *Treasury Regulations* §§ 1-482(1) a 1-482(5).

1.8. Objetivos

Pela aplicação das regras americanas a uma situação concreta de empresa brasileira exportadora de bens tangíveis para empresa controlada estabelecida nos EUA, foi determinado o preço de transferência aceitável para o Fisco americano para essas operações de exportação, seguindo-se a determinação do preço de transferência às mesmas transações, dentro da sistemática brasileira de preço de transferência.

Os resultados obtidos foram comparados para que se identificasse se os percentuais fixados pela sistemática brasileira seriam compatíveis com os preconizados pelas regras americanas, ou seja, se os referidos percentuais restringiam ou não à plena aplicação do Princípio da Neutralidade a essas transações.

A preocupação central foi determinar se, mesmo com a estrita observância dos parâmetros estabelecidos pela sistemática brasileira e, valendo-se da faculdade de o contribuinte justificar um preço neutro, sem recorrer aos referidos percentuais, este teria ou não sua carga tributária reduzida, caso fossem utilizadas as regras americanas.

Adicionalmente, foram pesquisados os possíveis impactos adversos quanto à carga tributária brasileira, conforme fosse maior ou menor que a calculada pelos parâmetros americanos.

Outrossim, pretendeu-se determinar se a legislação brasileira é mais favorável ao contribuinte e as distorções que isto possa acarretar, em termos de imposições tributárias conflitantes ou inadequadas ao Princípio da Neutralidade.

1.9. Metodologia

Dado o caráter atual do fenômeno estudado, sua inserção no contexto de vida real e escasso conhecimento acadêmico acumulado sobre o assunto, optou-se pelo método de estudo de caso exploratório, estudos estes que podem ser considerados etapas iniciais para a realização de trabalhos mais estruturados, como os causais e descritivos.

Para a verificação das hipóteses assumidas, o método de estudo de caso individual é justificado por Yin (2001, p. 67) em condições nas quais o caso serve a um propósito revelador, qual seja, a compatibilidade dos percentuais fixos brasileiros e o intervalo neutro preconizado pelas regras americanas.

Outrossim, optou-se por estudo de caso real que permite rememorar resultados experimentais anteriores e a replicação do próprio estudo de caso, em vista da identificação de seus participantes (YIN, 2001, p. 176).

1.10. Estrutura do Trabalho

Esta tese foi estruturada em cinco capítulos, com os respectivos objetos e conteúdos sumariados como segue:

Capítulo I – Introdução

Procurou-se transmitir uma visão geral do trabalho pela caracterização do problema tratado, especificação de seu escopo, objeto, objetivos, metodologia adotada e estrutura da tese.

Capítulo II – Evolução e Síntese da Tributação do Preço de Transferência

Para permitir que o leitor tome contato com a evolução e os aspectos básicos dos métodos de tributação, procedeu-se a uma síntese das Diretrizes da OECD, das sistemáticas americana e brasileira. A brasileira foi abordada em maior profundidade para possibilitar a formação de juízo de valor em relação à metodologia adotada pelos EUA, que foi utilizada na pesquisa.

Capítulo III – As Regras Americanas Comentadas

Visando a adequada compreensão do desenvolvimento da pesquisa, procurou-se fornecer uma análise detalhada da aplicação da metodologia americana de tributação das transações internacionais intercompanhias.

Capítulo IV – O Estudo de Caso

Procedeu-se ao estudo de caso, com sumário do setor de papel e celulose no Brasil, as considerações necessárias para a aplicação da metodologia americana e os cálculos pertinentes.

Capítulo V

Neste capítulo, encontram-se as conclusões da pesquisa e observações para eventuais aperfeiçoamentos da sistemática brasileira.

CAPÍTULO II

EVOLUÇÃO E SÍNTESE DA TRIBUTAÇÃO DO PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

Neste Capítulo, cabe um retrospecto da evolução da tributação do preço de transferência, com as devidas atualizações, particularmente, quanto à sistemática brasileira, para permitir a exposição atualizada das normas brasileiras dentro desse contexto. Na parte final do capítulo, encontra-se sumariada a sistemática brasileira sobre preço de transferência.

2. A Evolução Americana

Para Ogum e Kim (1995, p. 8) a renda gerada pelas empresas americanas no exterior sempre foi tributada pelos EUA, que foi o primeiro país a abordar o preço de transferência em seus aspectos tributários. Embora o assunto tenha sido discutido pelos americanos, há muito tempo, a experiência inicial esteve relacionada a questões tributárias internas, sem o envolvimento de outros países.

Conforme os autores citados, no período correspondente a II Guerra Mundial e final de 1970, as empresas americanas dominaram os investimentos diretos no exterior, a ponto de mais de 50,0% das transações internacionais de bens e serviços serem representadas por operações envolvendo esse país.

No entanto, para os referidos autores, a partir do início dos anos de 1980, a situação inverteu-se e os americanos tornaram-se os maiores receptores de investimentos do exterior, enquanto muitos países alcançavam o mesmo nível de sofisticação no comércio e investimentos internacionais. Para refletir estas mudanças, a legislação básica dos EUA passou por diversas alterações, cujo ritmo acentuou-se nos anos de 1990 .

2.1. Desenvolvimento Histórico

Pelo artigo 45 do *Internal Revenue Code* (*Revenue Act* de 1928), a legislação original americana sobre preço de transferência continha apenas uma sentença, que conferiu elevado grau de liberdade para que o *Internal Revenue Service* evitasse a evasão fiscal ou refletisse nitidamente a renda de cada empresa:

Em qualquer caso de duas ou mais organizações, empresas ou negócios (sejam ou não constituídos, sejam ou não organizados nos EUA, e sejam ou não afiliados) possuídos ou controlados direta ou indiretamente pelos mesmos interessados, o Secretário ou seu delegado podem distribuir, apropriar ou alocar a renda bruta, deduções, créditos ou empréstimos entre tais organizações, comércios ou empresas, se ele determinar que tal distribuição, apropriação ou alocação é necessária para prevenir a evasão fiscal ou para refletir nitidamente a renda destas organizações, comércios ou empresas (TANG, 1993, p. 66)¹⁷.

2.1.1. O Princípio da Neutralidade nos EUA

Em 1935, o governo americano regulamentou o artigo 482 (que sucedeu o artigo 45 do *Internal Revenue Code*), adotando o Princípio da Neutralidade como o padrão fundamental a ser observado nas transações entre partes relacionadas. Como já mencionado, a referida regulamentação foi pouco utilizada no contexto internacional em seus anos iniciais de vigência, em vista do relacionamento ainda incipiente das empresas americanas com o exterior.

¹⁷ No original: *In any case of two or more organizations, trades, or businesses (whether or not incorporated, whether or not organized in the United States, and whether or not affiliated) owned or controlled directly or indirectly by the same interests, the Secretary or his delegate may distribute, apportion, or allocate gross income, deductions, credits, or allowances between or among such organizations, trades or businesses, if he determines that such distribution, apportionment, or allocation is necessary in order to prevent evasion of taxes or clearly to reflect the income of any such organizations, trades, or businesses.*

2.1.2. As Regras de 1968

Para Ogum e Kim (1995, p. 12), na regulamentação do artigo 482, divulgada em 1968, pelo Departamento do Tesouro, o Princípio da Neutralidade foi confirmado como o padrão para a determinação do preço de transferência, bem como foram detalhados métodos distintos para a aplicação desse Princípio nas transações entre partes relacionadas, prevendo-se o emprego de quatro métodos: o dos Preços Independentemente Comparáveis (*Comparable Uncontrolled Price Method*) (CUP), o do Preço de Revenda (*Resale Price Method*) (RPM), o do Custo mais Margem (*Cost Plus Method*) (CPLM) e os denominados *Outros Métodos* (conhecidos como *Quarto Método*).

Os referidos autores consideram que a característica mais importante dessas normas foi a exigência da *estrita observância de uma hierarquia de prioridades na aplicação dos métodos previstos*: nenhum método de preço poderia ser usado a menos que um método precedente fosse rejeitado por ser considerado inadequado.

Conforme os autores citados, dentro dessa hierarquia, que vigorou até 1993, o Método do Preço de Revenda só poderia ser usado se o Método dos Preços Independentemente Comparáveis fosse rejeitado, assim, o Método do Custo mais Margem só seria aplicável se os dois métodos anteriores se revelassem inadequados para estabelecerem um preço de transferência neutro. Desde que os três métodos específicos não pudessem ser aplicados com certa razoabilidade, o contribuinte poderia utilizar o denominado *Quarto Método*¹⁸ para a determinação do preço de transferência.

Assim, os autores concluem que a principal característica da sistemática de determinação do preço de transferência adotada pelo Fisco americano foi a ênfase na *comparabilidade* das transações.

¹⁸ Aparentemente, o denominado *Quarto Método* foi pouco utilizado, em razão do ônus da prova, por

As origens da atual sistemática americana para os preços de transferência estão relacionadas à crença predominante nos anos de 1980 que as multinacionais atuantes nos EUA estipulavam o preço de suas transações de forma arbitrária, em detrimento da renda passível de tributação. Nesse sentido, a ausência de documentação específica que evidenciasse o estabelecimento desses preços, era apontada como o maior entrave para que o Fisco verificasse a aderência dos preços praticados ao Princípio da Neutralidade, razão pela qual o aspecto da documentação é um elemento fundamental para o entendimento da atual abordagem americana para o preço de transferência (RABY, 1992, p. 93).

2.1.3. As Regras de 1986

Adicionalmente, à crença das práticas arbitrárias de fixação de preços por parte das empresas estrangeiras, o governo americano suspeitava que as empresas estivessem utilizando mecanismos de planejamento tributário. Estes estariam envolvendo a transferência de intangíveis (particularmente, inovações das indústrias farmacêutica e eletrônica), desenvolvidos nos EUA por companhias americanas para empresas *offshore*, sob um mesmo interesse comum, localizadas em jurisdições tributárias com alíquotas reduzidas (p. ex., Porto Rico), com o subsequente licenciamento desses intangíveis às mesmas companhias americanas (HAMAEEKERS, 1997, p. 3).

Para coibir essa prática, a Lei da Reforma Fiscal de 1986 acrescentou uma sentença-chave ao artigo 482, versando sobre os intangíveis e conhecida como *provisão super-royalty* (no caso de qualquer transferência de ativos intangíveis, a renda relacionada com tal transferência ou licença deve ser mensurada com a renda atribuível ao intangível)¹⁹.

A *provisão super-royalty* introduziu o padrão de *proporcionalidade com a renda atribuível ao intangível* (*commensurate with income*), que representou a primeira mudança substancial nas regulamentações americanas, conforme

¹⁹ No original: ... *In case of any transfer of property, the income respect to such transfer or license shall be commensurate with the income attributable to the intangible.*

considerava o lucro futuro efetivo para a determinação do preço de uma transação na data do contrato (HAMAEEKERS, 1997, p. 11).

Em outras palavras, o autor citado refere-se que para fins tributários, o preço pactuado poderia ser ajustado se o lucro do transferidor fosse maior que o esperado na época da transação, com o pressuposto implícito que as partes contratantes eram capazes de prever um evento antes que este tivesse ocorrido. O principal argumento contra essa inovação foi que os preços negociados entre partes independentes não seriam recalculados, se o negócio realizado se revelasse mais lucrativo no futuro do que o esperado por uma das partes na época da transação.

2.1.4. O *White Paper*

Como forma de implementar o padrão *commensurate with income*, em 1988, o Departamento do Tesouro e o *IRS* divulgaram um estudo sobre preços intercompanhias denominado "*A Study of Intercompany Pricing (U.S. IRS, 1988)*" ("*Section 482 White Paper*").

Praticamente, o *White Paper* mantinha inalteradas as regulamentações de 1968 para as transações com bens tangíveis, exceto, quanto à prioridade do método RPM sobre o CPLM.

Desse modo, o método CUP deveria ser observado com prioridade e, na impossibilidade de ser utilizado para a determinação do preço de transferência, o próximo método a ser empregado deveria ser o que apresentasse o maior número de informações disponíveis e que demandasse o menor número de ajustes para obtenção de um preço neutro.

2.1.5. As Regras Propostas de 1992

Para operacionalizar a provisão *super-royalty*, vinculada ao padrão *commensurate with income*, em janeiro de 1992, foi divulgada a *regulamentação temporária*, versando basicamente sobre os intangíveis e substituiu de modo parcial as regras vigentes para estes, desde 1968.

De acordo com Hamaekers (1997, p. 12-13), para as transações com bens tangíveis, a regulamentação de 1992 *modificou a prioridade dos métodos e prescreveu um teste* (com base nos lucros), para verificar a neutralidade da transação, *caso não fosse utilizado o método CUP*.

O preço obtido pela aplicação dos métodos RPM e CPLM (e outros) deveria situar-se dentro de um intervalo *de lucros comparáveis (Comparable Profit Interval - CPI)*. Ou seja, um intervalo de lucro obtido para uma empresa controlada, pautada na lucratividade de empresas similares independentes (o referido intervalo poderia ser elaborado baseado em informações de companhias similares ou dados estatísticos setoriais, considerando-se a média dos lucros do exercício em curso, do ano anterior e de seu antecedente).

2.1.6. As Regras Temporárias de 1993

Como decorrência das críticas às regulamentações de 1992, visando a tornar as regras de preço de transferência mais práticas, em janeiro de 1993, o governo americano divulgou as regulamentações temporárias revisadas do artigo 482 (*revised temporary Section 482 regulations*), versando sobre intangíveis, mas, contendo regras revisadas para os bens tangíveis.

Dentre as mudanças introduzidas com as regulamentações temporárias de 1993, destacam-se os *princípios genéricos aplicáveis a qualquer método*, como a *regra do melhor método* e a *análise de comparabilidade*. Adicionalmente, foi prevista a utilização de *métodos baseados nos lucros* para a determinação do preço de transferência para bens tangíveis.

Pela *regra do melhor método*, nenhum método possui prioridade sobre os demais, nem o pressuposto de proporcionar um resultado neutro, ou seja, o preço de transferência de uma transação controlada deveria ser fixado pelo método que, diante dos fatos e circunstâncias, pertinentes à transação²⁰, proporcionasse a medida mais confiável de um resultado neutro, dando-se preferência àqueles baseados em transações não controladas, com elevado grau de comparabilidade.

Na *análise da comparabilidade*, cinco aspectos relevantes deveriam ser considerados: funções, termos contratuais, condições econômicas e o bem ou serviço em si, e a análise de funções (*functional analysis*) que deveria ser enfatizada quando fossem empregados os métodos RPM e o CPLM.

No tocante aos métodos para a determinação do preço de transferência para bens tangíveis, a inovação mais significativa foi a introdução do *método dos lucros comparáveis* (*Comparable Profits Method - CPM*) que se baseia no pressuposto que empresas similares tendem a registrar retornos equivalentes ao longo de um período razoável de tempo. Outra alteração adotada foi a eliminação da obrigatoriedade do contribuinte evidenciar que o preço estipulado para a transação encontrava-se dentro de um *intervalo de lucros comparáveis*.

2.1.7. As Regras Atuais

Na regulamentação final do artigo 482, publicada em julho de 1994, que passou a vigorar a partir do exercício fiscal iniciado em outubro de 1994, foram mantidas e refinadas as linhas gerais das regras anteriores, enfatizando-se a *comparabilidade* (grau de similaridade entre uma transação controlada e uma não controlada) e a *flexibilidade* (nenhum método é previamente considerado como o melhor na determinação de um preço neutro).

²⁰ O melhor método foi definido (OGUM; KIM, 1995, p. 12) como *aquela que proporciona a medida mais precisa de um resultado neutro, dentro dos fatos e circunstâncias de uma transação que esteja sendo examinada* (No original: "the best method is defined as the method that provides the most accurate measure of an arm's length result under the fact and circumstances of the transaction under review") e, na sua escolha devem ser considerados: a) a abrangência e precisão das informações utilizadas na determinação do método, b) o grau de comparabilidade entre as transações controladas e as não controladas e c) o número, magnitude e precisão dos ajustes exigidos para selecionar o método.

Adicionalmente, foram estabelecidos princípios e parâmetros genéricos a serem obrigatoriamente seguidos que implicam *observância de três parâmetros inter-relacionados: o padrão da neutralidade, a regra do melhor método e a análise de comparabilidade*.

Para que o resultado de uma transação controlada seja considerado neutro, o mesmo deve ser consistente com o que seria obtido em circunstâncias similares, em uma negociação semelhante entre partes independentes (TANG, 1997, p. 72).

O *melhor método é redefinido*²¹, como aquele que proporciona a medida mais confiável de um resultado neutro, em vista dos fatos e circunstâncias da atividade empresarial. Para tanto, o grau de comparabilidade (entre transação controlada e não controlada), a qualidade das informações e as premissas empregadas na análise constituem os fatores determinantes na escolha do melhor método.

Na *análise de comparabilidade* das transações, estas não precisam ser idênticas, mas, suficientemente, similares para serem empregadas na comparação, ajustando-se eventuais diferenças significativas existentes entre as mesmas. De maneira geral, a comparabilidade das transações é afetada por cinco fatores: funções, termos contratuais, riscos, condições econômicas e bens ou serviços em si (HAMAEEKERS, 1997, p. 16).

Reconhecendo que existem situações de transações controladas não comparáveis, o *Internal Revenue Service* (IRS) permitiu que as transações não exatamente comparáveis poderiam e deveriam ser usadas em cada um dos métodos, demandando, para tanto, a criação de um *intervalo neutro* (*Arm's Length Range - ALR*).

Por sua vez, a criação de um intervalo neutro demanda a aplicação do método do preço de transferência para mais do que uma transação. Pela comparação com os resultados de companhias similares, podem ser feitos ajustes

²¹ O melhor método é aquele mais confiável, em vista da abrangência e precisão das informações, da realidade das premissas utilizadas e da sensibilidade dos resultados para as deficiências nas informações e premissas empregadas. No original (SHERMAN; McBRIDE, 1995, p. 29): [...] *the "best method" is now that which is most reliable, with consideration given to the completeness and accuracy of the data, the reality of the assumptions used, and the sensitivity of the results to deficiencies in the data and assumptions employed [Reg. 1.482-1(c) (2) (ii)].*

razoáveis para registrar as diferenças materiais entre essas companhias e a transação entre as partes relacionadas (SHERMAN; McBRIDE, 1995, p. 29).

Para melhor visualização das principais mudanças da legislação americana sobre preço de transferência de bens tangíveis entre partes relacionadas, o quadro, a seguir, mostra as alterações introduzidas na metodologia americana no período de vigência das respectivas regulamentações.

Quadro 1 - Sumário da Evolução da Legislação Americana

Variáveis	Regras de 1968	White Paper	Regras propostas de 1992	Regras temporárias de 1993	Regras definitivas de 1994
Prioridade dos Métodos	sim	sim	sim	não	não
Método CUP	sim	sim	sim	sim	sim
Método do Preço de Revenda	sim	sim	sim	sim	sim
Método do Custo mais Margem	sim	sim	sim	sim	sim
Método do Lucro Comparável	não	não	sim ²²	sim	sim
Outros Métodos	sim	sim	sim	sim	sim

Fonte: Adaptado de OGUM; KIM, 1995, p. 11; ROONEY Jr; FORTUNATO, 1994, p. 40; e Regras Definitivas de 1994.

Segundo Haderlein e Lemein (1994, p. 107), do resumo da experiência americana sobre a determinação do preço de transferência, ficam evidenciadas as tentativas de operacionalização do Princípio da Neutralidade, contidas no artigo 45 do *Internal Revenue Code*, de 1939, podendo-se afirmar que:

²² Para intangíveis.

Analiticamente, os desenvolvimentos regulatórios posteriores consistiram na utilização de uma série de conceitos econômicos e negociais utilizados para indicar quais as informações, dados e outras evidências constituem indícios de que a transação foi realizada em condições neutras²³.

2.2. Os Métodos Americanos Atuais

A legislação americana reflete o esforço da incorporação de padrões negociais contemporâneos às Regras de 1968, tornando sua aplicação mais prática e flexível, sobretudo, pela substituição da estrita hierarquia de aplicação dos métodos de precificação pela regra do melhor método.

Para Amaral (1997, p. 12-13), as regras atuais partem da premissa básica de que os preços praticados nas transações entre as partes relacionadas devem ser equivalentes aos de uma transação, igual ou semelhante, realizada nas mesmas condições, entre as partes não relacionadas. Os referidos preços devem incorporar um retorno razoável para as atividades, riscos e obrigações assumidos pelas partes.

Dessa forma, o *conceito-chave* para a determinação do preço de transferência é a *comparabilidade* dos resultados da transação controlada, com os obtidos por partes independentes em condições comparáveis.

O processo de determinação do preço de transferência, geralmente, inicia-se com a *análise funcional* (*functional analysis*) das funções desempenhadas pelo contribuinte, em conjunto com os riscos e obrigações assumidos na transação com a parte relacionada, ou seja, a análise funcional determina a base para a caracterização das transações controladas e o nível de comparabilidade dessas transações com as realizadas entre as partes não relacionadas.

²³ No original: *Analytically, what has followed, in terms of regulatory developments, is a series of business and economic concepts that serve to indicate what information, data, and other evidence are indicative of de fact that a transaction has occurred at "arm's length."*

Os cinco métodos previstos para a determinação do preço de transferência de bens tangíveis entre partes relacionadas devem ser aplicados em conformidade com a regra do melhor método, a análise comparativa e o intervalo neutro. Em sua essência, os mencionados aspectos refletem o esforço para estabelecer um preço aproximado que seria praticado em uma transação neutra, comparável à realizada entre as partes independentes.

Nas regras atuais, todos os métodos apresentam o mesmo *status* e validade, mas, os preços de transferência devem ser determinados pelo método que proporcione a medida mais confiável de um resultado neutro.

Assim, a preocupação básica do Fisco americano é com a aderência ao Princípio da Neutralidade, por meio da regra do melhor método e, em segundo lugar, com os procedimentos e métodos utilizados pelo contribuinte para determinar o preço de transferência. Portanto, pode-se afirmar que os objetivos das regras americanas são duplos (ATKINSON; TYRRAL, 1997, p. 32-34):

- a) busca de uma metodologia confiável e precisa, por meio da regra do melhor método, e
- b) exigência de documentação específica obrigatória, como forma de assegurar a observância das regras.

Em termos práticos, os contribuintes devem certificar-se, com provas documentais de que todos os métodos possíveis foram testados, antes da opção pelo que considera o melhor, ou seja, aquele que apresenta o resultado mais preciso e confiável nas transações intercompanhias.

A aparente flexibilidade das regras americanas para a escolha do melhor método encontra respaldo no denominado *intervalo neutro*. Para Raby (1992, p. 95), o referido intervalo é obtido, com base nos resultados de duas ou mais transações comparáveis, realizadas entre partes independentes, podendo ser elaborado com base em mais de um método de precificação, com a utilização

opcional de tratamento estatístico para refinar a confiabilidade do intervalo da análise.

As regras americanas, também, permitem comparações de resultados das transações controladas e não controladas, apoiadas em uma média multianual de resultados, facultando-se ao contribuinte a opção de ajustar o resultado obtido para suas transações no intervalo calculado com base nas informações daquele ano, caso o mesmo não se encontre dentro do intervalo elaborado com dados multianuais.

A seguir, encontram-se resumidas as características gerais dos métodos de determinação de preços de transferência previstos na atual legislação americana.

2.2.1. Método dos Preços Independentemente Comparáveis (*Comparable Uncontrolled Price*) - CUP

A preocupação fundamental do método CUP está na comparação dos produtos transferidos em condições semelhantes, sendo considerado como o indicador mais confiável de que a transação entre as partes relacionadas foi realizada em condições neutras. Como pressupõe a comparação com uma transação efetiva feita entre as partes independentes, com um produto igual ou semelhante, dentro de condições similares, o método é o preferido²⁴ para a obtenção dos preços de transferência, desde que seja a medida mais confiável de um preço neutro.

De acordo com Sherman e McBride (1995, p. 30), na fase anterior à atual regulamentação, o método CUP só poderia ser utilizado se as diferenças entre as transações controladas e as não controladas, objetos de comparação, fossem imateriais. Atualmente, o método CUP também pode ser empregado em situações

²⁴ A referida preferência pode ser creditada à objetividade da precificação, baseada em transações efetivas realizadas entre partes independentes e, portanto, isentas do ponto de vista dos participantes de uma transação controlada.

onde existam mais do que pequenas diferenças, ajustando-se àquelas que apresentem um efeito, razoavelmente, verificável no preço de transferência²⁵.

Para determinados setores da economia as informações sobre negócios realizados em Bolsa, ou cotações veiculadas publicamente, podem proporcionar a evidência necessária para que o CUP seja empregado como o melhor, embora ajustes possam ser essenciais para refletir diferenças (HAMAEEKERS, 1997, p. 20)²⁶.

2.2.2. Método do Preço de Revenda (*Resale Price Method*) - RPM

Ao contrário do CUP, que enfatiza a comparação do produto, o método RPM prioriza a comparabilidade ou similaridade das funções desempenhadas pelos revendedores controlados, também, está sujeito às regras genéricas do melhor método, comparabilidade e intervalo neutro.

O método RPM é baseado na comparação de margens brutas praticadas nas atividades de comercialização de partes controladas e não controladas.

É considerado mais apropriado às transações com bens tangíveis em que não existem vendas não controladas comparáveis e, quando o varejista ou revendedor não acrescenta valor substancial ao produto comercializado (por alterações de suas características físicas ou pela associação de seus intangíveis, a exemplo de uma marca comercial), limitando-se às atividades de acondicionamento ou modificações imateriais ao produto original.

Nessas condições, as análises de margens brutas podem proporcionar parâmetros válidos para determinar qual margem de lucro seria praticada por um fornecedor de produtos ou serviços em uma transação não controlada.

²⁵ No entanto, pela regra do melhor método, cada ajuste introduzido na comparabilidade diminui a confiabilidade do resultado a ser obtido, reduzindo, também, a aceitabilidade do CUP como melhor método.

²⁶ Os ajustes para as diferenças podem ser relevantes quando se considera a qualidade do produto, termos contratuais, mercado atacadista ou varejista, mercado geográfico, época da transação, intangíveis envolvidos, risco de moeda estrangeira e alternativas disponíveis para comprador e vendedor.

O ponto de partida para a obtenção do preço neutro é a quantia cobrada por um revendedor controlado pela venda de um produto para uma parte independente. Desse preço, subtrai-se uma margem de lucro apropriada (calculada com base na transação comparável independente) do preço de revenda cobrado de terceiros pela parte relacionada, de forma que o lucro bruto represente o valor das funções desempenhadas pelo revendedor, inclusive, um lucro operacional pelo investimento de capital e riscos assumidos (HAMAEEKERS, 1997, p. 20).

2.2.3. Método do Custo mais Margem (*Cost Plus Margin Method*) - CPLM

De maneira similar ao método RPM, o CPLM, também, prioriza o conceito de funções desempenhadas (ao invés do produto) e utiliza margens brutas para mensurar as atividades de produção.

O procedimento de cálculo do preço neutro no método CPLM é o inverso do RPM, ou seja, o preço neutro é calculado pela adição de um sobre-preço (*mark-up*) adequado ao custo de produção do fabricante controlado, porcentual esse obtido a partir do lucro bruto verificado em transações comparáveis feitas entre partes independentes.

Geralmente, esse método é empregado nas atividades de produção, montagem e fabricação de peças, componentes e produtos pelas subsidiárias para sua matriz ou para outras partes relacionadas. Ao método, também, aplicam-se as previsões do melhor método, análise de comparabilidade e intervalo neutro.

2.2.4. Métodos Baseados no Lucro

A introdução de métodos baseados no *lucro operacional* para a determinação do preço neutro foi a alternativa encontrada pelo Fisco americano para suprir a inexistência de transações ou margens comparáveis que inviabilizassem a utilização dos métodos RPM e CPLM.

Os métodos baseados nos lucros usam o lucro gerado por *operações específicas* entre empresas relacionadas para determinação de um preço neutro e podem ser aplicados tanto nas transações com bens tangíveis como intangíveis. As regras americanas contemplam dois métodos principais com base nos lucros: o dos lucros comparáveis (*Comparable Profits Method - CPM*) e o dos lucros desdobrados (*Profit Split Method - PSM*).

Como principal diferença entre eles, observa-se que o método dos lucros comparáveis (CPM) pode ser aplicado para qualquer das partes de uma transação controlada, enquanto o dos lucros desdobrados (PSM) demanda informações de todas as partes relacionadas de uma transação controlada e pressupõe a propriedade de intangíveis valiosos e exclusivos (como o objeto desta tese está limitado aos bens tangíveis, o método PSM não foi abordado).

2.2.4.1. Método dos Lucros Comparáveis (*Comparable Profits Method - CPM*)

O método CPM avalia se a quantia cobrada em uma transação controlada é neutra, pela comparação de medidas objetivas de lucratividade, denominadas *indicadores do nível de lucros (profit level indicators-PLIs)*, observadas em informações externas de transações semelhantes realizadas entre partes independentes.

Os referidos indicadores relacionam os lucros gerados com os custos incorridos ou recursos empregados²⁷ que são calculados para um certo período de tempo²⁸, para um universo de empresas de um mesmo setor de atividades, desempenhando funções semelhantes e expostas a riscos similares aos da parte controlada.

²⁷ p. ex.: taxa de retorno sobre o capital empregado, margem operacional, lucro operacional/ativos

A média desses indicadores é considerada como uma medida razoável, de retornos gerados por transações não controladas semelhantes, que são aplicados aos dados financeiros de uma das partes relacionadas, denominada *parte testada* (*tested party*) que permite uma apropriação entre as partes relacionadas do lucro obtido na transação em que estiveram envolvidas.

Os indicadores do nível de lucros devem ser aplicados somente às transações com as partes relacionadas à parte testada, o que demanda a geração de demonstrações de resultados por segmento das transações abrangidas (ou às linhas de produtos, conforme o caso).

Dessa forma, o preço neutro para uma transação controlada corresponderia ao lucro operacional que a parte relacionada teria gerado nas transações intercompanhias, caso seu indicador de nível de lucros fosse semelhante ao da média do lucro operacional comparável de transações realizadas entre partes não relacionadas.

2.2.5. Métodos Não Especificados (*Unspecified Methods*)

As Regulamentações de 1994 continuaram permitindo que o preço neutro fosse determinado com base em qualquer outro método não especificado na legislação, desde que observada a regra do melhor método, a análise de comparabilidade e o intervalo neutro. Um exemplo de um método não especificado seria o uso de uma oferta de boa-fé (*bona fide offer*) de uma parte independente, para estabelecer o preço de transferência para a parte controlada (SHERMAN; McBRIDE, 1995, p. 31).

2.3 A Postura da *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD)

Com o crescimento das multinacionais e do comércio internacional entre empresas de um mesmo grupo econômico, desde a década de 1960, os estados-membros da OECD discutiam o estabelecimento de parâmetros que deveriam

orientar as respectivas autoridades fiscais na abordagem de questões relacionadas ao preço de transferência, visando a resguardar seus interesses tributários e evitar a dupla tributação para as empresas.

A estrutura multilateral da OECD e seu objetivo de *buscar um consenso sobre princípios de tributação internacional e princípios sobre preço de transferência, de forma a evitar respostas unilaterais para questões multilaterais*²⁹, foram os fatores que fizeram com que este organismo fosse escolhido para desenvolver referidos parâmetros, apresentados no Relatório intitulado *Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (Relatório de 1979) (TANG, 1997, p. 116).

2.3.1. O Relatório de 1979

A Regulamentação americana de 1968, detalhando os tipos específicos de transações intercompanhias, influenciou nas discussões da OECD sobre preço de transferência na década de 1970. Ao contrário da postura americana, a preocupação básica do Relatório de 1979 foi *estabelecer, conforme o possível, as considerações a serem levadas em conta e descrever, onde possível, as práticas genericamente aceitas na determinação do preço de transferência para fins tributários*³⁰ (TANG, 1997, p. 116).

Dentro desse objetivo, o Relatório de 1979 não estabeleceu um padrão detalhado sobre preço de transferência³¹, tendo adotado como princípios orientadores:

- a) o Princípio da Neutralidade, para fins tributários, com sua primazia sobre qualquer outro critério, como sendo a abordagem apropriada a ser usada na determinação do valor dos bens e serviços transacionados entre partes relacionadas;

²⁹ No original: *...to build a consensus on international taxation principles and transfer pricing guidelines so as to avoid unilateral responses to these international and multilateral problems.*

³⁰ No original: *...to set out as far as possible the considerations to be taken into account and to describe, where possible, generally agreed practices in determining transfer pricing for tax purposes.*

³¹ O Relatório também discute, com algum detalhe, o preço de transferência para bens (capítulo II), tecnologia e marcas registradas (capítulo III), serviços (Capítulo IV) e empréstimos (capítulo V).

- b) a tributação da entidade isoladamente;
- c) o reconhecimento de uma transação concreta (com eventuais ajustes para a obtenção do preço neutro), e
- d) a preferência pelo método CUP na determinação do preço neutro.

O Relatório de 1979 faz menção explícita ao CUP como o método mais apropriado para o estabelecimento de preços neutros, embora reconhecesse que, em algumas situações, sua aplicação tornava-se inviável, particularmente, quando não existissem evidências que permitissem sua utilização (pela impraticabilidade de sua obtenção) ou pelo fato das transações com partes relacionadas não serem comparáveis (quando as transações envolvessem produtos semi-acabados, intangíveis ou em setores econômicos, em que as empresas do grupo atuassem em condições de monopólio) (MAISTO, 1992, p. 75).

Nas situações em que a aplicação do método CUP fosse considerado inviável, deveria ser dada preferência a outros dois métodos básicos, o RPM e o CPLM, para a fixação do preço neutro.

O método RPM considera o preço pelo qual um produto foi comprado de um vendedor relacionado por um comprador independente, deduzindo-se um sobrepreço (*mark-up*) adequado que representaria a quantia líquida que cobriria os custos do revendedor e proporcionar-lhe-ia um lucro. O método CPLM, por sua vez, utiliza o custo do fornecedor, acrescido de uma margem de lucro apropriada.

De maneira geral, os métodos recomendados pelo Relatório de 1979 eram muito semelhantes aos previstos na regulamentação americana, embora sem uma ordem de prioridade para sua aplicação.

Havia uma preferência pela adoção dos métodos tradicionais baseados em transações - CUP, RPM e CPLM -, embora outros métodos pudessem ser utilizados (mas apenas como uma indicação para investigações adicionais, dupla verificação ou em negociações bilaterais entre países), exceto os baseados em apropriações globais ou em fórmulas (*global formulary apportionment methods*).

2.3.2. O Relatório de 1984

O Relatório *Preço de Transferência e Empresas Multinacionais: Três Questões Tributárias (Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues)* pode ser considerado como uma interpretação prática do Relatório de 1979 e abrangeu três tópicos: o acordo de procedimentos mútuos; o preço de transferência no setor bancário e a alocação de custos centralizados.

2.4. O Relatório de 1995 (*As Diretrizes da OECD*)

As alterações na legislação americana³², ocorridas entre 1986 e 1994, acabaram por abalar o consenso internacional quanto às recomendações contidas no Relatório de 1979 no tocante aos princípios e métodos de preços de transferência a serem observados entre as autoridades fiscais dos países industrializados.

Os referidos países concordavam com a adequação das receitas tributárias de cada país, decorrente de transações entre partes relacionadas, que deveriam ser avaliadas com base no preço de transferência de cada transação específica, que deveriam ser determinadas pela aplicação de um dos três métodos transacionais básicos - CUP, RPM e CPLM.

Para incorporar a evolução do comércio internacional decorrente do processo de globalização e cobrir as diferenças de entendimentos que passaram a existir, após a divulgação do *White Paper*, desde 1992, o Comitê para Assuntos Fiscais (*Committee of Fiscal Affairs*) da OECD passou a atualizar e consolidar os Relatórios de 1979 e 1984.

³² A reforma tributária americana de 1986 e o *White Paper*, de 1988, introduziram novos conceitos de preço de transferência, tais como a cláusula *super-royalty* ou o método neutro básico de retorno (BALRM), considerados como abordagens unitárias de tributação e que se revelaram extremamente controversos.

Esse trabalho resultou no Relatório *Diretrizes sobre Preço de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Tributárias (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations)*, divulgado em capítulos, versando sobre os diversos aspectos do preço de transferência, entre julho de 1995 e outubro de 1997, ratificando a prevalência dos dois princípios orientadores já constantes em seu Relatório de 1979, o Princípio da Neutralidade e a abordagem da entidade isoladamente.

Dentre as principais inovações introduzidas pelas Diretrizes de 1995, destacam-se:

- a) a ampliação do enfoque sobre as características individuais dos produtos, das transações e das companhias;
- b) a ênfase na comparabilidade (abordada em menor profundidade no Relatório de 1979) para a determinação do preço neutro;
- c) introdução do intervalo de preços neutros;
- d) uso da análise funcional para o estabelecimento da comparabilidade, e
- e) inclusão do método da margem de lucro líquido das transações (*Transactional Net Margin Profit Method - TNMM*), dentre os outros métodos³³ aceitáveis para a determinação do preço de transferência neutro (DODSWORTH; HOBSTER, 1996, p. 118).

2.5. A Metodologia Atual da OECD

As Diretrizes de 1995 da OECD revisaram, complementaram e consolidaram os Relatórios de 1979 e 1984, com a introdução de uma série de definições que refinaram o enfoque sobre o preço de transferência (mas acabaram por prejudicar a nitidez das distinções constantes nos Relatórios anteriores, particularmente, quanto à natureza dos métodos de determinação do preço de transferência).

³³ Métodos de utilização alternativa, aplicáveis quando não for possível utilizar nenhum dos métodos tradicionais baseados em transações.

Assim, estas Diretrizes classificam as metodologias de fixação do preço de transferência em três categorias básicas:

- a) métodos tradicionais transacionais (baseados em transações);
- b) métodos dos lucros transacionais, e
- c) métodos de apropriação global por fórmulas (nitidamente rejeitados pela OECD).

As Diretrizes da OECD consideram todos os métodos como sendo transacionais, embora façam uma distinção entre os métodos tradicionais baseados em transações (CUP, RPM e CPLM) e os baseados no lucro operacional (PSM e TNMM) que analisam os lucros provenientes de transações, nas quais participam uma ou mais empresas vinculadas a um mesmo grupo econômico.

Nas Diretrizes da OECD, há *preferência* pela utilização do método CUP, quando for possível identificar transações independentemente comparáveis. Não havendo esta possibilidade, podem ser usados os métodos RPM e CPLM.

Por sua vez, os métodos baseados nos lucros podem ser adotados se os métodos tradicionais apoiados em transações não puderem ser confiáveis nem aplicados isolados ou nem aplicados de qualquer forma.

Os métodos de determinação do preço de transferência são detalhados nos Capítulos II (métodos tradicionais baseados em transações, CUP, RPM e CPLM) e III (métodos pautados nos lucros das transações, e o método de apropriação global por fórmula) das Diretrizes, com suas características básicas resumidas nos tópicos seguintes.

Adicionalmente, as Diretrizes da OECD introduziram a previsão de um *intervalo neutro* na determinação do preço de transferência que considera como confiáveis os resultados da aplicação do método mais apropriado ou, alternativamente, pelo uso de um método neutro que resulte em um intervalo de resultados (decorrente das possíveis aproximações das condições entre empresas

independentes, ou pelos preços praticados por estas empresas não serem exatamente os mesmos).

Assim, a utilização de dois métodos neutros com o mesmo grau de comparabilidade poderá resultar em dois intervalos neutros que poderão ser usados separadamente. A faixa de preços decorrente da sobreposição desses intervalos corresponderia a um conjunto de preços neutros confiáveis e qualquer preço desse intervalo atenderia ao Princípio da Neutralidade e, teoricamente³⁴, o contribuinte poderia questionar as autoridades tributárias por eventuais ajustes ao preço, assim, encontrados na hipótese de imposição de ajustes ao preço calculado.

2.5.1. Os Métodos Tradicionais

Os métodos tradicionais preconizados pela OECD não apresentam diferenças significativas em relação à atual metodologia americana, atentando-se para o fato de que as Diretrizes de 1995 enfatizaram o parâmetro comparabilidade, aplicável a todos os métodos, tradicionais ou não, particularmente, quanto às características dos bens ou serviços transferidos; funções desempenhadas pelas partes (inclusive ativos utilizados e riscos assumidos); condições contratuais; circunstâncias econômicas (p. ex: tamanho do mercado, posição competitiva relativa das partes, atuação no atacado ou no varejo, custos de produção, poder aquisitivo do consumidor, regulamentação governamental); e estratégias comerciais perseguidas pelas partes (HAMAEEKERS, 1997, p. 38).

Para que uma transação controlada seja considerada comparável a uma independente, é necessário que sejam atendidas, pelo menos, uma das seguintes condições: inexistência de diferenças entre as transações de partes relacionadas e as de livre mercado que possam afetar materialmente o preço (ou a margem); ou que ajustes, razoavelmente, precisos possam ser feitos para eliminar essas diferenças.

³⁴ A opinião predominante (BORSTELL, 1997, p. 5) na literatura jurídica é a de que as Diretrizes da OECD não podem ser impostas a nenhuma autoridade fiscal e, conseqüentemente, não podem ser utilizadas em demandas judiciais.

Assim, tanto nas regras americanas como nas Diretrizes da OECD, a preocupação básica é com a comparabilidade do produto no método CUP, e a comparabilidade de funções nos métodos RPM e CPLM, ajustando-se as diferenças materiais existentes entre as transações controladas e não controladas.

2.5.1.1. O Método CUP

O método CUP compara uma transação entre partes relacionadas a uma transação, similar realizada entre partes independentes. É considerado como a forma mais direta e confiável de determinação do preço neutro e, nas situações, em que for possível encontrar uma transação não controlada comparável, ele terá preferência sobre todos os outros métodos.

No método CUP, os preços devem ser baseados nos preços praticados para produtos comparáveis e em condições negociais semelhantes aos de transações realizadas entre partes não relacionadas (admitindo-se pequenas diferenças entre as mesmas que possam ser, razoavelmente, verificáveis).

Caso não possam ser introduzidos ajustes, razoavelmente, precisos que permitam a comparabilidade das transações, o contribuinte poderá utilizar outros métodos menos diretos para a determinação do preço de transferência ou substituir o CUP por esses métodos.

Embora as Diretrizes da OECD não estabeleçam uma hierarquia formal de aplicação dos métodos de determinação do preço de transferência, existe uma lacuna quanto a possibilidade de as autoridades tributárias estarem ou não autorizadas a procederem ajustes, baseadas no método CUP.

A referida lacuna ocorre nos casos em que os métodos RPM ou o CPLM tenham sido aplicados de forma correta e consistente, pois a única previsão das Diretrizes da OECD, neste sentido, é a autoridade tributária não introduzir ajustes se a diferença no resultado obtido pelo contribuinte for imaterial (HAMAEEKERS, 1997, p. 43).

2.5.1.2. O Método RPM

A forma de determinação do preço de transferência e as situações em que este método pode ser usado são semelhantes às previstas na legislação americana e, da mesma forma, as diferenças nos produtos são menos significativas para fins de comparabilidade do que as funções desempenhadas. Quando todos os aspectos de uma transação (exceto o produto) são comparáveis, o método RPM pode proporcionar um resultado mais confiável que o CUP.

2.5.1.3. O Método CPLM

O método CPLM é, particularmente, útil nas transações de produtos em diversos estágios de fabricação entre partes relacionadas ou fornecimento de insumos, ou serviços a longo prazo.

O preço de transferência é determinado pelo acréscimo de uma margem de lucro razoável para remunerar o fornecedor pelos custos incorridos e proporcionar um retorno pelos riscos assumidos e funções desempenhadas. Os mesmos comentários sobre comparabilidade relativos ao método RPM são válidos para o CPLM.

2.5.2. Métodos Baseados no Lucro da Transação

A despeito da manifesta preferência da OECD pelos métodos tradicionais para determinação do preço de transferência neutro, as Diretrizes de 1995 mencionam que outros métodos (inclusive os de desdobramento do lucro) podem ser aplicados quando não for possível utilizar nenhum dos métodos tradicionais.

Para a OECD, os métodos baseados no lucro são aceitos em casos excepcionais, pois, raramente as empresas incluem o lucro a ser obtido como uma condição negocial. Em hipótese alguma estes métodos podem resultar na imposição de tributação adicional às empresas que, pela sua aplicação, obtenham lucros menores que a média do segmento ou da indústria (e vice-versa).

Em outros termos, a OECD preconiza que o uso de métodos baseados nos lucros transacionais deve atender a dois quesitos básicos (TANG, 1997, p. 124):

- I) os lucros originados de transações específicas, realizadas entre partes relacionadas, devem ser comparáveis aos das transações semelhantes executadas por partes independentes, e
- II) os lucros calculados por esses métodos não podem resultar em super ou subtributação para os contribuintes, em função dos desvios desse lucro em relação à média da amostra utilizada para comparação.

Existem duas abordagens básicas dentro do método de desdobramento do lucro (TANG, 1997, p. 125), que não são exaustivas nem mutuamente exclusivas: a da análise da contribuição e a da análise residual.

Na abordagem da *análise da contribuição*, o lucro combinado obtido pelas partes relacionadas seria dividido entre elas com base no valor relativo das funções desempenhadas pelas partes e, adicionalmente, seriam levadas em consideração as informações do mercado externo para evidenciar como se processaria a repartição desse lucro se o mesmo fosse auferido por partes independentes.

Na abordagem da *análise residual*, o lucro obtido seria apropriado em duas fases: inicialmente, cada parte relacionada seria recompensada por um retorno básico, compatível com as transações desenvolvidas. Numa segunda etapa, o lucro (ou perda) residual seria apropriado entre as partes relacionadas baseado na análise dos fatos e circunstâncias que indicassem a forma pela qual o resíduo seria repartido entre as partes não relacionadas.

2.5.2.1. O Método do Lucro Desdobrado (*Profit Split Method*) - PSM

As Diretrizes da OECD mencionam que o método PSM pode ser aplicado nos casos de transações com elevado grau de inter-relacionamento, para as quais não existam comparações confiáveis. A partir da identificação do lucro a ser desdobrado, o mesmo é alocado entre as empresas participantes das transações com base em critérios economicamente justificáveis que permitam a distribuição eqüitativa desse lucro, conforme as funções desempenhadas pelas partes relacionadas.

2.5.2.2. O Método da Margem Líquida das Transações (*Transactional Net Margin Method* - TNMM)

Conforme Hamaekers (1997, p. 46), o método TNMM substituiu o CPM³⁵ que constava das minutas para discussão das Diretrizes da OECD, tendo sido inserida a palavra *transacional* (*transactional*) em sua definição, enquanto os termos *margem de lucro líquido* (*net profit margin*) substituíram *nível de lucros* (*the level of profits*), aparentemente, por razões políticas³⁶.

O método CPM da regulamentação final americana de 1994 é baseado no nível de lucratividade de contribuintes independentes, envolvidos em transações similares, em condições semelhantes, que pode ser interpretado com o mesmo significado da *margem de lucro líquido em relação ao custo, vendas ou ativos* do método TNMM.

³⁵ Da forma como foi proposto nas minutas das regulamentações da IRS de 1992 (para bens intangíveis, e nas regulamentações temporárias de 1993), o *Comparable Profit Method* - CPM deu origem a dois problemas principais: o CPM poderia ser calculado pela taxa média de retorno da indústria, e o mesmo poderia ser aplicado, tomando-se a taxa global de retorno para um empreendimento como um todo (ao invés da taxa específica da transação ou grupo de transações). Na versão da regulamentação da IRS, de 1994, estas preocupações foram eliminadas, pois o atual enfoque está nas transações específicas e para um grupo restrito de atividades empresariais identificáveis (e não a todas as atividades negociais de uma determinada entidade), ou seja, é baseado no nível de lucratividade de contribuintes não controlados, envolvidos em transações semelhantes.

³⁶ Muitos países-membros da OECD, particularmente, Suíça e Alemanha, posicionaram-se contra os métodos baseados nos lucros, provavelmente, em vista das previsões sobre os métodos CPI e CPM (aplicáveis aos intangíveis) constantes das regulamentações propostas de 1992 e das temporárias de 1993 da IRS que podiam ser baseados em dados estatísticos dos setores industriais a que se referiam.

Assim, ao renomear o método para TNMM, fica claro que o entendimento da OECD sobre o mesmo é idêntico à versão do CPM das regras americanas de 1994.

Segundo Dodswort e Hobster (1996, p. 118), o método TNMM:

Examina a margem de lucro líquido em relação a uma determinada base (p. ex., custos, vendas, ativos) que o contribuinte obtém numa transação controlada. Dessa forma, o TNMM funciona de maneira semelhante aos métodos RPM e CPLM. Essa similaridade implica que, para ser adequadamente aplicado, o TNMM deve ser empregado de forma consistente com as dos métodos RPM e CPLM³⁷.

Pela definição do método TNMM, depreende-se que sua base conceitual é semelhante à dos métodos RPM e CPLM com a margem de lucro sendo, idealmente, estabelecida a partir da margem líquida que a empresa obteria em transações comparáveis, realizadas com empresas não relacionadas (após uma análise funcional da empresa controlada e das independentes, para determinar o grau de comparabilidade destas), podendo-se utilizar, ainda, apenas a margem líquida de uma empresa independente como ponto de partida para a determinação do preço de transferência.

³⁷ No original: *The TNMM examines the profit margin relative to an appropriate base (e.g., costs, sales, assets) that a taxpayer realises from a controlled transaction ... Thus a TNMM operates in a manner similar to the cost plus and the resale price methods. This similarity means that in order to be applied reliably, the TNMM method must be applied in a manner consistent with the manner in which the resale price or cost plus method is applied.*

2.5.3. Apropriação Global dos Lucros (*Global Formulary Apportionment*)

Reafirmando o posicionamento adotado no Relatório de 1979, as Diretrizes da OECD *rejeitam* expressamente a utilização dos métodos de *apropriação global dos lucros* tanto na teoria como na prática (HAMAEEKERS, 1997, p. 35).

Os métodos de apropriação do lucro global por fórmulas preconizam o rateio do lucro consolidado de um grupo multinacional, entre as empresas relacionadas, em diferentes países, com base em uma fórmula previamente determinada, utilizando-se parâmetros como a receita ou salários pagos em determinada jurisdição e, conseqüentemente, ignorando o valor agregado individual das partes relacionadas para o lucro global.

Dentre os argumentos contrários à adoção desses métodos, a OECD sustenta que:

Quaisquer fórmulas predeterminadas são arbitrárias e poderiam ignorar as condições de mercado, as circunstâncias específicas das empresas individuais e a própria alocação gerencial dos recursos e, portanto, inconsistentes com o relacionamento entre fatos e circunstâncias específicas que cercam as transações ...³⁸ (TANG, 1997, p. 127).

2.6. Comparação dos Métodos Americanos com os da OECD

De uma maneira geral, as regras americanas e as disposições das Diretrizes da OECD sobre preço de transferência são compatíveis entre si, embora existam diferenças de ênfase na abordagem do assunto.

³⁸ No original: *Any predetermined formulae are arbitrary and would ignore market conditions, the particular circumstances of the individual enterprises, and management's own allocation of resources and thus produce an allocation of profits that may bear no sound relationship to the specific facts and circumstances surrounding the transaction.*

Como já mencionado, a legislação americana foi elaborada com duplo objetivo: buscar uma abordagem precisa e confiável para o preço de transferência, pela regra do melhor método e assegurar a observância das regras, mediante prova documental extensiva e específica (e a previsão de severas penalidades) (ATKINSON; TYRRAL, 1997, p. 32-34).

As Diretrizes da OECD, em função de sua própria estrutura multilateral, visam ao estabelecimento de um consenso sobre princípios da tributação internacional do preço de transferência, com o estabelecimento de parâmetros, sem força de lei, para orientar as autoridades tributárias na defesa de seus interesses e no relacionamento com as empresas, evitando a dupla tributação.

Como consequência dos enfoques adotados, existem diferenças entre as regras americanas e o modelo da OECD, particularmente, quanto à:

- a) flexibilidade da interpretação americana do Princípio da Neutralidade (e, conseqüentemente, no cálculo do preço neutro);
- b) determinação do intervalo neutro;
- c) equivalência entre os métodos CPM e TNMM;
- d) aplicação do padrão *commensurate with income*, e
- e) exigência documental.

Conforme Tang (1997, p.34), a OECD e o governo americano manifestaram seu comprometimento com o Princípio da Neutralidade, ambos enfatizando a *comparabilidade e confiabilidade das informações* na seleção do preço neutro. Existe, igualmente, a mesma concordância quanto aos principais fatores a serem considerados na comparabilidade (funções desempenhadas, termos contratuais, riscos envolvidos, condições econômicas, características dos bens ou serviços e estratégias empresariais).

No caso americano, o preço neutro é determinado com a aplicação da regra do melhor método, transparecendo a preocupação com a determinação mais confiável e precisa desse preço qualquer que seja o método utilizado.

A flexibilidade americana para a aplicação do Princípio da Neutralidade está respaldada no uso do conceito de intervalo neutro, dentro do qual deverá estar situado o preço praticado nas transações entre as partes relacionadas. Caso o resultado obtido pelo contribuinte não se encontre dentro desse intervalo, a IRS poderá ajustá-lo para qualquer ponto dentro daquele intervalo (RABY, 1992, p. 95).

Por sua vez, a OECD, considera que a aplicação do Princípio da Neutralidade não demanda a aplicação de mais de um método na determinação do preço de transferência:

Enquanto em alguns casos a escolha de um método pode não ser objetiva e mais de um método possa ser, inicialmente, considerado, genericamente, será possível selecionar um método que é capaz de proporcionar a melhor estimativa de um preço neutro³⁹ (TANG, 1997, p. 122).

Para Raby (1992, p. 95), a ênfase da OECD está centrada na aplicação consistente do Princípio da Neutralidade ao método escolhido, possibilitando que a transação objeto de análise seja substancialmente comparável à que teria ocorrido entre as partes independentes, ou seja, se o contribuinte levou em consideração todos os fatores relevantes que eram de seu conhecimento na época da transação para determinar o preço neutro.

³⁹ No original: [...] *The Arm's Length Principle does not require the application of more than one method: "While in some cases the choice of a method may not be straightforward and more than one method may be initially considered, generally it will be possible to select one method that is apt to provide the best estimation of an arm's length price (paragraph 1.69).*

Os resultados dos preços obtidos ficam em um segundo plano, como evidenciado pelo intervalo neutro preconizado pela OECD que não apresenta regras claras para sua determinação, embora reconheça que um desvio substancial em relação às transações utilizadas para comparação indique que estas podem não apresentar a confiabilidade desejável, com a possível introdução de ajustes para obtenção de um resultado neutro.

A exemplo das regras americanas, as Diretrizes da OECD recomendam que as autoridades fiscais não ajustem o resultado obtido pelo contribuinte quando se encontre dentro do intervalo neutro.

No tocante aos métodos de cálculo do preço neutro, pode-se afirmar que *não há diferenças substanciais quanto ao embasamento conceitual, forma de aplicação e nas condições de qual seria o melhor método.*

A diferença existente está nos pressupostos da probabilidade de obtenção de informações confiáveis sobre transações comparáveis efetivas. As Diretrizes da OECD consideram que estas informações podem ser encontradas com razoável facilidade e que, excepcionalmente, haverá problemas práticos de aplicação dos métodos pela falta de dados sobre transações comparáveis. As regras americanas adotam atitude oposta, considerando que predomina a inexistência dessas informações (RABY, 1992, p. 86).

Outro importante posicionamento defendido pelas Diretrizes da OECD é o de que a transação efetiva deve ser reconhecida. Só em casos extremos a estrutura original da transação poderia deixar de ser considerada, ou seja, os três métodos clássicos baseados em transações (CUP, RPM e CPLM) seriam considerados superiores àqueles fundamentados nos lucros das transações, utilizáveis, apenas, em casos excepcionais (a exemplo de uma situação onde não haja informações suficientemente confiáveis).

Nas regras americanas, por sua vez, todos os métodos possuem o mesmo *status*, observada a regra do melhor método.

Segundo Borstell (1997, p. 4), a preferência pelos métodos tradicionais é o principal motivo de debate entre os países-membros da OECD que, ainda, questionam a validade dos métodos fundamentados em lucros, alegando que estes métodos seriam, na verdade, um instrumento político-americano para aumentar sua receita tributária, ao invés de refletir uma sistemática legal com embasamento econômico para a determinação do preço de transferência⁴⁰.

O comprometimento político da OECD ficou explícito pelo fato de os representantes americanos terem condicionado a ratificação das Diretrizes da OECD somente se estas contemplassem a inclusão da metodologia dos lucros comparáveis.

Por sua vez, a Alemanha e Suíça não endossariam as Diretrizes se o método CPM americano (que constava das minutas para discussão das Diretrizes) fosse incluído como um método aceitável, o que levou a OECD a buscar uma solução de compromisso, com a introdução do *Método da Margem Líquida das Transações* (TNMM).

O TNMM apresenta poucas possibilidades de utilização prática, conforme sua aplicação requeira a identificação da margem líquida para transações específicas entre partes não relacionadas.

Alguns dias, após a divulgação das Diretrizes da OECD, autoridades fiscais americanas declararam que não haver qualquer diferença entre os métodos americanos baseados nos lucros e o TNMM; enquanto o Fisco alemão afirmava que não aceitaria os métodos baseados em lucros, posto que a experiência havia

⁴⁰ No original (BORSTELL, 1997, p. 4): *They represent a move away from the consideration of prices to a consideration of company results. Further, they adopt a mechanical, statistical approach, disregarding the individual circumstances of a specific transaction. The US regulations are widely viewed as a political attempt by US to receive more than their fair share of tax income. Transfer pricing rules are no longer a result of systematic legal and economic thought but have become a political instrument to increase tax revenues.*

demonstrado que os métodos tradicionais baseados em transações eram adequados para estabelecer e permitir o exame dos preços de transferência (BORSTELL, 1997, p. 6)⁴¹.

Para Hamaekers (1997, p. 73), o tratamento dado aos métodos baseados nos lucros transacionais nas Diretrizes da OECD parece ser hipócrita⁴², pois o documento menciona que os métodos com base nos lucros, raramente, são aplicáveis e são inferiores àqueles fundamentados em transações, mas, seus resultados são considerados neutros.

Ainda, quanto ao aspecto de métodos aplicáveis para a determinação do preço de transferência, as Diretrizes da OECD recomendam os três métodos baseados em transações para a determinação do preço neutro de bens tangíveis e intangíveis, ao passo que as regras americanas possuem métodos específicos para os intangíveis.

2.7. A Sistemática Brasileira

Até janeiro de 1997, ano-base de início de vigência da Lei 9.430/96, as transações domésticas e internacionais realizadas entre partes relacionadas estavam sujeitas às normas genéricas da distribuição disfarçada de lucros⁴³, contidas na legislação do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza (*Imposto de Renda*). Assim, não previam mecanismos específicos para a abordagem tributária⁴⁴ dessas transações, que eram contempladas apenas sob a

⁴¹ No original: *Further, only days after the respective final OECD guidelines were published in July 1995, leading officials at the IRS openly stated that they did not recognize any difference between the US-style comparable profits methods and the OECD-style transactional net margin method. At the same time the German tax authorities issued a press release stating that they would not apply TNMM or profit split methods since experience had shown that the traditional methods were adequate to establish and examine transfer prices.*

⁴² No original: *The treatment of the transactional profit methods in the Guidelines seems to be somewhat hypocritical. On the one hand, it is stipulated that these methods are not, or hardly ever, applied and that the three traditional transaction methods are almost always usable, but, on the other hand, these methods are designed as being arm's length methods, although inferior ones.*

⁴³ O Art. 464 do Decreto n.º 3.000/99 lista as hipóteses de distribuição disfarçada de lucros.

⁴⁴ Uma diferença fundamental em relação às normas sobre distribuição disfarçada de lucro introduzida pela Lei n.º 9.430/96 é que, nas transações internacionais entre partes relacionadas, o ônus de documentar ou justificar os preços praticados com o Fisco fica a cargo do contribuinte.

ótica do direito societário⁴⁵ e na regulamentação⁴⁶ sobre a disseminação de informações ao público investidor pelas companhias abertas.

A partir de 1996, o Brasil passou a dispor do arcabouço legal necessário para tratar da tributação da renda em termos globais, com a introdução do Princípio de Tributação Global (*worldwide income*, Lei n.º 9.249/96), que cobriu diversas lacunas, até então, existentes na tributação do lucro de empresas brasileiras, atuando no exterior.

No mesmo ano, foi aprovada lei específica para as transações internacionais entre partes relacionadas, a Lei n.º 9.430/96, em vigor a partir de janeiro de 1977, e regulamentada em abril e maio de 1997, respectivamente, pela Portaria MF n.º 95/97 e pela Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal (IN SRF) n.º 38/97.

Modificações posteriores⁴⁷ na legislação, em especial, relacionadas à inclusão/exclusão de itens a serem considerados na determinação do preço de transferência ou alteração de percentuais de despesas dedutíveis, não alteraram a concepção original da Lei brasileira sobre Preço de Transferência.

No campo operacional, em meados de 1998, a Secretaria da Receita Federal criou a *Delegacia Especial de Assuntos Internacionais - DEAIN*, voltada para a fiscalização do preço de transferência.

⁴⁵ A Lei das Sociedades por Ações (Lei n.º 6.404/76) dispõe sobre as transações entre partes relacionadas em diversos de seus aspectos: exercício abusivo de poder (alínea "f", do § 1º, do art. 117); desvio de poder (alínea "b", do § 2º, do art. 154) conflito de interesses (§§ 1º e 2º, do art. 156) responsabilidade dos administradores no relacionamento entre companhias controladoras e suas coligadas/controladas (art. 245); grupo de sociedades (art. 266) e atos contrários à convenção de grupo (art. 276).

⁴⁶ Deliberação CVM n.º 26/86 que referenda o pronunciamento "XXIII - Transações entre Partes Relacionadas", do IBRACON, contendo um segmento conceitual e outro opinativo sobre a divulgação de informações julgadas necessárias.

⁴⁷ A MP n.º 1932-2, de 1/12/99, posteriormente, convertida na Lei n.º 9.959/00, introduziu o percentual de 60,0%, aplicável na hipótese de bens importados aplicados à produção, quando for utilizado o método Preço de Revenda menos Lucro, lei esta regulamentada pela IN SRF n.º 113/00, que modificou IN SRF n.º 38/97. A IN SRF n.º 38/97 foi revogada pela IN SRF n.º 32/01 que, por sua vez, foi integralmente revogada pela Instrução Normativa SRF n.º 243/02. Ainda, a IN SRF n.º 321/03 alterou os artigos 7º e 35, da IN SRF n.º 243/02.

Esta Delegacia está localizada em São Paulo e desenvolve as atividades de tributação e fiscalização de assuntos relacionados a preços de transferência, tributação em bases mundiais e valoração aduaneira, ou seja, está encarregada de verificar a correta aplicação das normas relativas às práticas de preços de transferência, valoração aduaneira e de ganhos ou rendimentos auferidos no exterior.

No segundo semestre de 1999, a Secretaria da Receita Federal divulgou o manual de orientação para o preenchimento da *Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica- DIPJ*⁴⁸, versando sobre dados básicos já fornecidos anteriormente pelas empresas, mas, com uma inovação fundamental, qual seja, foi a primeira vez que o Fisco passou a exigir informações a respeito dos preços de transferência praticados por empresas ligadas a transações internacionais, informações estas fornecidas a partir da declaração de rendimentos do ano-base de 1999.

No aspecto conceitual, a motivação explícita que norteou a sistemática em vigor, foi inibir⁴⁹ a eventual evasão fiscal, possibilitada pela manipulação dos preços nas transações entre partes relacionadas no Brasil e exterior.

⁴⁸ Em outubro de 1999, a SRF divulgou a exigência de prestação de informações relativas ao preço de transferência, como parte do manual para preenchimento da declaração anual de renda (Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica, ou DIPJ). Estas exigências documentais, incluem 5 novos formulários de informações para transações realizadas com partes relacionadas estrangeiras, obrigam os contribuintes a preencherem sua declaração anual de renda para proporcionar abertura detalhada referente às suas transações de importações e exportações intercompanhias, o método aplicado para testar os 49 maiores preços de transações intercompanhias de importações e exportações, e o montante de quaisquer ajustes ao lucro resultante da aplicação do método para uma transação específica durante o exercício fiscal em questão.

⁴⁹ O artigo 12 da Exposição de Motivos à Lei n.º 9.430/96 menciona que: *As normas contidas nos art. 18 e 24 representam significativo avanço na legislação nacional face ao ingente processo de globalização, experimentado pelas economias contemporâneas. No caso específico, em conformidade com as regras adotadas nos países integrantes da OCDE, são propostas normas que possibilitam o controle dos denominados "Preços de Transferência", de forma a evitar à prática, lesiva aos interesses nacionais, de transferências de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior.*

No entanto, do exame das características da sistemática implementada, fica evidenciado que o objetivo básico desta legislação foi proporcionar mecanismos que permitissem a justa participação brasileira na receita tributária, gerada pelas transações de importação e exportação entre as partes relacionadas⁵⁰.

De uma forma genérica, pode-se afirmar que a legislação brasileira a respeito do preço de transferência procurou seguir os parâmetros constantes das Diretrizes da OECD, embora apresente peculiaridades que a distanciam das normas adotadas por outros países-membros daquela organização.

A primeira distinção da sistemática brasileira, em relação à de outros países, refere-se à sua *abrangência*. A legislação sobre preço de transferência é aplicável às operações de importação e exportações de bens, serviços e direitos⁵¹ entre as partes relacionadas, bem como às receitas e despesas de juros decorrentes de empréstimos entre estas pessoas e que não estejam registradas no Banco Central do Brasil. Assim, de forma diversa de outros países, as regras sobre preço de transferência não se aplicam⁵² aos *royalties* e assistência técnica, científica, administrativa ou assemelhada, que continuam regulados por normativos específicos⁵³ e sujeitos a limites previamente estabelecidos de dedutibilidade.

No tocante aos métodos de determinação do preço de transferência previstos na norma brasileira, pode-se afirmar que estes apresentam estrutura conceitual básica semelhante à preconizada pela OECD.

Em alguns métodos brasileiros, o aspecto que mais se destaca, é a previsão de determinados limites percentuais de dedutibilidade de despesas (nas importações) e de margens de lucro mínimas (nas exportações), tributando-se os

⁵⁰ As transações domésticas entre partes relacionadas não são abrangidas por esta legislação, estando sujeitas às normas de distribuição disfarçada de lucros, previstas no Regulamento do imposto de Renda.

⁵¹ O item *serviços* corresponde à remuneração pela efetiva prestação de serviços, tais como: intermediação de negócios, assessoria contábil, jurídica, gerencial, de propaganda e publicidade, entre outras. Os *direitos* referem-se à remuneração de bens corpóreos, como aluguéis, arrendamento ou *leasing*.

⁵² Artigo 43 da IN SRF n.º 243/02.

⁵³ A tributação dos pagamentos de *royalties* e assistência técnica, científica e assemelhada é disciplinada nos artigos 352 a 355 do Regulamento do Imposto de Renda (Decreto n.º 3.000, de 26/3/99), com os coeficientes estabelecidos pelas Portarias do Ministro da Fazenda n.º 436/58, 113/59, 314/90 e 60/94.

desvios verificados entre as receitas/despesas, assim, determinadas e aquelas praticadas nas transações entre as partes relacionadas.

A rigidez, originalmente, prevista na Lei para referidos percentuais e alguns aspectos de comparabilidade das transações foram flexibilizados quando de sua normatização.

Por sua vez, os referidos percentuais podem ser alterados⁵⁴ por determinação do Ministro da Fazenda, aumentando os custos ou despesas dedutíveis para fins de cálculo da tributação do lucro ou reduzindo os lucros passíveis de tributação nas exportações.

Ainda quanto aos métodos de determinação do preço de transferência, cabe mencionar que a sistemática brasileira não adotou aqueles baseados no lucro, previstos nas Diretrizes da OECD e nas regras americanas, havendo apenas uma situação negocial⁵⁵ que, de certa forma, se aproximaria desses métodos.

Outra característica distinta da sistemática brasileira é a faculdade consentida pelo Fisco para que o contribuinte opte pelo *método que resulte na menor carga tributária*, o que não é possível dentro das regras americanas e pelas Diretrizes da OECD.

Resta comentar a amplitude da legislação brasileira na conceituação de pessoas vinculadas, posto que, além de considerar como tal as partes relacionadas por vínculos societários, também abrange vinculações por controle administrativo, algumas ligações de natureza comercial (ainda que esporádicas) e transações realizadas com empresas localizadas em países com tributação favorecida (alíquota máxima inferior a 20,0%) ou cuja legislação interna oponha sigilo à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade⁵⁶.

⁵⁴ O artigo 32 da IN SRF n.º 243/02, prevê que estes percentuais possam ser alterados em caráter geral, setorial ou específico, de ofício ou em atendimento a solicitação da entidade de classe representativa de setor da economia ou, ainda, considerando a solicitação da própria empresa interessada.

⁵⁵ O contribuinte fica dispensado de aplicar os métodos de determinação do preço de transferência se este obtiver lucro líquido de 5,0% (antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro) do total de suas exportações para partes relacionadas, conforme previsto no artigo 35 da IN SRF n.º 243/02.

⁵⁶ Artigo n.º 39 da IN SRF 243/02.

As características aqui sumariadas são analisadas em maior profundidade nos tópicos seguintes, ressaltando-se que, em vista da sistemática brasileira do preço de transferência não abranger os *royalties* e assistência técnica, científica e assemelhada, serão abordados apenas a legislação e os métodos aplicáveis às transações com bens, serviços e direitos contemplados na sistemática brasileira (exclusive juros).

2.7.1. Os Métodos de Precificação

A metodologia brasileira sobre preço de transferência adota os métodos tradicionais baseados em transações, semelhantes aos previstos nas Diretrizes da OECD e nas regras americanas, introduzindo apenas uma segregação entre as operações de importação e de exportação, embora a referida distinção não provoque distorções significativas em relação aos métodos americanos e aos previstos pela OECD.

A aplicação destes métodos irá determinar o *preço de referência* (ou *preço parâmetro*) que será aceito pelo Fisco como custo ou despesa dedutível nas importações ou o valor mínimo a ser considerado como receita tributável nas exportações, nas transações de empresas brasileiras com partes relacionadas no exterior. A diferença (a maior ou a menor, caso se trate de importação ou exportação) dos preços, assim, determinados com os efetivamente praticados pelo contribuinte, admitindo-se uma divergência⁵⁷ de até 5,0% deverá ser oferecida à tributação.

⁵⁷ O artigo n.º 38 da IN SRF n.º 243/02 prevê que, havendo uma margem de divergência de até 5,0%, para mais ou para menos, entre o preço ajustado e os praticados, não será exigido nenhum ajuste do contribuinte em sua base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro. Em outras palavras, mesmo se o preço de transferência efetivo situar-se abaixo (para as operações de importações) ou acima (para as operações de exportação) do preço de referência calculado, não será exigido nenhum ajuste se o preço de transferência efetivo não diferir do preço de referência calculado em até 5,0%.

A apuração das diferenças entre os preços praticados pelos contribuintes e os determinados pelos métodos previstos na legislação deverá ser feita no período de apuração do Imposto de Renda⁵⁸ com as diferenças encontradas devendo ser acrescidas à sua base de cálculo e à da Contribuição Social sobre o Lucro. No entanto, visando a melhor controle de seus efeitos tributários, adequação dos resultados e avaliação de possibilidades de *planejamento tributário*, as empresas podem apurar estas diferenças em bases mensais (MATOS, 1999, p. 24).

2.7.1.1. Métodos para a Determinação do Preço de Transferência nas Importações

Na determinação do preço que servirá como parâmetro de comparação com o preço praticado nas importações de partes relacionadas⁵⁹, a legislação prevê os métodos dos Preços Independentemente Comparados (PIC), o do Preço de Revenda menos Lucro (PRL) o do Custo de Produção mais Lucro (CPL), facultando-se ao contribuinte utilizar, para fins de dedutibilidade da base de cálculo do Imposto de Renda, o maior valor apurado.

As principais características dos métodos aplicáveis na determinação do preço, que será confrontado com o praticado nas importações de partes relacionadas, podem ser sintetizadas como segue.

⁵⁸ O artigo n.º 41, da IN SRF n.º 243/02, prevê que as verificações dos preços de transferência serão efetuadas por períodos anuais, em 31 de dezembro, exceto nas hipóteses de início e encerramento de atividades e de suspeita de fraude.

⁵⁹ Conforme o § 1º do artigo 4º, da IN SRF n.º 243/02, na hipótese do bem, serviço ou direito houver sido adquirido para a utilização, pela própria empresa importadora, na produção de outro bem, serviço ou direito, a determinação do preço de referência será efetuada com base nos métodos PIC, PRL (margem de 60,0%) ou CPL.

2.7.1.1.1. Preços Independentemente Comparados - PIC

Na determinação do preço de referência (ou preço-base de comparação) será utilizada a média aritmética ponderada dos preços praticados para bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, em transações de compra e venda entre empresas independentes, no mercado brasileiro ou de outro país⁶⁰.

Alternativamente, os preços de bens idênticos ou similares poderão ser usados, vendidos pela mesma exportadora a uma empresa independente no Brasil ou no exterior ou, ainda, os preços de aquisição desses bens pela mesma importadora, de empresa independente, nos mercados domésticos ou externos.

Para permitir a comparabilidade dos preços de referência com os praticados pela parte relacionada, a legislação permite que sejam introduzidos ajustes em termos de condições negociais⁶¹, quando forem utilizados bens idênticos para a base de comparação com as importações realizadas pela parte relacionada. Caso sejam empregados bens similares⁶² para tanto, além dos ajustes em termos de condições negociais, poderão ser introduzidos ajustes relativos à natureza física do produto e de seu conteúdo⁶³ de forma a refletir os custos que seriam incorridos para a equiparação do bem similar ao idêntico.

Por sua vez, o preço de transferência é o obtido pela média ponderada dos preços praticados para os bens importados da parte relacionada durante o período de apuração⁶⁴. Se o preço praticado pela empresa for superior ao de comparação,

⁶⁰ Artigo 6º e § único, da IN SRF n.º 243/02.

⁶¹ O artigo 9º, da IN SRF n.º 243/02, discrimina os ajustes previstos: prazo de pagamento; quantidades negociadas; garantia de funcionamento do bem (ou da aplicação do serviço); promoção (propaganda e publicidade); fiscalização de qualidade; custos de intermediação; acondicionamento e frete e seguro.

⁶² O artigo 28, da IN SRF n.º 243/02, considera bens similares aqueles que, simultaneamente, tiverem a mesma natureza e a mesma função; puderem substituir-se mutuamente, na função a que se destinem ou tiverem especificações equivalentes.

⁶³ Conforme o artigo 10, da IN SRF n.º 243/02: [...] No caso de bens, serviços ou direitos similares [...] os preços serão ajustados em função das diferenças de natureza física e de conteúdo, considerando, para tanto, os custos relativos à produção do bem, à execução do serviço ou à constituição do direito, exclusivamente nas partes que corresponderem às diferenças entre os modelos objeto de comparação.

⁶⁴ O artigo 11, da IN SRF n.º 243/02, estabelece que: *Não sendo possível identificar operações de compra e venda no mesmo período a que se referirem os preços sob investigação, a comparação poderá ser feita com preços praticados em operações efetuadas em períodos anteriores ou posteriores, desde que ajustados por eventuais variações nas taxas de câmbio das moedas de referência, ocorridas entre a data de uma e de outra operação.*

determinado pelo método PIC, a diferença será adicionada à base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social.

2.7.1.1.2. Preço de Revenda menos Lucro (PRL)

Originalmente, o método PRL foi concebido para ser aplicado nas importações de bens destinados à revenda, com a fixação de um percentual de 20,0% (para fins de dedutibilidade do custo destes bens), considerado suficiente para cobrir as despesas do revendedor e remunerá-lo por suas atividades.

O método não era aplicável à importação de qualquer produto, direito ou serviço adquirido para *uso na produção* de um outro produto ou serviço no Brasil. Em razão das dificuldades de atendimento desta interpretação estrita do Fisco, o PRL foi aditado⁶⁵ em dezembro de 1999, passando a contemplar as importações de partes relacionadas que *envolvam processo de industrialização* no Brasil antes da revenda. Nesta situação, a margem de dedutibilidade foi fixada em 60,0%.

Dessa forma, a partir de 1 de janeiro de 2000, o PRL pode ser genericamente interpretado⁶⁶ como sendo o preço médio ponderado de revenda do produto final para o ano, deduzido dos descontos incondicionais concedidos, os tributos sobre vendas e comissões e corretagens pagas e pela aplicação de uma margem de lucro de:

- a) 20,0 %, na hipótese de revenda de bens, serviços ou direitos⁶⁷, ou
- b) 60,0%, na hipótese de bens, serviços ou direitos importados aplicados na produção⁶⁸.

⁶⁵ MP n.º 1.932-2, de 1/12/99.

⁶⁶ Incisos I, II e III, do artigo 12, da IN SRF n.º 243/02.

⁶⁷ Letra "a", do inciso IV, do artigo 12, da IN SRF n.º 243/02.

⁶⁸ Letra "b", do inciso IV, do artigo 12, da IN SRF n.º 243/02. Note-se que a redação dada ao § 11 do artigo 12, da IN SRF n.º 243/02, deixa claro o entendimento do Fisco de que a margem de 60,0% imposta pela Lei deve ser medida somente sobre o valor das matérias-primas importadas, expurgando-se a margem de lucro dos itens nacionais agregados. Esta metodologia de cálculo torna o método PRL com margem de 60,0% menos vantajoso (em relação à metodologia anteriormente prevista na IN SRF n.º 32/01), o que poderá levar muitas empresas a revisarem sua aplicação, substituindo-o pelo PIC ou pelo CPL.

Dessa forma, o preço de comparação é determinado pela média aritmética dos preços de revenda dos bens ou direitos, diminuídos dos descontos incondicionais concedidos, margem de lucro⁶⁹ de 20,0% calculada sobre o preço de revenda (excluídos os descontos, tributos sobre vendas e comissões e corretagens pagas).

Ao contrário do método PIC para o qual são previstos ajustes no cálculo do preço de comparação (em termos de condições negociais, de natureza física e de conteúdo), no método PRL são admitidos ajustes apenas para as *condições de pagamento* (à vista ou a prazo)⁷⁰

2.7.1.1.3. Custo de Produção mais Lucro (CPL)

A exemplo do método PIC, o método CPL é aplicável somente para as importações de bens de parte relacionada que se destinem à imobilização ou produção de outros bens. Neste método, o preço de comparação será calculado levando-se em conta o custo médio ponderado de produção⁷¹ dos bens, idênticos ou similares, no país de origem, acrescido de margem de lucro⁷² de 20,0% sobre o custo apurado (antes da incidência de impostos e taxas) e dos tributos sobre exportação cobrados pelo país de origem dos bens. Os custos de produção incorridos pelo fabricante no exterior serão considerados, proporcionalmente, às quantidades destinadas à parte relacionada no Brasil.

Caso seja utilizado bem similar para o cálculo do preço, poderão ser introduzidos ajustes que reflitam as diferenças de custos em relação a bem

⁶⁹ § 8º do art. 12 da IN SRF n.º 243/02.

⁷⁰ § 5º do artigo 12, da IN SRF n.º 243/02.

⁷¹ No cálculo do custo de produção poderão ser incluídos os custos de aquisição de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem; outros bens, serviços ou direitos aplicados na produção; pessoal aplicado na produção; locação, manutenção e reparo; depreciação, amortização ou exaustão; e valores das quebras ou perdas razoáveis.

⁷² § 7º, do artigo 13, da IN SRF n.º 243/02.

idêntico⁷³, ou seja, não há previsão de ajustes, de qualquer natureza, quando se tratar de bens idênticos.

2.7.1.2. Métodos para a Determinação do Preço de Transferência nas Exportações

A base conceitual utilizada na fixação do preço de transferência nas exportações é a mesma empregada às operações de importações, com uma distinção formal entre exportações para clientes atacadistas e varejistas, que resultou na existência de quatro métodos para a determinação do preço de transferência nas exportações para partes relacionadas.

No entanto, pode-se afirmar que, em termos práticos, há três métodos básicos aplicáveis às exportações entre partes relacionadas com o desdobramento do método do preço de revenda, conforme o segmento de atuação do contribuinte e que se diferenciam sobretudo pela margem de lucro a ser observada nas transações.

No caso das exportações, outro aspecto a ser notado é a flexibilização das regras aplicáveis na determinação do preço de transferência, posto que foram previstas três hipóteses que dispensam o contribuinte de aplicar qualquer dos métodos de determinação do preço de transferência:

- 1) *preço de exportação para partes relacionadas maior ou igual a 90,0% do preço médio praticado no mercado interno.*

Essa hipótese⁷⁴ de preço de exportação maior ou igual a 90,0% do preço médio praticado no mercado doméstico, em condições de pagamento semelhantes, é aplicável a qualquer empresa e em qualquer circunstância, desde que haja bens

⁷³ § 6º, do artigo 13, da IN SRF n.º 243/02.

⁷⁴ Artigo 19, da Lei n.º 9.430/96.

idênticos ou similares aos exportados para a parte relacionada sendo comercializados no Brasil pela própria exportadora ou por qualquer outra sociedade. Quando a exportadora não comercializar no mercado brasileiro bens idênticos ou similares aos exportados para as partes relacionadas, esta poderá utilizar os preços médios praticados na compra e venda destes bens entre empresas independentes.

II) margem líquida de 5,0% nas exportações para partes relacionadas.

Também não será aplicada a sistemática de preço de transferência se a empresa comprovar que obteve margem (antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro) líquida mínima⁷⁵ de 5,0% nas exportações para partes relacionadas, desde que estas não estejam localizadas em países com tributação favorecida ou cuja legislação interna oponha sigilo⁷⁶ em relação à composição societária de pessoas jurídicas, ou à sua titularidade. Nessa hipótese, o contribuinte estará enquadrado mesmo que não tenha praticado preços médios de exportação maiores ou iguais a 90,0% do preço médio praticado no mercado brasileiro para bens idênticos ou similares aos exportados.

III) receita líquida das exportações inferior a 5,0% da receita líquida total.

Esta última hipótese de receita de exportações para partes relacionadas, inferior⁷⁷ a 5,0% da receita líquida da exportadora, é aplicável apenas às exportações para partes relacionadas que não estejam localizadas em países com tributação favorecida ou cuja legislação interna oponha sigilo em relação à composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade (ou seja, mesmo que as exportações para partes relacionadas localizadas nestes países forem

⁷⁵ Artigo 35, da IN SRF n.º 243/02, acrescido (IN SRF n.º 321/03) de seu § 3º (“ ... Não devem ser computadas, para fins de determinação do percentual estabelecido no *caput*, as operações de venda de bens, serviços ou direitos cujas margens de lucro, previstas nos artigos 24,25 e 26, tenham sido alteradas nos termos dos artigos 32, 33 e 34 ...”).

⁷⁶ Artigo 37, da IN SRF n.º 243/02.

⁷⁷ Artigo 36, da IN SRF n.º 243/02.

inferiores a 5,0% da receita líquida da exportadora, estas transações estarão sujeitas à sistemática do preço de transferência). Da mesma forma que na hipótese anterior, neste caso, o contribuinte poderá praticar preços médios de exportação inferiores a 90,0% do preço médio praticado no mercado brasileiro para bens idênticos ou similares aos exportados.

A legislação exclui da sistemática de tributação do preço de transferência as exportações para partes relacionadas, visando à *conquista de novos mercados*, mesmo que efetuadas a preços inferiores a 90,0% dos preços médios praticados no Brasil para bens idênticos ou similares.

No entanto, para se enquadrar, nesta situação específica, a exportadora deve cumprir uma série de exigências⁷⁸, particularmente, quanto à observância das condições fixadas em plano específico de exportação aprovado pela Coordenação Geral do Sistema de Tributação - COSIT.

O referido plano deve abranger o prazo mínimo de um ano e o contribuinte deve demonstrar, dentre outros requisitos, que as exportações abrangidas pelo programa não proporcionarão lucro à parte relacionada, bem como o prazo de recuperação de eventuais prejuízos que possam ser ocasionados para a empresa brasileira em função destas vendas.

Pelo exposto, ficam sujeitos à sistemática de tributação do preço de transferência, no caso das exportações, somente os contribuintes que não se enquadrarem nas três hipóteses já sumariadas ou na situação de conquista de novos mercados. Nesse caso, a determinação do preço que servirá para a comparação com o preço praticado nas transações com partes relacionadas, será por meio dos métodos previstos na legislação para as operações de exportação.

⁷⁸ Artigo 30, da IN SRF n.º 243/02. Outrossim, o § 4º deste mesmo artigo menciona que as disposições relativas à conquista de novos mercados não se aplica às exportações para países com tributação favorecida ou cuja legislação interna oponha sigilo em relação à composição societária de pessoas jurídicas ou a sua titularidade.

Para todos os métodos (exceto para o CAP, para o qual a legislação não previu qualquer ajuste) abordados, a seguir, a legislação previu ajustes comuns a serem introduzidos no cálculo do preço de referência. Além dos ajustes relativos aos descontos incondicionais concedidos, tributos sobre vendas e despesas com frete e seguro, quando se tratar de bens idênticos, os preços serão ajustados em função das condições negociais⁷⁹.

Para os bens semelhantes, são permitidos ajustes quanto à natureza física e de conteúdo do bem, quanto aos custos que correspondam às diferenças entre os modelos em comparação.

A parcela da receita, calculada em conformidade com os métodos sumariados, a seguir, que exceder ao valor registrado na escrituração comercial da exportadora, será adicionada ao lucro líquido para a determinação do lucro tributável.

2.7.1.2.1. Preço de Venda nas Exportações - PVEx

Na determinação do preço médio comparável pelo método PVEx, o contribuinte utilizará a média aritmética ponderada dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa para clientes não relacionados, ou por outra exportadora brasileira de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares.

No método PVEx, nota-se que fica excluída a possibilidade de o contribuinte utilizar como parâmetro de comparação as importações que tenha efetuado de produto idêntico, ou similar, de partes independentes no exterior.

⁷⁹ A exemplo do prazo de pagamento; quantidades negociadas; garantia de funcionamento; propaganda e publicidade; fiscalização de qualidade; custos de intermediação; acondicionamento e risco de crédito.

2.7.1.2.2. Preço de Venda no Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro - PVA

O método PVA só é aplicável às operações de revenda (apresentando os mesmos critérios do método PRL empregado nas operações de importações) de bens idênticos ou similares, o preço de referência é calculado com base na média ponderada dos preços por atacado para produtos semelhantes em condições de pagamento semelhantes, deduzidos os tributos incluídos no preço do país que o bem está sendo exportado (que guardem semelhança com o ICMS, ISS, COFINS e PIS/PASEP) e dê uma margem de lucro de 15,0%, calculada sobre o preço bruto de venda no atacado.

Observa-se que o método PVA é aplicável exclusivamente para *bens*, não abrangendo os serviços contemplados na legislação sobre o preço de transferência, com uma norma infralegal, no caso o § 1º, do artigo 24 da IN SRF n.º 243/02, contrariando o disposto no artigo 18 da Lei 9.430/96.

2.7.1.2.3. Método do Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro - PVV

O método PVV difere do anterior somente no percentual de margem de lucro que passa de 15,0 para 30,0%, incidente sobre o preço bruto desses bens no varejo. O referido preço de referência é determinado com base no preço (deduzidos os tributos incluídos no preço, cobrados no país para o qual o bem foi exportado e que se assemelhem com o ICMS, ISS, COFINS e PIS/PASEP) praticado no mercado varejista do país de destino, para *bens* idênticos ou semelhantes, em condições de pagamento semelhantes.

Talvez, o diferencial de margens decorra do acréscimo das despesas que um cliente varejista incorre na distribuição do produto ao consumidor final, o que aparentemente justificaria esta diferença de percentuais entre varejistas e atacadistas. A exemplo do método PVA, o PVV só se aplica para bens, sendo excluídos os serviços.

2.7.1.2.4. Método do Custo de Aquisição ou Produção mais Tributos e Lucro – CAP

As características básicas desse método equiparam-se às do CPL usado para as importações. O custo médio ponderado de produção própria ou de terceiros deve ser considerado (o que facilita sua comparação), acrescido dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e com margem de lucro de 15,0% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.

Uma interpretação prática desta metodologia seria a de que o governo, nessa fase inicial de vigência da legislação e dentro de um esforço de incremento das exportações, estaria aceitando os preços de venda praticados pelos exportadores, desde que fosse gerada uma renda tributável no País, proporcionada pela margem de 15,0% aplicada sobre o custo médio dos produtos.

Nota-se que, para o método CAP, não foram previstos ajustes para condições negociais, de natureza física ou de conteúdo.

2.8. Comparação dos Métodos Brasileiros com os Americanos e os da OECD

Para Levey, Wrappe e Chung (1998, p. 379-393), o exame das diferentes metodologias de determinação do preço de transferência em diversos países revela que, embora elas sejam consistentes com as Diretrizes da OECD e estejam baseadas no Princípio da Neutralidade (sujeito à amplitude decorrente de suas interpretações locais), essas regras são influenciadas pelas práticas tributárias e alfandegárias de cada país e buscam proteger seus respectivos interesses financeiros.

Alguns exemplos incluem a preferência explícita de alguns países pelos métodos transacionais sobre os baseados em lucros (no entanto, muitos países, a exemplo do Canadá, não aceitam um método de preço de transferência com base no lucro).

Por sua vez, outros países exigem que o contribuinte utilize a melhor ou mais confiável metodologia e outros, ainda, permitem o uso de qualquer método razoável. A Coréia tem uma preferência legal pelo método PSM sobre o TNMM; o Japão e o Canadá fazem o mesmo na prática. Ainda, a Austrália, Canadá, Japão e México têm sido identificados por procederem ajustes no preço de transferência com base em comparáveis secretos.

A par dessas considerações, cabe aqui analisar algumas diferenças significativas das normas brasileiras em relação às Diretrizes da OECD, com destaque para:

- a) *a não-inclusão dos pagamentos relativos aos royalties e de assistência técnica, científica ou assemelhada na legislação do preço de transferência⁸⁰ que são regulados pelo Banco Central do Brasil e pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial-INPI e que, via de regra, limitam esses pagamentos a 5,0% da receita bruta da empresa;*
- b) *definição de partes relacionadas;*
- c) *metodologia de determinação do preço de transferência, e*
- d) *a mais importante de todas, a aderência ao Princípio da Neutralidade.*

2.8.1. Partes Vinculadas

Nos EUA, o conceito de partes relacionadas está baseado nos vínculos societários e administrativos, existentes entre empresas ou unidades de uma organização. O Departamento de Comércio estabelece que *uma empresa ligada é uma empresa estrangeira, na qual uma pessoa americana possui ou controla 10,0% do capital votante ou seu equivalente*, enquanto *uma empresa controlada é uma empresa estrangeira na qual a participação direta ou indireta de todos os*

⁸⁰ Artigo 43 da IN SRF n.º 243/02.

*investidores americanos é superior a 50,0% (do capital votante)*⁸¹. (TANG, 1997, p. 39)

De acordo com Borstell e col. (1997), os mesmos parâmetros de vinculação societária e administrativa constam do modelo da OECD que considera as empresas como partes relacionadas⁸² em suas transações comerciais ou financeiras, se:

- I) uma empresa participa direta ou indiretamente na administração, controle ou capital de uma empresa em outro país, ou
- II) as mesmas pessoas participam na administração, controle ou capital de ambas as empresas.

No caso brasileiro, além de prever os relacionamentos de natureza societária e administrativa, a legislação contempla uma série exaustiva de situações⁸³ em que duas ou mais empresas, realizando operações de importação ou exportação entre si, são consideradas como partes relacionadas e, portanto, sujeitas à legislação do preço de transferência.

⁸¹ No original: *a foreign affiliate is a foreign business enterprise in which a U.S. person owns or controls 10 percent of the voting securities or the equivalent. A "majority-owned foreign affiliate" is defined as a foreign affiliate in which the combined direct and indirect ownership interest of all U.S. parents exceeds 50 percent.*

⁸² No original: *"The OECD considers companies to be associated in their commercial and/or financial relations if: - the one enterprise participates directly or indirectly in the management, control or capital of both the enterprises; or - the same persons participate in the management, control or capital of both the enterprises".*

⁸³ A combinação do art. 23 da Lei n.º 9.430/96 com o artigo 2º da IN SRF n.º 243/02 resulta em cerca de 25 hipóteses de caracterização de partes relacionadas.

O referido detalhamento, provavelmente, decorra do ordenamento jurídico brasileiro que demanda a tipificação do sujeito passivo das obrigações podendo, também, ser considerado reflexo do contexto em que a Lei foi elaborada, visando, primordialmente⁸⁴, a coibir as práticas de evasão fiscal para em uma etapa posterior, mediante alterações na Lei ou por meio de mecanismos infralegais (p. ex.: Instruções Normativas, Portarias Ministeriais), ir aproximando-se de suas finalidades precípua, quais sejam assegurar ao Fisco brasileiro sua justa participação na receita tributária, decorrente das operações internacionais e evitar a dupla tributação das empresas em seus países de origem.

2.8.2. Comparação dos Métodos

A sistemática brasileira prevê apenas o emprego dos métodos tradicionais, baseados em transações previstas pelas regras americanas e nas Diretrizes da OECD, com uma distinção às operações de importação e exportação, diferenciação essa irrelevante do ponto de vista conceitual das metodologias, aqui mencionadas.

Apesar da semelhança nos critérios utilizados, o Brasil optou por segregar seus métodos de determinação de preços de transferência em preços de importação e exportação, embora não existam diferenças conceituais, como já

⁸⁴ É freqüente a conotação pejorativa associada ao termo preço de transferência. Embora muitas organizações se utilizem do expediente de manipulação de preço de transferência para atingir objetivos corporativos pré-determinados ou para superar barreiras à repatriação de lucros impostas pelo país, onde está estabelecida, o preço de transferência deve ser entendido sem qualquer vinculação com objetivos escusos. Esta pressuposição equivocada encontra-se, inclusive, explícita no artigo 12 da Exposição de Motivos à Lei n.º 9.430/96, que menciona : "... em conformidade com as regras adotadas pelos países da OECD são propostas normas que possibilitam o controle dos denominados "preços de transferência", de forma a evitar a prática, abusiva aos interesses nacionais, de transferência de resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, ... (grifo do autor)". Neste sentido, vale destacar que o parágrafo 3, do Prefácio ao Relatório de 1979 da OECD ("Preço de Transferência e Empresas Multinacionais") explica que o termo preço de transferência é neutro: "as considerações sobre preço de transferência não devem ser confundidas com as considerações sobre os problemas de fraude ou evasão fiscal, mesmo que políticas de preço de transferência possam servir para esses propósitos". Adicionalmente, o Relatório da OECD de 1995 reforça este conceito em seu próprio título: *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

evidenciado, entre o PIC e o PVEx com a comparabilidade das transações centradas nos preços praticados por partes independentes. Assim pode-se afirmar que os dois métodos poderiam ser aglutinados (raciocínio, também, aplicável aos métodos PRL, PVA/PVV, CPL e o CAP).

Quanto aos outros dois métodos (Revenda ou Custo mais Margem), antes mesmo de tratar das premissas propriamente ditas, - p. ex., vendas próprias no mercado interno, vendas de outras empresas e preços livres de créditos de exportação - a Lei flexibilizou todos estes pressupostos e introduziu o percentual de 20,0 ou 60,0% nas importações, ou margem de 15,0 e 30,0% nos casos de exportações, respectivamente, para cliente atacadista ou varejista.

Como as margens de lucro das empresas dependem, dentre outros fatores, do próprio setor de atuação, os resultados obtidos pelos contribuintes poderiam situar-se fora dos limites estabelecidos, sujeitando-os à tributação. Nestes casos, porém, a legislação prevê a possibilidade de alteração dessas margens pelo mecanismo de consulta fiscal⁸⁵, permitindo a prática de margens distintas das previstas na legislação.

A possibilidade oferecida ao contribuinte brasileiro para calcular o preço de transferência, como um percentual de sua receita líquida, poderia ser considerada como uma aproximação dos métodos apoiados nos lucros das transações, a exemplo do TNMM preconizado pela OECD e do método CPM americano (note-se que, no caso brasileiro, o percentual de 5,0% de lucro nas exportações é calculado sobre o lucro, antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro, ao passo que os métodos TNMM e CPM tomam por base a margem bruta).

A seguir, os quadros sintetizam os métodos previstos na sistemática brasileira, nas Diretrizes da OECD e nas regras americanas.

⁸⁵ Artigos 32 e 33 da IN SRF n.º 243/02.

MÉTODOS TRANSACIONAIS TRADICIONAIS⁸⁶

	BRASIL	OECD	USA
Importação	PIC	CUP	CUP
	PRL	RPM	RPM
	CPL	CPM	CPM
Exportação	PVEx	CUP	CUP
	PVA/PVV	RPM	RPM
	CAP	CPM	CPM

CPM: *Cost Plus Method*CUP: *Comparable Uncontrolled Price*RPM: *Retail Price Method*CPM americano: *Cost Profit Margin***MÉTODOS BASEADOS NOS LUCROS⁸⁷**

Brasil	OECD	USA
	PSM	PSM
5,0%	TNPM	CPM

PSM: *Profit Split Method*TNPM: *Transaction Net Profit Method*CPM: *Comparable Profit Method*

A diferença mais acentuada da sistemática brasileira de determinação do preço de transferência refere-se aos *porcentuais previamente fixados* de margem de lucro a serem *opcionalmente* observados pelos contribuintes, alternativa esta inexistente nas sistemáticas da OECD e dos EUA, nas quais o resultado encontrado deve situar-se dentro de um intervalo neutro.

⁸⁶ Fonte: Preço de Transferência (*Transfer Pricing*); Série Legis-Empresa nº 22; PriceWaterhouse; São Paulo; 1997, p. 63.

⁸⁷ Tabela apresentada pelo Sr. Christians, Raimundo L.M., no Seminário "Preços de Transferência - Transfer Prices", promovido pelo IBEF - Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças, em São Paulo-SP, em 18/6/97.

Adicionalmente, a legislação brasileira permite que o contribuinte determine o preço de transferência com base no método que proporcione a *menor carga tributária*. Ao passo que a OECD preconiza que o preço de transferência seja calculado com base no método que proporcione a maior comparabilidade com transações realizadas por empresas independentes, em vista das informações conhecidas pelo contribuinte, ou seja, o método que tenha melhor respaldo técnico, enquanto os EUA adotam a regra do melhor método para o cálculo do preço de transferência.

2.8.3. Aderência ao Princípio da Neutralidade

Para Schoueri (1999, p. 19-34), a idéia central do Princípio da Neutralidade é considerar os participantes de um grupo de empresas como entidades separadas⁸⁸ e, como decorrência, a própria natureza das transações entre os participantes da organização.

Os métodos desenvolvidos pela OECD pressupõem a comparação de transações controladas com as realizadas por partes independentes, cuja validade depende da suficiente comparabilidade das características relevantes, em que estas transações foram realizadas, ou seja, *se nenhuma das diferenças (se houver) entre ambas as situações estudadas poderia afetar substancialmente o objeto de comparação (o preço ou a margem, se for o caso) ou se, pelo menos, for possível efetuar ajustes suficientes para eliminar as discrepâncias que possam ocorrer.*

Assim, os métodos previstos pela OECD devem ser entendidos como um instrumental para a implementação do Princípio da Neutralidade que pode ser observado, inclusive, sem a aplicação de métodos expressamente previstos em suas Diretrizes.

Segundo Hamaeckers (1997, p. 51), a diferença fundamental da atual sistemática brasileira de preço de transferência em relação às regras americanas e

⁸⁸ De acordo, com a *separate accounting theory* (SCHOUERI, 1999, p. 22), cada unidade é considerada autonomamente, inclusive para fins de determinação do lucro influenciado por operações entre as várias unidades do grupo.

às Diretrizes da OECD consiste nos denominados *safe harbours*⁸⁹, expressamente, desencorajados pela OECD na medida que podem proporcionar oportunidades de planejamento tributário e contrariam o princípio do tratamento eqüitativo dos contribuintes, podendo provocar efeitos adversos nas decisões de preço de transferência das empresas e impactos negativos nas receitas tributárias dos países envolvidos.

No caso brasileiro, Schoueri (1999, p. 150-152) menciona exemplos de *safe harbours*, como segue:

- a) preço de exportação para partes relacionadas maior ou igual a 90,0% do preço médio praticado no mercado interno (artigo 19, da Lei N.º 9.430/96);
- b) as margens de 20,0 e 60,0% (importações) e de 15,0 e 30,0% (nas exportações) aplicáveis para os métodos do Preço de Revenda e de Custo mais Margem (artigos 18 e 19 da Lei N.º 9.430/96), e
- c) a margem de divergência de até 5,0% entre os preços determinados para base de comparação com os efetivamente praticados pelo contribuinte (artigo 38 da IN SRF N.º 243/02).

Os percentuais aqui mencionados podem ser entendidos como uma flexibilidade consentida do governo brasileiro no período inicial da vigência da legislação, posto que sua adoção pelo contribuinte é opcional, podendo, mediante

⁸⁹ Para Schoueri (1999, p. 149), a expressão *safe harbours* refere-se a *algumas situações contempladas pelo legislador, nas quais algumas categorias de contribuintes devem preencher determinadas condições, de regra mais simples que aquelas impostas aos demais, ficando desobrigados das últimas*. No campo do preço de transferência, visam a: *simplificação das exigências feitas aos contribuintes para a determinação do preço de transferência; conferir certeza aos contribuintes de que seus preços de transferência serão aceitos pela administração; e para simplificar a atividade da própria administração*. Adicionalmente (EMMANUEL; MEHAFDI, 1994, p. 78), a sugestão de uso de *safe harbours* pressupõe que o lucro realizado encontra-se dentro de um certo intervalo (Picciotto, 1992), o que pode ser problemático, exceto quando se tratar de operações padrões realizadas em mercados competitivos (No original: [...] *The suggested use of "safe havens" which provide ranges of tolerance for prices is based on the expectation of a certain range of profits being made (Picciotto, 1992). However, apart from standard transactions occurring in competitive markets, defining a "safe haven" can be problematic*).

processo de consulta, utilizar margens distintas das previstas na legislação, qualquer que seja o método usado para a determinação do preço de transferência.

No entanto, ao admitir o uso desses percentuais para o estabelecimento de um preço neutro, a comparabilidade estaria comprometida entre as transações controladas e as independentes em seus principais fatores: características do ativo, análise funcional, condições negociais, circunstâncias econômicas e estratégia empresarial.

A legislação brasileira limita-se, essencialmente, a mencionar alguns aspectos que podem ser usados para a comparabilidade dos produtos, deixando de prever diversos fatores observados na *functional analysis*, a exemplo dos diversos estágios dos processos de produção e comercialização, com as inerentes distinções funcionais e os riscos assumidos em cada uma dessas fases por seus participantes.

Dentre as limitações de comparabilidade das transações na sistemática brasileira, destaca-se a extensão dos ajustes previstos para cada método. Aos métodos PIC e PVEx, são permitidos ajustes quanto às condições negociais, natureza física e conteúdo, podendo-se citar que, estes dois estariam próximos aos similares americanos e aos das Diretrizes da OECD. Estes ajustes, no entanto, são aplicáveis de modo parcial a outros métodos e, completamente, vedados ao CAP.

Ainda, a determinação de se calcular o preço de transferência durante todo o período de apuração do Imposto de Renda, com base em uma média aritmética de preços, ao invés da média de preços da época em que as transações foram concretizadas, somente seria compatível com uma economia cujos preços permanecessem estáveis, sem sazonalidades e inexistência de avanços tecnológicos.

Em outros termos, aparentemente, foram relegados outros fatores de comparabilidade, quais sejam: as circunstâncias econômicas e a estratégia empresarial, podendo expor o contribuinte à tributação indevida, conforme este tenha praticado um preço neutro na época, em que realizou as transações, mas, a média ponderada de seus preços poderá divergir da obtida para os preços comparáveis.

CAPÍTULO III

AS REGRAS AMERICANAS COMENTADAS

Neste capítulo, a estrutura conceitual das atuais regras americanas de tributação do preço de transferência é abordada e, também, são procedidos detalhamentos dos conceitos e métodos utilizados, visando a permitir ao leitor adequada compreensão da sistemática americana e sua aplicação detalhada ao estudo de caso explorado no Capítulo IV.

3. Objetivo e Fundamentação

O objetivo explícito⁹⁰ das regras americanas de preço de transferência é assegurar que os contribuintes reflitam nitidamente o lucro atribuível às transações controladas⁹¹ e prevenir a evasão de tributos nessas transações. Para tanto, na determinação do *efetivo lucro tributável* das transações entre partes controladas, estas são colocadas em condições de igualdade com as das partes independentes.

Conforme Chandler e Plotkin (1995, p. 1), o embasamento conceitual das regras americanas parece simples e fica evidente o esforço para a implementação do Princípio da Neutralidade, mediante a introdução de um conjunto detalhado de métodos e fatores que devem ser considerados na determinação do preço de transferência.

⁹⁰ Do Preâmbulo do texto das Regulamentações de Preço de Transferência da § 1.482: [...] *The purpose of section 482 is to ensure that taxpayers clearly reflect income attributable to controlled transactions, and to prevent the avoidance of taxes with respect to such transactions. Section 482 places a controlled taxpayer on a tax parity with an uncontrolled taxpayer by determining the true taxable income of the controlled taxpayer [...].*

⁹¹ Os contribuintes e as autoridades tributárias preocupam-se exclusivamente com as transações entre partes relacionadas, denominadas *transações controladas*, e não possuem impacto direto nas transações com terceiros, conhecidas como *transações independentes*. Neste contexto, *transação* possui um conceito amplo e inclui vendas, licenças, arrendamento mercantil, serviços e juros (FEINSCHREIBER, 1998, p. 1.1).

O uso desses parâmetros leva à *argumentação por analogia*, ou seja, o preço cobrado em uma transação “A” é *comparável* ao cobrado em uma transação “B”, dessa forma, o preço cobrado na transação “A”, entre duas partes independentes, pode ser usado para determinar o preço que deveria ser cobrado na transação “B”, entre duas partes relacionadas.

A importância atribuída à *comparabilidade* para o estabelecimento do preço de transferência pode levar à incerteza e controvérsia quando houver questionamentos quanto à transação comparável ou se um conjunto de transações comparáveis gerar um intervalo de preços potencialmente válidos à transação.

A fim de ilustrar tais afirmativas, os autores estudados sugerem uma situação, na qual no mesmo dia dois clientes adquirem carros idênticos de um mesmo revendedor de veículos. Um paga o preço de tabela, enquanto o outro, um preço menor, pelo fato de possuir melhores condições de barganha ou por ser membro de um clube de compras, ou por ter se baseado em uma cotação obtida de outro revendedor.

Dessa forma, embora os dois preços sejam distintos, ambos são resultantes de negociações neutras, de produto idêntico, entre partes independentes. O exemplo ilustra o que a prática e a teoria econômica preconizam: a aplicação do Padrão da Neutralidade pode levar, na melhor das hipóteses, a um *intervalo de preços* racionalmente determinados (*intervalo neutro*), ao invés de um único preço de transferência.

Apoiados no mesmo exemplo, os autores, também, ponderam que o mencionado revendedor poderia não ter condições de continuar operando se realizasse todas as suas vendas ao menor preço praticado naquele dia e, por outro lado, teria um lucro extraordinário se vendesse todos os carros pelo preço de tabela. Dessas ponderações, surge o *questionamento* sobre o preço a ser usado como *comparável*, conforme existe um intervalo de preços e seu uso, nos dois extremos desse intervalo, geram resultados irrealis.

Adicionalmente a essas citações, Chandler e Plotkin (1995, p. 2) ressaltam o papel cada vez mais importante que o *exame da racionalidade* das transações vem desempenhando nas questões de preço de transferência.

Como o lucro obtido pelas empresas está relacionado com o montante de capital investido e os riscos assumidos em suas operações, as informações de preços de uma transação independente podem levar a resultados inconsistentes quando aplicadas a uma transação controlada. Na situação, caberia reconsiderar a comparabilidade das transações e ponderar sobre a conveniência de se proceder ajustes nas informações dos preços que estão sendo utilizadas.

Em paralelo, medidas genéricas de desempenho econômico não possuem a precisão necessária para estabelecimento de preços específicos, conforme o desempenho de empresas aparentemente semelhantes oscila de modo significativo em função das diferenças de ativos intangíveis, circunstâncias de mercados, ou até, por questão de sorte.

Ainda em função dessas diferenças, os lucros de uma companhia podem oscilar bruscamente de um ano para outro. Dessa forma, a seleção de um comparável terá impacto substancial sobre o resultado neutro identificado e levantará a questão sobre qual taxa anual de lucratividade será a melhor medida de um retorno neutro sobre os ativos.

Outro aspecto lembrado pelos autores, refere-se à dificuldade de se delimitar de forma clara a fronteira entre questões de preço de transferência daquelas de outra natureza, a exemplo do relacionamento entre os aspectos de alocação do lucro derivados das decisões de investimento da empresa e do preço de transferência.

A citada dificuldade decorre de diversas circunstâncias, assim, a alocação do lucro resultante de uma decisão de investimento pode estar desvinculada de quaisquer questões de preço de transferência. Neste sentido, a decisão de se instalar uma subsidiária em outro país para produção e comercialização de um produto, ao invés de exportá-lo, aparentemente, não envolve aspectos de preço de transferência.

Mesmo, em grau mínimo, haverá troca de produtos, serviços ou intangíveis no relacionamento entre a controladora e a nova empresa, o que fará com que a fronteira entre as decisões de investimento e o preço de transferência torne-se difusa.

Na medida que for preciso estabelecer preços para as transações decorrentes desse relacionamento, os preços cobrados afetarão o lucro de cada entidade e darão origem ao questionamento sobre a natureza desse lucro. Em outras palavras, o fato do lucro da nova empresa ser muito alto (ou baixo), será resultante de um bom (mau) investimento ou de um preço de transferência favorável (desfavorável)?

Como conclusão, Chandler e Plotkin (1995, p. 4) ressaltam, que embora a argumentação por analogia pareça objetiva, a obtenção de um resultado economicamente razoável *depende da estreita comparabilidade das duas transações*⁹² *em todas as suas dimensões e circunstâncias e, até mesmo, pequenas diferenças no ambiente econômico que envolve as transações podem levar a diferenças significativas nos preços negociados.*

3.1. Principais Parâmetros

Dentro do esforço para implementar o Padrão da Neutralidade, o exame da racionalidade econômica das transações tem desempenhado um importante papel nas questões de preço de transferência. Para tanto, as regras americanas estabeleceram e aprimoraram diversos parâmetros e métodos a serem observados na determinação do preço neutro, ou seja, sobre o tratamento a ser dado aos fatores que devem ser considerados no estabelecimento de um sistema de preço de transferência que proporcione resultados próximos àqueles que seriam obtidos entre partes independentes.

⁹² A essência da argumentação por analogia é a assunção da premissa de que o preço cobrado em uma transação "A" é comparável ao cobrado em uma transação "B" e, dessa forma, o preço praticado na transação "A" entre duas partes independentes pode ser usado para determinar o preço que *deveria* ser cobrado na transação "B", entre partes relacionadas.

Os referidos parâmetros estão centrados no Padrão da Neutralidade, na Regra do Melhor Método, na Comparabilidade, no Intervalo Neutro e na Análise Transacional como sintetizados, a seguir.

3.2. O Padrão da Neutralidade

De acordo com Clowery (1995, p. 201-202), as necessidades por preços de transferência decorrem das circunstâncias, em que ativos, bens ou serviços são transferidos entre dois segmentos distintos, dentro de uma mesma organização, que demandam medidas de desempenho separadas para fins de registro contábil, controle gerencial ou tributação da renda. Para que estas medidas sejam confiáveis, precisam refletir de modo nítido as condições econômicas dos mercados de atuação da organização. Em outras palavras, no objetivo do preço de transferência está implícito o entendimento de que os preços de mercado são as melhores estimativas de valor econômico, nesse sentido, estes deveriam ser aceitáveis para fins de registro contábil, controle gerencial e tributação da renda.

No entanto, em razão da propriedade e controles comuns, os participantes de transações intercompanhias não são motivados pelo mesmo interesse que compradores e vendedores independentes conferem às transações de mercado, o que gera o potencial para a fixação de valores irrealistas para os bens ou serviços envolvidos nas transações entre as partes relacionadas.

A natureza do problema do preço de transferência, a ausência de preços de mercado nas transações entre partes relacionadas, levou à solução que tem sido adotada, qual seja, a utilização de preços de mercado praticados em transações entre partes independentes como preço de transferência.

Esse raciocínio por analogia⁹³ conduz à necessidade de *transações referenciais*, que sirvam de base às comparações necessárias. Mencionados referenciais são denominados *comparáveis*⁹⁴. Assim, seu uso na determinação do preço de transferência passou a ser descrito como a aplicação do Princípio da Neutralidade, no qual as transações entre partes relacionadas devem ser registradas a preços que prevaleceriam nas transações independentes para a mesma transação.

O Princípio da Neutralidade repousa no pressuposto de que as transações entre partes relacionadas possuem as mesmas características que as realizadas entre partes independentes. No entanto, os esforços para a aplicação prática desse Princípio encontram diversos problemas associados com a confiabilidade de sua premissa básica.

Para a aplicação prática do Princípio da Neutralidade, a dificuldade mais comum está no fato de que as informações referentes a transações comparáveis independentes podem não estar disponíveis, e se estiverem, será possível que não sejam encontrados comparáveis exatos.

Por outro lado, podem ser encontrados comparáveis inexatos, mas os produtos apresentarão diferenças ou as condições de mercado serão distintas das transações entre partes relacionadas. Para refletir estas diferenças, toma-se necessário a introdução de ajustes nas transações independentes que reflitam essas diferenças.

O objetivo desses ajustes é compensar as diferenças entre as transações controladas e independentes, para que estas sirvam como comparáveis confiáveis para estabelecimento do preço de transferência. No entanto, a própria dinâmica do mundo dos negócios faz com que sejam inevitáveis as diferentes interpretações sobre a importância relativa dos diversos *atos e circunstâncias* que envolvem as

⁹³ Se o preço de transferência for equiparado ao de mercado praticado por duas partes independentes para os mesmos bens ou serviços, então, o preço de transferência será a melhor estimativa do valor daqueles bens ou serviços.

⁹⁴ Clowery (1995, p. 201) menciona que o termo *comparável* é usado em diversos contextos em qualquer discussão de preço de transferência. A abordagem por analogia implícita no Princípio da Neutralidade é prevista pelo uso de comparações. A transação, entidade ou resultado que reflete as condições de mercado é o *comparável*.

transações, o que abre um potencial ilimitado para disputas entre Fisco e o contribuinte.

Dentro do contexto, na determinação do efetivo lucro tributável de um contribuinte controlado, o padrão⁹⁵ a ser observado em cada caso é o de um contribuinte transacionando em condições neutras com um contribuinte independente. Para tanto, uma transação controlada atenderá a esse padrão se seus resultados forem *consistentes com os que teriam sido obtidos se contribuintes independentes estivessem envolvidos na mesma transação, dentro das mesmas circunstâncias*.

A própria Regulamentação menciona que *referidos comparáveis raramente existem*, Warner e McCawley (2002, p. 152) entendem que os pontos de referência adequados são *os resultados de transações comparáveis, dentro de circunstâncias comparáveis*.

Adicionalmente, os autores citados mencionam que *o uso da linguagem acomodando resultados consistentes com resultados comparáveis neutros, ao invés da estrita correspondência com preços comparáveis neutros, reflete o conceito do intervalo neutro e o do método dos lucros comparáveis*. No entanto, destacam que a regulamentação enfatiza *o encontro de comparáveis específicos, sejam transações, ou partes, comparáveis independentes*.

⁹⁵ Treasury Regulations §1.482-1(b)(1): *In determining the true taxable income of a controlled taxpayer, the standard to be applied in every case is that of a taxpayer dealing at arm's length with an uncontrolled taxpayer. A controlled transaction meets the arm's length standard if the results of the transaction are consistent with the results that would have been realized if uncontrolled taxpayers had engaged in the same transaction under the same circumstances (arm's length result). However, because identical transactions can rarely be located, whether a transaction produces an arm's length result generally will be determined by reference to the results of comparable transactions under comparable circumstances. See §1.482-1(d)(2)(Standard of comparability). Evaluation of whether a controlled transaction produces an arm's length result is made pursuant to a method selected under the best method rule described in §1.482-1(c).*

3.3. A Regra do Melhor Método

A regra do melhor método⁹⁶ estabelece que o padrão da neutralidade deve ser aplicado *dentro do método, considerando-se os fatos e circunstâncias, que proporcionem a medida mais confiável de um resultado neutro.*

Embora a menção ao *método que proporcione a medida mais confiável de um resultado neutro* sugira um padrão rigoroso, Warner e McCawley (2002, p. 152-153) mencionam que o objetivo desta regra é selecionar um método de preço de transferência que compatibilize os seguintes fatores:

- a) o grau de comparabilidade entre transações controladas e independentes;
- b) a qualidade (abrangência e precisão) das informações disponíveis;
- c) a confiabilidade das premissas necessárias à aplicação dos métodos ; e
- d) a sensibilidade dos resultados para as deficiências nas informações ou premissas empregadas.

A avaliação da qualidade das informações disponíveis pode ser considerada o aspecto fundamental da regra do melhor método. Pelas regras americanas, na ausência de informações completas sobre um comparável ou em função de diferenças de funções, de produto ou circunstâncias entre a parte comparável e a testada, o contribuinte deverá assumir *premissas confiáveis* a respeito das informações faltantes ou do impacto destas diferenças sobre o preço, ou o lucro.

⁹⁶ *Treasury Regulations §1.482-1(c)(1): The arm's length result of a controlled transaction must be determined under the method that, under the facts and circumstances, provides the most reliable measure of an arm's length result. Thus, there is no strict priority of methods, and no method will invariably be considered to be more reliable than others. An arm's length result may be determined under any method without establishing the inapplicability of another method, but if another method subsequently is shown to produce a more reliable measure of an arm's length result, such other method must be used. Similarly, if two or more applications of a single method provide inconsistent results, the arm's length result must be determined under the application that, under the facts and circumstances, provides the most reliable measure of an arm's length result.*

No entanto, a própria regulamentação ressalva que, algumas premissas adotadas, são mais confiáveis que outras, a exemplo de taxas de juros para equiparar condições de venda, em contraposição aos pressupostos quanto à alocação do lucro resultante do uso de intangíveis exclusivos (geralmente, só explorados pelas partes controladas) que não encontrariam paralelo em partes ou transações independentes.

Por outro lado, a menção expressa a *sensibilidade dos resultados para as deficiências nas informações ou premissas utilizadas* pode ser considerada como sendo uma outra forma de exprimir a noção de que, mantidas todas as condições constantes, *o melhor método será aquele para o qual existam informações da parte independente em relação aos elementos mais críticos* (o que realça a necessidade da mais estreita comparabilidade possível, de forma a minimizar a necessidade de ajustes).

No tocante aos itens (a) e (b) retro, Warner e McCawley (2002, p. 153-154) enfatizam que a regra do melhor método busca a *determinação da melhor aplicação de um método de preço de transferência*.

Assim, mesmo admitindo que um método proporcione uma melhor medida de um resultado neutro, a *abrangência e a precisão relativa das informações sobre os comparáveis selecionados*, dentro de um método tecnicamente inferior, na prática, poderiam tornar a aplicação daquele método um melhor indicador de um resultado neutro do que o uso de um método tecnicamente superior.

Dessa forma, a inclusão ou exclusão de um comparável de uma aplicação de um método específico poderia torná-lo superior e, portanto, demandar o uso da referida aplicação modificada.

Na hipótese remota de que nenhum método de preço de transferência, ou aplicação única de um mesmo método, revele-se claramente superior⁹⁷, a regra do melhor método estará atendida se os resultados obtidos com o método selecionado forem consistentes com os alcançados pela aplicação apropriada de qualquer outro método.

No entanto, Warner e McCawley (2002, p. 154) alertam que esta disposição deve ser confrontada com as previsões quanto à determinação do intervalo neutro, que determinam⁹⁸ que seu cálculo, geralmente, é definido, pelo menos, por duas aplicações do mesmo método de preço de transferência.

Para os autores citados (p. 155), embora não haja exigência explícita a fim de que se demonstre a não aplicabilidade de outro método (ou aplicação do mesmo método) antes de usar o método selecionado, as sanções previstas na legislação americana parecem refletir a visão aparente do Fisco sobre a regra do melhor método.

Assim, implicitamente, exige-se que o contribuinte considere, em alguma extensão, a aplicabilidade potencial de todos os métodos especificados na legislação, antes de adotar o escolhido.

Por outro lado, uma vez que o contribuinte tenha realizado uma pesquisa *razoavelmente completa por informações relevantes*, esta poderá eliminar os métodos para os quais seriam difíceis obter as informações ou que estas não fossem confiáveis.

⁹⁷ Treasury Regulations §1.482-1(c)(2)(iii): *Confirmation of results by another method. If two or more methods produce inconsistent results, the best method rule will be applied to select the method that provides the most reliable measure of an arm's length result. If the best method rule does not clearly indicate which method should be selected, an additional factor that may be taken into account in selecting a method is whether any of the competing methods produce results that are consistent with the results obtained from the appropriate application of another method. Further, in evaluating different applications of the same method, the fact that a second method (or another application of the first method) produces results that are consistent with one of the competing applications may be taken into account.*

⁹⁸ Treasury Regulations §1.482-1(e)(2)(i): *[...] The arm's length range is ordinarily determined by applying a single pricing method selected under the best method rule to two or more uncontrolled transactions of similar comparability and reliability. Use of more than one method may be appropriate for the purposes described in paragraph(c)(2)(iii) of this section (Best method rule).*

3.4. Comparabilidade

As regras americanas estabelecem diretrizes e padrões gerais para a determinação da comparabilidade com base em transações (quando se aplicam os métodos baseados em transações) ou com base em entidades (quando se emprega o método dos lucros comparáveis), não havendo necessidade de identificação *precisa* dos fatores de comparabilidade entre a transação controlada e as independentes.

A legislação⁹⁹ estabelece que a transação independente deve ser *suficientemente similar, de forma que proporcione um resultado neutro quando aplicada à transação da parte relacionada*. Para tanto, são previstos *ajustes* (baseados nas práticas comerciais, princípios econômicos ou análises estatísticas) que podem ser feitos para registrar quaisquer diferenças, *desde que o efeito destas sobre os preços ou lucros possa ser verificado com suficiente precisão para melhorar a confiabilidade dos resultados*.

Como citam Warner e McCawley (2002, p. 161), as regulamentações exigem que o contribuinte faça *juízos* a respeito da comparabilidade, após feitos todos os ajustes, e não apenas que sejam utilizados os comparáveis em seu estado original, o que amplia o número de comparáveis independentes em relação às regras anteriores.

⁹⁹ *Treasury Regulations §1.482-1(d)(2): In order to be considered comparable to a controlled transaction, an uncontrolled transaction need not be identical to the controlled transaction, but must be sufficiently similar that it provides a reliable measure of an arm's length result. If there are material differences between the controlled and uncontrolled transactions, adjustments must be made if the effect of such differences on prices or profits can be ascertained with sufficient accuracy to improve the reliability of the results. For purposes of this section, a material difference is one that would materially affect the measure of an arm's length result under the method being applied. If adjustments for material differences cannot be made, the uncontrolled transaction may be used as a measure of an arm's length result, but the reliability of the analysis will be reduced. Generally, such adjustments must be made to the results of the uncontrolled comparable and must be based on commercial practices, economic principles, or statistical analyses. The extent and reliability of any adjustments will affect the relative reliability of the analysis. See §1.482-1(c)(1)(Best method rule). In any event, unadjusted industry average returns themselves cannot establish arm's length results.*

Paralelamente, o contribuinte deve reconhecer os distintos *níveis de confiabilidade*¹⁰⁰ dos comparáveis independentes como medidas de um resultado neutro. Em função desses níveis de confiabilidade, mesmo havendo diferenças materiais que afetem o preço ou o lucro entre transações controladas e independentes e que nenhum ajuste possa ser feito à transação independente (o que aumentaria sua confiabilidade como um indicador de um resultado neutro), a transação ainda poderá ser empregada como comparável (embora seu uso implique uma mensuração menos confiável de um resultado neutro).

Warner e McCawley (2002, p. 162) mencionam que, dentro da estrutura das regras americanas, a *confiabilidade relativa* de qualquer aplicação de um método de preço de transferência é importante por dois motivos:

- a) a confiabilidade relativa de qualquer aplicação determina se a aplicação (e, conseqüentemente, o método) seja o *melhor método*, e
- b) a confiabilidade relativa de uma dada aplicação de um método determina se os resultados daquela aplicação encontram-se dentro do *intervalo neutro* dos resultados obtidos com a aplicação daquele método.

A comparabilidade de transações ou entidades é orientada¹⁰¹ por um *teste genérico* aplicado a cada um dos seguintes fatores: a) funções desempenhadas; b) condições contratuais, c) riscos assumidos, d) condições econômicas, e e) bens ou serviços transferidos. A seguir, são abordados os citados fatores.

¹⁰⁰Os níveis de confiabilidade devem ser estabelecidos com base no grau de comparabilidade funcional, de produto, de ativo e na disponibilidade de informações. Os parâmetros gerais de comparabilidade são abordados, a seguir.

¹⁰¹Treasury Regulations §1.482-1 (d) (1): *Whether a controlled transaction produces an arm's length result is generally evaluated by comparing the results of that transaction to results realized by uncontrolled taxpayers engaged in comparable transactions under comparable circumstances. For this purpose, the comparability of transactions and circumstances must be evaluated considering all factors that could affect prices or profits in arm's length dealings (comparability factors). While a specific comparability factor may be of particular importance in applying a method, each method requires analysis of all of the factors that affect comparability under that method. Such factors include the following: (i) Functions; (ii) Contractual terms; (iii) Risks; (iv) Economic conditions; and (v) Property or services.*

3.4.1. Funções Desempenhadas

A comparabilidade funcional é baseada na *análise funcional* que identifica as atividades econômicas relevantes desempenhadas pelas partes, nas transações ou situações da parte controlada e das independentes.

No entanto, o conceito de análise funcional não é encontrado nas fontes tradicionais do direito tributário. Pelo contrário, é um reconhecimento das dificuldades que o Fisco e contribuintes têm encontrado ao longo dos anos na determinação do preço neutro e a conseqüente aplicação da premissa básica do Princípio da Neutralidade que pode ser enunciada como segue (RINNINSLAND, 1998, p. 2):

Em uma dada transação negocial entre duas partes independentes, a compensação monetária é medida proporcionalmente ao *valor adicionado* que cada parte desenvolveu, que contribuiu para a obtenção dos rendimentos da operação. As negociações entre as partes em uma transação neutra identificam e avaliam estas atividades pelos riscos nelas inerentes e, então, recompensam suas expectativas¹⁰².

O autor chama a atenção para o fato de que, historicamente, a lei tributária tem se baseado no paradigma de que existe um lucro inerente em qualquer transação negocial, e o que as partes efetivamente negociam, são suas respectivas parcelas de lucro. Entretanto, as realidades e complexidades atuais dos negócios internacionais demandam uma pausa nesse paradigma no reconhecimento de que, em algumas circunstâncias, os rendimentos de uma transação não recompensam adequadamente os riscos incorridos¹⁰³.

¹⁰² No original: *In a given business transaction between two unrelated parties, the consideration exchanged is commensurate with the "value add" activities that each party performs which contribute to the realization of proceeds from the transaction. Negotiations between the parties in an arm's length transaction identify and value these activities by recognizing the risks inherent in them and thus the rewards expected from them.*

¹⁰³ No original: *It should be noted at the outset that the tax law has historically operated within the paradigm that there is profit inherent in any given business transaction, and that the parties to the transaction are in effect negotiating for their respective profit percentages. The current realities and complexities of international business require breaking this paradigm, recognizing that in some circumstances the proceeds from the business transaction do not completely reward the risks incurred.*

Dessa forma, Rinninsland (1998, p. 2) menciona que o esforço para identificar e avaliar os componentes de uma transação implica sua análise passo a passo, com o uso de uma abordagem denominada *da concepção ao cliente* (CTC)¹⁰⁴ para a análise funcional.

Dentro da abordagem CTC, a análise funcional é aplicada desde a fase de concepção do produto até a etapa pós-venda, com a identificação das atividades relevantes que *adicionam valor* (aquelas que deslocam o produto dentro de seu ciclo de produção e venda), o que permite a identificação dos riscos associados com a transação e dos ativos negociáveis, ampliando suas oportunidades de sucesso. Para Rinninsland (1998, p. 26), a análise funcional envolvendo a abordagem *da concepção ao cliente*, interceptando todas as áreas de um negócio, é uma *nova forma de pensar na área tributária*, sensível às exigências negociais.

Para Rinninsland (1998, p. 3), o êxito de uma análise funcional está na própria *definição da atividade comercial*, conforme a linha de produtos seja definida, de forma a permitir que as atividades relevantes possam ser identificadas e mensuradas em termos econômicos (uma descrição abrangente não assegura um referencial representativo das partes independentes para a determinação da comparabilidade, ao passo que uma definição estreita limita o levantamento de informações econômicas significativas).

A análise funcional é um processo formal com desenvolvimento recente dentro da área de preço de transferência, com suas bases nos princípios de Contabilidade de Custos e enfoque em fatores econômicos que são combinados com a identificação e avaliação dos componentes de uma transação que demanda substancial habilidade do contribuinte em *documentar sua fundamentação econômica da transação*.

Dessa forma, Rinninsland (1998, p. 3) destaca que a *documentação é a essência da análise funcional CTC*, e menciona que ela tem sido a principal fonte de controvérsia entre o Fisco e contribuintes.

¹⁰⁴ No original: *The attempt to identify and value the components of a business transaction entails a step by step analysis of the transaction employing a "from concept to customer" approach to functional analysis.*

As preocupações do Fisco americano com a documentação das transações iniciaram-se quando foram detectadas posições agressivas de preço de transferência, assumidas sem justificativa pelos contribuintes que culminaram com a introdução da regra do *melhor método* que define o preço neutro em termos documentais.

A compreensão do papel da análise funcional CTC demanda o exame das preocupações do Fisco americano quanto à documentação do preço de transferência pelo contribuinte. Estas apreensões, expressas no *White Paper*, motivaram a introdução da análise funcional, na medida que este documento adotou a premissa de que *a ausência de informações disponíveis para fundamentar um preço neutro induzia o Fisco e os contribuintes a erro na aplicação da lei tributária na área de preço de transferência*¹⁰⁵ (RINNINSLAND, 1998, p. 4).

Fundamentado nessa premissa, o *White Paper* concluiu que os contribuintes não eram capazes de documentar e provar seus preços de transferência e enfatizou a combinação de exigências documentais e o uso de especialistas que deveriam examinar as transações controladas sob o ponto de vista econômico.

Embora tenha se tomado obrigatório, apenas com a introdução das Regulamentações Finais da § 482, em 1994, o conceito da análise funcional passou por significativas evoluções até sua forma atual.

Assim, merece destaque a adoção da análise funcional no conceito de *intervalo de lucro comparável*¹⁰⁶, utilizado como um teste sobre a validade dos métodos empregados pelo contribuinte e que consiste em uma forma do Fisco assegurar um nível aceitável de exigências documentais do contribuinte.

Outra evolução substancial do conceito de análise funcional ocorreu com a introdução da *regra do melhor método*, dentro das Regulamentações Temporárias de 1993 da § 482, que representa uma abordagem de *fatos e circunstâncias* que aplica o método de precificação que pode ser provado com *informações* mais

¹⁰⁵ Segundo o autor, embora esta conclusão esteja correta, a posição errônea do *White Paper* está em atribuir culpa à falta de habilidade ou vontade dos contribuintes para fornecerem tais informações.

¹⁰⁶ *Comparable Profit Interval*, previsto nas Regulamentações Propostas da §482, de 29 de janeiro de 1992.

confiáveis. Com a regra do melhor método, verifica-se a incorporação implícita da análise funcional, na medida que estas regulamentações mencionam que *a análise de funções e riscos é essencial na aplicação de qualquer método*.

Para Rinninsland (1998, p. 25), a capacidade do contribuinte conduzir a análise funcional CTC é parte essencial de seu preço de transferência, tanto em termos de planejamento tributário como de atendimento das normas. Outrossim, o autor enfatiza que a análise funcional é uma metodologia para empregar a regra do melhor método; destaca que as Regulamentações Finais repetiram o óbvio, ao mencionarem que a análise funcional, em si, não é um método de preço de transferência nem estabelece um preço neutro¹⁰⁷.

Dentro das regras atuais, na determinação da comparabilidade de duas transações devem ser consideradas as seguintes funções: (A) pesquisa e desenvolvimento; (B) projeto de produto e de engenharia; (C) manufatura, produção e engenharia de processo; (D) extração, fabricação e montagem do produto; (E) compras e gerenciamento de estoque; (F) funções de comercialização e distribuição, inclusive, gerenciamento de estoques, administração de garantia e atividades de propaganda; (G) transporte e armazenagem e (H) serviços de administração, jurídico, contabilidade e finanças, crédito e cobrança, treinamento e administração de pessoal.

3.4.2. Riscos Assumidos

Há muito tempo, o Fisco americano reconhece que *as empresas assumem riscos e devem ser recompensadas por isso*. As regras de preço de transferência objetivam assegurar que um contribuinte controlado assumiu um risco se, e somente se, a fundamentação econômica de sua transação for consistente com o risco assumido (ou seja, embora não conste expressamente de seu texto, as Regulamentações reiteram que a preocupação do Fisco é que o risco incorrido seja efetivamente de natureza econômica, ao invés de uma mudança artificial de lucros) (FEINSCHREIBER, 1998, p. 1-3)

¹⁰⁷ *Treasury Regulations §1.482-1(d)(3)(i): A functional analysis is not a pricing method and does not itself determine the arm's length result for the controlled transaction under review [...].*

A par de uma lista das diferentes naturezas de riscos envolvidos nas transações¹⁰⁸, a ênfase das normas americanas está centrada na *alocação* do risco (colocando em segundo plano aspectos de sua quantificação, ou de ajustes matemáticos para sua precificação) e, para tanto, a análise de risco exigida desenvolve-se em dois estágios.

O primeiro consiste na determinação da parte controlada que arca com os riscos associados com a transação e, no segundo, determina-se se os riscos assumidos pelo contribuinte controlado são comparáveis àqueles suportados pelas partes independentes.

Para Warner e McCawley (2002, p. 162-163), a primeira parte desse processo, a da determinação, de qual parte relacionada arca com os vários riscos nas transações testadas, não se limita ao exame das condições contratuais das alocações de risco, mas demanda a determinação da fundamentação econômica da transação.

Para tanto, as Regulamentações¹⁰⁹ destacam os seguintes fatores como relevantes na determinação da fundamentação econômica de uma alocação contratual de risco:

¹⁰⁸ Riscos de mercado relativos a preços, custos e estoques; de pesquisa e desenvolvimento; financeiros, inclusive os de flutuação cambial; de crédito; de passivos contingentes a produtos; e os associados com a propriedade do bem, fábrica e equipamento.

¹⁰⁹ Treasury Regulations §1.482-1(d)(3)(iii)(B): *the allocation of risks specified or implied by the taxpayer's contractual terms will generally be respected if it is consistent with the economic substance of the transaction. An allocation of risk between controlled taxpayers after the outcome of such risk is known or reasonably knowable lacks economic substance. In considering the economic substance of the transaction, the following facts are relevant (1) Whether the pattern of the controlled taxpayer's conduct over time is consistent with the purported allocation of risk between the controlled taxpayers; or where the pattern is changed, whether the relevant contractual arrangements have been modified accordingly; (2) Whether a controlled taxpayer has the financial capacity to fund losses that might be expected to occur as the result of the assumption of a risk, or whether, at arm's length, another party to the controlled transaction would ultimately suffer the consequences of such losses; and (3) The extent to which each controlled taxpayer exercises managerial or operational control over the business activities that directly influence the amount of income or loss realized. In arm's length dealings, parties ordinarily bear a greater share of those risks over which they have relatively more control.*

- a) se o padrão de conduta das partes controladas, ao longo do tempo, é consistente com a alocação de risco objetivada (ou, se a alocação contratual está ajustada para refletir a conduta das partes);
- b) se a parte, que arca com o risco, possui capacidade financeira para suportar perdas potenciais razoáveis, decorrentes do risco assumido; e
- c) a extensão pela qual a parte relacionada que assume o risco, exerce controle gerencial ou operacional sobre as principais atividades negociais que determinam o lucro ou prejuízo associado ao risco.

Para Feinschreiber (1998, p. 5-7), a mensuração proporcional do risco (item a, retro) visa a determinar se um contribuinte controlado possui uma oportunidade razoável de obter um benefício econômico proporcional ao risco assumido e se uma parte independente, operando na mesma área geográfica, arcaria este risco. O segundo tópico consiste em verificar se os riscos assumidos pelo contribuinte são proporcionais à sua capacidade para suportar perdas¹¹⁰.

No tópico referente à administração ativa, a intenção do Fisco é determinar se o contribuinte controlado está envolvido na gestão da empresa a qual o risco está associado (o contribuinte, também, deve exercer controle substancial sobre as atividades negociais mais importantes que influenciem diretamente o montante do lucro ou prejuízo a ser apurado).

Feinschreiber (1998, p. 7), também, menciona que a alocação do risco está sujeita a uma regra de documentação contemporânea: exceto quanto aos riscos rotineiros (previstos no *Uniform Commercial Code*, a exemplo do dano causado à mercadoria no embarque). O Fisco está autorizado a ignorar a *presunção nominal de risco* (fictício, simbólico) por um contribuinte controlado, a menos que ele esteja documentado (ou seja, a documentação deve refletir a alocação de riscos entre as partes relacionadas do grupo, antes que o resultado do risco tome-se conhecido).

¹¹⁰ Um distribuidor é considerado com capitalização insuficiente, quando seu capital é inadequado para satisfazer o preço de compra ou se ele não puder obter empréstimos de partes independentes, ou se financia suas compras por meio de crédito do contribuinte.

3.4.3. Condições Contratuais

Para a determinação da comparabilidade entre a transação controlada e as independentes, as regras americanas estabelecem uma relação¹¹¹ não exaustiva de condições contratuais que devem ser comparadas. Esta relação inclui: forma de pagamento; volume; obrigações por garantia; direitos por atualizações ou modificações; transações paralelas ou continuidade das relações negociais, condições de pagamento e financiamentos relacionados.

3.4.4. Fatores Econômicos Significativos

As regras americanas exigem que, na análise de comparabilidade, sejam considerados os *fatores econômicos significativos* que podem afetar a transação controlada e as de terceiros, como seguem: similaridade de mercados geográficos; tamanho e desenvolvimento dos mercados geográficos; nível de mercado (atacado/varejo); participações relevantes no mercado; localização específica de produção e custos de distribuição; extensão da competição no mercado, e *alternativas realisticamente disponíveis* para uma parte ou outra.

¹¹¹ Treasury Regulations §1.482-1(d)(3)(ii)(A): *Determining the degree of comparability between the controlled and uncontrolled transactions requires a comparison of the significant contractual terms that could affect the results of the two transactions. These terms include (1) The form of consideration charged or paid; (2) Sales or purchase volume; (3) The scope and terms of warranties provided; (4) Rights to updates, revisions or modifications; (5) The duration of relevant license, contract or other agreements, and termination or renegotiation rights; (6) Collateral transactions or ongoing business relationships between the buyer and the seller, including arrangements for the provision of ancillary or subsidiary services; and (7) Extension of credit and payment terms. Thus, for example, if the time for payment of the amount charged in a controlled transaction differs from the time for payment of the amount charged in an uncontrolled transaction, an adjustment to reflect the difference in payment terms should be made if such difference would have a material effect on price. Such comparability adjustment is required even if no interest would be allocated or imputed under §1.482-2(a) or other applicable provisions of the Internal Revenue Code or regulations.*

3.4.5. Circunstâncias Especiais

As Regulamentações contêm diretrizes específicas a serem observadas na determinação do preço neutro, quando se constatar a existência de qualquer um dos seguintes fatores: estratégia de participação no mercado, mercados geográficos distintos, economias de localização, transações fora do curso regular dos negócios ou com motivação tributária.

3.4.5.1. Estratégia de Participação no Mercado

Para Warner e McCawley (2002, p. 171), as regras americanas não reconhecem o uso de estratégias de participação de mercado que tenham por objetivo a *manutenção* de participação de mercado. A referida vedação é baseada na teoria que, como a competição normal exige uma equiparação com os preços dos competidores, um *preço neutro normal* refletiria tal estratégia.

Caso o contribuinte controlado ou sua parte relacionada desejem implementar uma estratégia de participação de mercado¹¹², devem ser atendidos quatro requisitos:

¹¹² Treasury Regulations §1.482-1(d)(4)(i): *In certain circumstances, taxpayers may adopt strategies to enter new markets or to increase a product's share of an existing market (market share strategy). Such a strategy would be reflected by temporarily increased market development expenses or resale prices that are temporarily lower than the prices charged for comparable products in the same market. Whether or not the strategy is reflected in the transfer price depends on which party to the controlled transaction bears the costs of the pricing strategy. In any case, the effect of a market share strategy on a controlled transaction will be taken into account only if it can be shown that an uncontrolled taxpayer engaged in a comparable strategy under comparable circumstances for a comparable period of time, and the taxpayer provides documentation that substantiates the following (A) The costs incurred to implement the market share strategy are borne by the controlled taxpayer that would obtain the future profits that result from the strategy, and there is a reasonable likelihood that the strategy will result in future profits that reflect an appropriate return in relation to the costs incurred to implement it; (B) The market share strategy is pursued only for a period of time that is reasonable, taking into consideration the industry and product in question; and (C) The market share strategy, the related costs and expected returns, and any agreement between the controlled taxpayers to share the related costs, were established before the strategy was implemented.*

- a) o contribuinte deve identificar *uma parte independente, envolvida em uma estratégia comparável, dentro de circunstâncias comparáveis por um período de tempo comparável*;
- b) devem ser documentados os custos arcados pela parte que obteria aumento de lucros de seu sucesso e se aquela estratégia foi, razoavelmente, apropriada para alcançar o resultado desejado de participação de mercado;
- c) o contribuinte também deve documentar que a referida estratégia não foi perseguida por mais do que um período razoável determinado, considerando-se o produto e a respectiva indústria; e
- d) previamente à implementação da estratégia, devem ser documentados os custos e recursos esperados e a divisão pretendida dos custos de perseguir a estratégia.

3.4.5.2. Mercados Geográficos Distintos

Warner e McCawley (2002, p. 172) comentam que a extensão com que as regras americanas tratam as partes independentes comparáveis, pode ser ilustrada pelo tratamento dispensado aos comparáveis de diferentes mercados geográficos, posto que, de uma maneira genérica¹¹³, os comparáveis independentes devem ser encontrados no mercado geográfico, em que ocorre a transação controlada, em função das prováveis diferenças nos custos e preços de revenda entre mercados.

¹¹³ *Treasury Regulations §1.482-1(d)(4)(ii)(A): [...] Uncontrolled comparables ordinarily should be derived from the geographic market in which the controlled taxpayer operates, because there may be significant differences in economic conditions in different markets. If information from the same market is not available, an uncontrolled comparable derived from a different geographic market may be considered if adjustments are made to account for differences between the two markets. If information permitting adjustments for such differences is not available, then information derived from uncontrolled comparables in the most similar market for which reliable data is available may be used, but the extent of such differences may affect the reliability of the method for purposes of the best method rule. For this purpose, a geographic market is any geographic area in which the economic conditions for the relevant product or service are substantially the same, and may include multiple countries, depending on the economic conditions.*

No entanto, quando não houver informações disponíveis do mercado onde ocorrem as transações das partes controladas, podem ser utilizados dados de outros mercados geográficos¹¹⁴, desde que se proceda aos ajustes que levem em consideração as diferenças de mercados (embora os ajustes para considerar estas diferenças possam fazer com que o comparável tenha uma redução no nível de confiabilidade dentro da regra do melhor método).

3.4.5.3. Economias de Localização

Para Bordeaux (1998, p. 7-8), uma das diferenças específicas em mercados geográficos pode ser as *economias de localização* que se referem às economias ou outros benefícios econômicos gerados pela localização de certas funções (freqüentemente, funções de fabricação) fora dos Estados Unidos. Nesses casos, em geral, os problemas de economias de localização verificam-se quando uma empresa americana celebra um acordo de fabricação de bens com um fabricante, parte relacionada, localizado em país com baixo custo de mão-de-obra e/ou reduzida carga tributária.

Na hipótese de existirem diferenças de custos ou resultados decorrentes da localização geográfica da parte controlada, as regras americanas¹¹⁵ determinam que sejam introduzidos ajustes para fins de comparação. Outrossim, estas diferenças devem ser alocadas entre as partes controladas, de acordo com as *posições de competitividade relativa* das partes, ou seja, as economias de localização não são alocadas automaticamente para a parte relacionada localizada em mercado ou localidade de menor custo.

¹¹⁴ Para Warner e McCawley (2002, p. 173), para fins desta provisão, o termo *mercado geográfico* tem o significado de qualquer área, inclusive diversos países, nos quais as condições de mercado para o produto ou serviço em questão sejam substancialmente as mesmas.

¹¹⁵ *Treasury Regulations §1.482-1(d)(4)(ii)(C): [...] If an uncontrolled taxpayer operates in a different geographic market than the controlled taxpayer, adjustments may be necessary to account for significant differences in costs attributable to the geographic markets. These adjustments must be based on the effect such differences would have on the consideration charged or paid in the controlled transaction given the relative competitive positions of buyers and sellers in each market. Thus, for example, the fact that the total costs of operating in a controlled manufacturer's geographic market are less than the total costs of operating in other markets ordinarily justifies higher profits to the manufacturer only if the cost differences would increase the profits of comparable uncontrolled manufacturers operating at arm's length, given the competitive positions of buyers and sellers in that market.*

3.4.6. Comparáveis Não Aceitáveis

Dentro das regras americanas¹¹⁶, existem duas situações em que o contribuinte está proibido de utilizar categorias específicas de transações como *transações independentes comparáveis*. A primeira destas situações refere-se às *transações independentes realizadas fora do curso regular dos negócios* que, geralmente, não irão proporcionar medidas confiáveis de resultado neutro quando aplicadas a uma transação controlada.

As Regulamentações¹¹⁷ fornecem um exemplo desta situação, na qual uma distribuidora americana de programas de *software* comercializa seus produtos por meio de distribuidores em um determinado país. Uma empresa concorrente também distribui produto similar no mesmo país, mas, como entra em concordata, é obrigada a liquidar seus estoques. A primeira empresa não poderá utilizar os preços praticados pela concordatária como base para comparação, posto que aquelas vendas ocorreram em regime de liquidação forçada de ativos (ao invés de uma liquidação ordenada de ativos) e, conseqüentemente, estas vendas não podem ser usadas como transação comparável independente.

A segunda situação refere-se às transações independentes que tenham como um de seus principais objetivos o estabelecimento de um resultado neutro para uma transação controlada, ou seja, se um dos principais propósitos pelos quais o contribuinte participou da transação independente foi estabelecer um preço neutro para sua transação controlada.

As Regulamentações¹¹⁸ ilustram esta situação por meio de um exemplo, no qual um fabricante americano de máquinas agrícolas vende 95,0% de sua produção para uma empresa distribuidora controlada em determinado país.

¹¹⁶ *Treasury Regulations* §1.482-1(d)(4)(iii)(A): [...] *Transactions ordinarily will not constitute reliable measures of an arm's length result for purposes of this section if (1) They are not made in the ordinary course of business; or (2) One of the principal purposes of the uncontrolled transaction was to establish an arm's length result with respect to the controlled transaction.*

¹¹⁷ *Treasury Regulations* §1.482-1(d)(4)(iii)(B) exemplo 1.

¹¹⁸ *Treasury Regulations* §1.482-1(d)(4)(iii)(B) exemplo 2.

Para utilizar sua capacidade ociosa e estabelecer um preço independente comparável, este fabricante passou a operar a plena capacidade e vendeu o estoque excedente a um distribuidor estrangeiro que opera no mesmo país de sua distribuidora controlada. Como um dos objetivos das vendas do fabricante para o distribuidor independente era estabelecer um preço neutro às transações com sua controlada, estas vendas não podem ser usadas como transação comparável na determinação do preço neutro das vendas controladas do fabricante.

3.5. O Intervalo Neutro

Cheng (1998, p. 1) menciona que, embora o conceito de intervalo neutro tenha sido formalmente incluído nas Regulamentações de 1994, existe evidência de que este conceito vinha sendo praticado pelos tribunais tributários americanos, que, com freqüência, o utilizavam em suas decisões a respeito de preço de transferência.

Há evidências documentais de casos julgados e procedimentos do Fisco, abrangendo um período de 30 anos que fundamentam a utilização deste conceito.

Para Cheng (1998, p.1), o conceito de *intervalo de lucro comparável* estava embutido nas Regulamentações Propostas de 1992.

Por sua vez, as Regulamentações Temporárias de 1993 previam que não seriam feitos ajustes nos casos cujos resultados testados se encontrassem dentro do intervalo neutro. A autora, também, refere-se que um conceito similar foi exposto em entrevista de Robert Ackerman que se retirava do cargo de Diretor do Programa de Acordo Prévio de Precificação¹¹⁹ (APA) do Fisco americano, transcrito a seguir.

¹¹⁹ O *Advanced Pricing Agreement Program* (APA) (Programa de Acordo de Precificação Prévia) objetiva solucionar conflitos efetivos ou potenciais sobre preço de transferência de uma forma cooperativa e de estabelecimento de princípios, como uma alternativa aos processos tradicionais de auditoria por parte do Fisco. O APA é um acordo voluntário e recíproco entre o Fisco e o contribuinte, pelo qual o Fisco compromete-se a não procurar por ajustes em transações cobertas por um acordo dessa natureza, desde que o contribuinte elabore sua declaração de renda para o período abrangido pelo Acordo de maneira consistente com o método de preço de transferência previamente pactuado.

Cada pessoa determina o preço de transferência de uma forma ligeiramente diferente. O que é neutro numa mesma indústria para um contribuinte pode não ser neutro para um contribuinte similar, devido às diferenças em suas funções ou riscos, ou (porque) suas atividades empresariais apenas são definidas de forma diferente. Dessa forma, baseados em fatos e circunstâncias, podem ser obtidos diferentes resultados neutros, mesmo com contribuintes dentro da mesma indústria.

De acordo com a autora citada, no raciocínio subjacente ao intervalo neutro *não existe uma única resposta correta* para o estabelecimento de um preço neutro.

A introdução do conceito de intervalo neutro foi um reconhecimento do Fisco americano de que o resultado neutro de uma transação controlada não é necessariamente uma simples quantia e, contribuintes independentes, envolvidos em transações comparáveis, dentro de circunstâncias comparáveis, nem sempre alcançam resultados idênticos (o que evidencia que, de forma alguma, o preço de transferência é uma disciplina exata. Pelo contrário, este é complexo e bastante específico, demandando esforço considerável de julgamento criterioso).

As Regulamentações Finais de 1994¹²⁰ explicitaram que o intervalo neutro é estabelecido pela consideração de um conjunto diferente de resultados comparáveis, cada um deles sendo um resultado neutro. Caso o resultado de uma transação controlada encontre-se dentro de um intervalo neutro, estabelecido por duas ou mais transações independentes comparáveis, este resultado não será passível de ajustes por parte do Fisco.

¹²⁰ *Treasury Regulations §1.482-1(e)(1): In some cases, application of a pricing method will produce a single result that is the most reliable measure of an arm's length result. In other cases, application of a method may produce a number of results from which a range of reliable results may be derived. A taxpayer will not be subject to adjustment if its results fall within such range (arm's length range).*

3.5.1. Seleção de Comparáveis

O intervalo neutro inclui resultados derivados de todas as transações comparáveis que atendam certos critérios de comparabilidade, informações e ajustes¹²¹ de forma a permitir uma *medida confiável* de um resultado neutro.

Dadas as restrições estabelecidas nos dispositivos subseqüentes (que versam sobre o processo de seleção de comparáveis), Warner e McCawley (2002, p. 175) entendem que um intervalo bastante amplo de transações ou entidades independentes deve ser considerado, na medida que a interpretação literal de *medida confiável* cerceia a consideração de comparáveis potencialmente válidos. Dessa forma, a seleção de comparáveis deve ser baseada em uma *medida razoavelmente confiável*, que levaria em consideração a comparabilidade funcional básica e a disponibilidade de informações financeiras mínimas referentes às transações independentes.

Como as informações públicas sobre transações independentes são menos detalhadas que as do contribuinte controlado Clowery (1995, p. 220) sugere que a escolha inicial dos comparáveis disponíveis seja feita pela Classificação Industrial Padronizada (*US Standard Industrial Classification – SIC*)¹²² que possui três níveis crescentes de especificação de atividades empresariais, permitindo a identificação de um grupo determinado de companhias assemelhadas por atividade principal.

Warner e McCawley (2002, p. 176) mencionam o uso de banco de dados para a busca de comparáveis como o de *Amadeus* às companhias européias, *Jade* às japonesas, *Fame* às do Reino Unido, *Cancorp* e *Compustat* (*Research Insight North*

¹²¹ *Treasury Regulations §1.482-1(e)(2)(ii): [...] Uncontrolled comparables must be selected based upon the comparability criteria relevant to the method applied and must be sufficiently similar to the controlled transaction that they provide a reliable measure of an arm's length result. If material differences exist between the controlled and uncontrolled transactions, adjustments must be made to the results of the uncontrolled transaction if the effect of such differences on price or profits can be ascertained with sufficient accuracy to improve the reliability of the results. See §1.482-1(d)(2)(Standard of comparability). The arm's length range will be derived only from those uncontrolled comparables that have, or through adjustments can be brought to, a similar level of comparability and reliability, and uncontrolled comparables that have a significantly lower level of comparability and reliability will not be used in establishing the arm's length range.*

¹²² A SIC foi substituída pela *The North America Industry System (NAICS)*, desenvolvida em conjunto pelos EUA, Canadá e México, para proporcionar uma nova comparabilidade das estatísticas negociais na América do Norte (*Annual APA Statutory Report: Announcement 2002-40*, disponível na internet no site <http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_report_2002_40.pdf> acesso em 6/3/2003).

America) às canadenses e *Moody's International*, *Worldscope* e *Global Advantage (Research Insight Global)* para outras companhias internacionais.

No entanto, os autores alertam que, dentro dos Programas APA, o Fisco tem exigido uma análise das informações descritivas (pe. relatórios anuais e informações prestadas à *Securities Exchange Commission – SEC*), antes de selecionar uma companhia como comparável, desfavorecendo a seleção de comparáveis apenas com base em filtros quantitativos. Em certos casos, dentro desses Programas, o Fisco tem restringido os comparáveis às companhias que possuam experiência similar, operem em mercados geográficos semelhantes e que possuam base de clientes similar às da parte testada.

As fontes de informações usadas para a seleção de comparáveis dentro dos Programas APA apresentaram a seguinte distribuição em 2002:

Quadro 2 - Fontes de Comparáveis

Fontes	Frequência de Uso
Compustat	81
Disclosure	50
Moody's	12
Publicações comerciais	5
Mergent	2
Bureau Van Dijk's JADE (Japão)	2
Outras	9

Fonte: Adaptado de Internal Revenue Service: Announcement and Report Concerning Advance Pricing Agreements, de 31/3/2003. Disponível na internet no site <http://www.irs.gov/pub/irs-apa/a_2003-19.pdf> acessado em 14/4/2003.

3.5.2. Classificação dos Comparáveis

O próximo passo na determinação do intervalo neutro é determinar a existência de *comparáveis verdadeiros* ou que possam ser chamados de comparáveis *classe A* que devem satisfazer três critérios¹²³:

- a) as informações referentes à transação controlada e à comparável independente devem ser suficientemente completas, de forma que, com probabilidade, todas as diferenças materiais entre elas possam ser identificadas,
- b) cada diferença material entre a transação controlada e as independentes deve possuir um efeito preciso e verificável sobre o preço ou lucro, e
- c) devem ser feitos ajustes para os resultados do comparável independente para eliminar o efeito de cada diferença material.

Warner e McCawley (2002, p. 177) comentam que o atendimento do primeiro critério demanda o encontro de um comparável para provar uma negação: a provável ausência de diferenças (de circunstâncias, produto, ativo, funções ou contábeis) não identificadas entre a transação controlada e a independente. Tendo em vista o ambiente dos negócios, é pouco provável que um contribuinte obtenha estas informações de um concorrente e sempre questione que algumas diferenças contábeis ou de circunstâncias estejam ocultas. Dessa forma, é remota a obtenção de comparáveis classe A com base em informações públicas disponíveis sobre comparáveis.

A exigência de que as diferenças materiais tenham um efeito preciso e, razoavelmente, verificável sobre o preço ou lucro Warner e McCawley (2002, p. 177) mencionam que este é um requisito para a comparabilidade e, como existe um critério racional por trás dessa exigência, ela deveria ser viável. No entanto, em vista

¹²³ *Treasury Regulations §1.482-1(e)(2)(iii)(A): [...] The arm's length range will consist of the results of all of the uncontrolled comparables that meet the following conditions: the information on the controlled transaction and the uncontrolled comparables is sufficiently complete that it is likely that all material differences have been identified, each such difference has a definite and reasonably ascertainable effect on price or profit, and an adjustment is made to eliminate the effect of each such difference.*

da possível existência de diferenças (em termos de circunstâncias, de funções e de tratamento contábil) materiais ocultas, a parte que questiona a condição de classe A de um comparável, provavelmente, mencionará a dificuldade para se determinar diferenças ocultas para justificar que não existe forma racional (mas, apenas, especulativa) para quantificar o impacto de quaisquer diferenças materiais, se elas de fato existirem.

Na ausência de comparáveis classe A, o intervalo neutro poderá ser determinado com base em comparáveis *que tenham um nível similar de comparabilidade*, denominados comparáveis classe B.

Neste sentido, Warner e McCawley (2002, p. 178) comentam que não existem padrões nas Regulamentações que fundamentem essa evolução do conceito de comparabilidade¹²⁴, na medida que a confiabilidade relativa de resultados comparáveis, como indicadores de um resultado neutro, depende de sua comparabilidade em termos contábeis, de funções, produto e de composição de ativos; da disponibilidade de informações; e das premissas feitas com base nestas informações e o impacto das diferenças entre o comparável e a parte testada.

Assim, todos os comparáveis terão diferenças materiais, em quase todos os aspectos e, em diversos graus, em relação à parte testada, estas diferenças geram um potencial ilimitado para questionamentos quanto aos distintos graus de confiabilidade de um comparável potencial como indicador de um preço neutro.

A par dessas considerações, Warner e McCawley (2002, p. 178) destacam que a classificação da confiabilidade deve ser feita após a introdução de ajustes apropriados para refletirem as possíveis diferenças materiais em produtos, funções ou circunstâncias. Este procedimento deve ser adotado, conforme transações, ou partes independentes, que, em princípio, parecem ser bastante diferentes, podem revelar-se estreitamente comparáveis, se forem feitos ajustes confiáveis (aqueles

¹²⁴ Warner e McCawley (2002, p. 178) comentam que o Preâmbulo das Regulamentações Finais menciona que pode haver mais do que dois níveis de comparabilidade e confiabilidade, mas, em suas explicações sobre os mecanismos das Regs. §1.482-1(e)(2)(iii)(A) e (B), o Preâmbulo parece confirmar que todos os comparáveis Classe A possuem o mesmo grau de comparabilidade e confiabilidade e que todos os comparáveis Classe B possuem o mesmo grau de comparabilidade e confiabilidade.

para os quais haja pelo menos uma validação empírica generalizada) que reflitam estas diferenças.

Por outro lado, parte ou transações independentes que, em quase todos os aspectos, são praticamente idênticas à transação, ou parte testada, podem ser de valor questionável, se não forem introduzidos ajustes confiáveis para as poucas diferenças que de fato existam.

3.5.3. Comparáveis Incluídos no Intervalo Neutro

Caso o contribuinte consiga identificar comparáveis classe A, todos serão incluídos no intervalo neutro. No entanto, havendo apenas um comparável classe A, as regras americanas, aparentemente, indicam que o intervalo neutro fica restrito aos resultados aplicados a partir desse comparável.

Na hipótese de não haver comparáveis classe A, as regras americanas permitem que sejam usados comparáveis classe B, mas, exigem que a confiabilidade da análise seja aumentada, quando possível, com a aplicação de métodos estatísticos¹²⁵ válidos para todos os comparáveis classe B.

Considera-se que a confiabilidade da análise é aumentada quando são empregados métodos estatísticos para estabelecer um intervalo de resultados, no qual exista a probabilidade de 75,0% de um resultado estar situado acima do extremo inferior desse intervalo e a mesma probabilidade de que esse resultado encontre-se abaixo do extremo superior do intervalo. As regras americanas mencionam que, geralmente, o *intervalo interquartil proporcionará uma mensuração aceitável do intervalo*.

¹²⁵ *Treasury Regulations §1.482-1(e)(2)(iii)(B): If there are no uncontrolled comparables described in paragraph(e)(2)(iii)(A) of this section, the arm's length range is derived from the results of all the uncontrolled comparables, selected pursuant to paragraph(e)(2)(ii) of this section, that achieve a similar level of comparability and reliability. In such cases the reliability of the analysis must be increased, where it is possible to do so, by adjusting the range through application of a valid statistical method to the results of all of the uncontrolled comparables so selected. The reliability of the analysis is increased when statistical methods are used to establish a range of results in which the limits of the range will be determined such that there is a 75 percent probability of a result falling above the lower end of the range and a 75 percent probability of a result falling below the upper end of the range. The interquartile range ordinarily provides an acceptable measure of this range; however a different statistical method may be applied if it provides a more reliable measure.*

As regras, também, deixam claro que pode ser empregado um método estatístico distinto, desde que a aplicação desse método proporcione uma medida mais confiável. No entanto, Warner e McCawley (2002, p. 179) enfatizam a principal dificuldade na aplicação de métodos estatísticos alternativos na determinação de um intervalo de resultados confiáveis, com base em uma *amostra* de comparáveis classe B, qual seja, o fato de que estes comparáveis, *provavelmente, não sejam selecionados de forma aleatória* de uma população de comparáveis inexatos (classe B) para uma análise de preço de transferência.

Como alternativas ao intervalo interquartil, os autores sugerem a aplicação de dois métodos, cujas validades repousam na *premissa básica de que a amostra dos comparáveis inexatos foi obtida aleatoriamente da população*.

A primeira alternativa presume que a população dos comparáveis inexatos da qual a amostra foi obtida, possui uma distribuição normal, o que permite a determinação dos extremos inferior e superior do intervalo neutro, de forma tal que as probabilidades de obtenção de medidas de uma população abaixo e acima dos limites inferior e superior sejam exatamente de 75,0% (ou seja, como os cálculos de probabilidades são sensíveis aos comparáveis inexatos utilizados na aplicação de um método de preço de transferência, uma amostra distinta de comparáveis irá gerar uma probabilidade diferente).

A segunda alternativa consiste no emprego do conceito denominado *Teorema (ou Desigualdade) de Chebyshev*, que pode ser usado para derivar um intervalo neutro nas situações onde a *distribuição de probabilidades é desconhecida*. Como o intervalo neutro, gerado pela aplicação do Teorema de Chebyshev, tipicamente é mais amplo do que o obtido pelo intervalo interquartil, é possível que seu uso gere resultados mais favoráveis ao contribuinte.

Warner e McCawley (2002, p. 181) concluem suas ponderações a respeito do uso de métodos estatísticos alternativos com um alerta, no sentido de que o Fisco poderá tentar questionar o uso desses métodos em termos de que a amostra de comparáveis inexatos não foi selecionada de forma aleatória da população, ou seja, de que a amostra é *viciada*.

Para sustentar sua opção por um método alternativo, o contribuinte deverá estar preparado para justificar suas premissas com base na documentação dos métodos utilizados para a seleção dos comparáveis.

3.5.4. Determinação do Intervalo Neutro e Ajustes dos Resultados

Para ilustrar a determinação de um intervalo neutro, o exemplo oferecido por Warner e McCawley (2002, p. 181) sugere uma situação, na qual o resultado de uma transação controlada é \$98 e o contribuinte apresenta cinco comparáveis independentes considerados classe A, que implicariam preços neutros de \$96, \$98, \$100; \$102 e \$104, respectivamente. Nesse caso, o intervalo neutro compreenderia todos os resultados comparáveis apresentados e estaria compreendido entre \$96 e \$104, o que faria com que o resultado controlado apresentado pelo contribuinte se encontrasse dentro desse intervalo e, conseqüentemente, não seria passível de qualquer ajuste.

Caso o Fisco estabelecesse que o único comparável classe A é aquele que justifica o preço de \$102, o preço do contribuinte controlado seria ajustado para \$102.

No entanto, Warner e McCawley (2002, p. 181) citam que as Regulamentações parecem indicar se, pelo menos, um comparável classe A for encontrado, o intervalo neutro ficará restrito aos resultados obtidos com base na aplicação daquele comparável. Este entendimento coloca o contribuinte em desvantagem, na medida que restringe ainda mais o intervalo neutro do que ele seria se não existissem comparáveis classe A, ou seja, se fossem empregados diversos comparáveis classe B.

Assim, se o contribuinte classificasse todos os seus comparáveis como de classe B, o intervalo neutro seria o intervalo interquartil desses resultados, ou seja, entre \$98 e \$102. Como o resultado reportado pelo contribuinte (\$98) encontra-se dentro do intervalo neutro, o Fisco não poderia fazer qualquer ajuste ao resultado da transação controlada.

Dessa forma, se o preço ou lucro resultante do contribuinte controlado estiver *fora* do intervalo neutro, o Fisco estará autorizado a introduzir um ajuste para trazer o preço ou resultado de uma transação controlada para *qualquer ponto* dentro do intervalo¹²⁶. O referido ajuste, geralmente, fará com que o preço controlado seja igual à média aritmética de um intervalo neutro determinado com base nos resultados de todos os comparáveis, na hipótese de serem utilizados apenas comparáveis classe A. No caso de serem utilizados comparáveis classe B, o mencionado ajuste será feito para a média de um intervalo neutro (interquartil) determinado com base nos resultados desses comparáveis.

Em uma observação importante, Warner e McCawley (2002, p. 184) destacam que o padrão para ajustes dos resultados controlados adotado pelas Regulamentações é se os resultados das transações de partes relacionadas encontrarem-se dentro do intervalo neutro, ao invés do uso do método adequado (dentre os previstos nas regras) pelo contribuinte para a formulação de seu preço de transferência¹²⁷.

¹²⁶ *Treasury Regulations §1.482-1(e)(3): [...] If the results of a controlled transaction fall outside the arm's length range, the district director may make allocations that adjust the controlled taxpayer's result to any point within the arm's length range. If the interquartile range is used to determine the arm's length range, such adjustment will ordinarily be to the median of all the results. The median is the 50th percentile of the results, which is determined in a manner analogous to that described in paragraph(e)(2)(iii)(C) of this section (Interquartile range). In other cases, an adjustment normally will be made to the arithmetic mean of all the results. See §1.482-1(f)(2)(iii)(D) for determination of an adjustment when a controlled taxpayer's result for a multiple year period falls outside an arm's length range consisting of the average results of uncontrolled comparables over the same period.*

¹²⁷ *Treasury Regulations §1.482-1(f)(2)(v)(A): [...] (v) Allocations apply to results, not methods (A) In general. In evaluating whether the result of a controlled transaction is arm's length, it is not necessary for the district director to determine whether the method or procedure that a controlled taxpayer employs to set the terms for its controlled transactions corresponds to the method or procedure that might have been used by a taxpayer dealing at arm's length with an uncontrolled taxpayer. Rather, the district director will evaluate the result achieved rather than the method the taxpayer used to determine its prices.*

3.6. Análise Transacional

Dentro das regras americanas, cada função identificável, risco, uso ou transferência de bem entre partes controladas pode ser considerada uma transação isolada sujeita a exame do Fisco, ou seja, cada relação comercial para qual um preço isolado é estabelecido, é considerada como sendo *uma transação*. Neste sentido, porém, Warner e McCawley (2002, p. 187) mencionam que não é clara a extensão, pela qual o Fisco deve agregar ou desagregar uma transação.

Por outro lado, Warner e McCawley (2002, p. 187) também citam que as Regulamentações estabelecem que o contribuinte deve agregar transações isoladas¹²⁸ se elas forem *tão inter-relacionadas que a consideração de múltiplas transações seja o meio mais confiável de determinar a consideração neutra para a transação controlada*.

Embora não sejam claras as situações em que uma agregação é exigida, os exemplos das Regulamentações sugerem que a agregação seria apropriada para levar em conta a integração vertical ou horizontal e para fazer uma comparação mais precisa em relação aos resultados da parte independente.

Ao fazer esta agregação, Warner e McCawley (2002, p. 188) comentam que as Regulamentações de modo tácito reconhecem uma dificuldade subjacente inerente à aplicação do padrão da neutralidade para uma organização verticalmente integrada. Nestas organizações, as transações entre seus vários componentes não são efetivamente comparáveis nem mesmo em relação às entidades independentes, que desempenham as mesmas funções e, nem as transações independentes que envolvem os mesmos produtos nos mesmos mercados.

¹²⁸ *Treasury Regulations §1.482-1(f)(2)(i): The combined effect of two or more separate transactions (whether before, during, or after the taxable year under review) may be considered, if such transactions, taken as a whole, are so interrelated that consideration of multiple transactions is the most reliable means of determining the arm's length consideration for the controlled transactions. Generally, transactions will be aggregated only when they involve related products or services, as defined in §1.6038A-3(c)(7)(vii).*

3.6.1. Informações de Múltiplos Exercícios

Os autores citados referem-se que a regra geral¹²⁹ para a determinação da neutralidade de resultados ou transações controladas, é a de que sejam usadas informações das partes controladas e independentes do(s) mesmo(s) período(s) a que se referirem (p. 190).

Entretanto, a média de informações de múltiplos exercícios deve ser empregada quando se procede à análise dos riscos assumidos, estratégias de participação de mercado, para ajustes periódicos de uso de uma licença ou venda de intangível.

A análise das informações de múltiplos exercícios, também, deve ser usada quando se pretende reduzir o efeito de variações a curto prazo¹³⁰ que podem não estar associadas com o preço de transferência ou para analisar os efeitos de ciclos de produto ou negócio.

Adicionalmente, a análise das informações de múltiplos exercícios é exigida quando se aplica o método dos lucros comparáveis para a determinação do preço de transferência¹³¹.

¹²⁹ *Treasury Regulations §1.482-1(f)(2)(iii): [...] The results of a controlled transaction ordinarily will be compared with the results of uncontrolled comparables occurring in the taxable year under review. It may be appropriate, however, to consider data relating to the uncontrolled comparables or the controlled taxpayer for one or more years before or after the year under review. If data relating to uncontrolled comparables from multiple years is used, data relating to the controlled taxpayer for the same years ordinarily must be considered. However, if such data is not available, reliable data from other years, as adjusted under paragraph(d)(2)(Standard of comparability) of this section may be used.*

¹³⁰ *Treasury Regulations §1.482-1(f)(2)(iii)(D): [...] If a comparison of a controlled taxpayer's average result over a multiple year period with the average results of uncontrolled comparables over the same period would reduce the effect of short-term variations that may be unrelated to transfer pricing, it may be appropriate to establish a range derived from the average results of uncontrolled comparables over a multiple year period to determine if an adjustment should be made [...].*

¹³¹ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(4): [...] The profit level indicators should be derived from a sufficient number of years of data to reasonably measure returns that accrue to uncontrolled comparables. Generally, such a period should encompass at least the taxable year under review and the preceding two taxable years [...].*

3.6.2. Determinação do Preço Neutro com Dados de Múltiplos Exercícios

Nos casos em que se emprega a média do resultado de múltiplos exercícios, o Fisco está autorizado a introduzir ajustes ao resultado controlado, apenas, quando a média dos resultados da parte testada para o período não estiver dentro do intervalo neutro obtido pela média dos resultados comparáveis, mesmo que o resultado do contribuinte para o exercício fiscal em análise encontre-se dentro do intervalo dos resultados dos comparáveis para aquele exercício específico¹³².

Warner e McCawley (2002, p. 190-192) interpretam as possibilidades de ajustes pelo Fisco ao resultado controlado quando se empregam informações de múltiplos exercícios com os exemplos sintetizados, a seguir.

No primeiro exemplo, sugerem a consideração de uma parte controlada estrangeira (Parte Testada), e cinco comparáveis independentes classe A com o mesmo grau de confiabilidade, A, B, C, D e E, para o triênio 1995-1997, com 1997 sendo o exercício tributável.

¹³² *Treasury Regulations §1.482-1(f)(2)(iii)(D): Applications of methods using multiple year averages [...] In such a case the district director may make an adjustment if the controlled taxpayer's average result for the multiple year period is not within such range.[...]. An adjustment in such a case ordinarily will be equal to the difference, if any, between the controlled taxpayer's result for the taxable year and the mid-point of the uncontrolled comparables' results for that year. If the interquartile range is used to determine the range of average results for the multiple year period, such adjustment will ordinarily be made to the median of all the results of the uncontrolled comparables for the taxable year [...]. In other cases, the adjustment normally will be made to the arithmetic mean of all the results of the uncontrolled comparables for the taxable year. However, an adjustment will be made only to the extent that it would move the controlled taxpayer's multiple year average closer to the arm's length range for the multiple year period or to any point within such range. In determining a controlled taxpayer's average result for a multiple year period, adjustments made under this section for prior years will be taken into account only if such adjustments have been finally determined, as described in §1.482-1(g)(2)(iii) [...].*

Quadro 3 - Informações de Múltiplos Exercícios – Exemplo 1

	1995	1996	1997	Média
Parte Testada	7.5	8.0	12.5	9.33
Comparável A	10.5	8.5	6.5	8.50
Comparável B	10.0	9.5	9.0	9.50
Comparável C	12.0	10.0	11.0	11.00
Comparável D	13.5	13.0	8.0	11.50
Comparável E	13.0	12.5	12.0	12.50
Média dos Comparáveis	11.8	10.7	9.3	

Fonte: Adaptado de Warner e McCawley (2002, p. 191).

Como a média dos resultados obtida pela parte testada para o triênio foi 9,33, esta se encontra dentro do intervalo neutro de 8,5 a 12,5. Este resultado será aceito pelo Fisco, sem qualquer ajuste, mesmo que o resultado de 12,5 da parte testada para 1997 tenha superado o maior resultado comparável independente para aquele exercício.

Caso o resultado médio da parte testada estivesse situado fora do intervalo neutro de 8,5 a 12,5, o Fisco procederia a um ajuste ao resultado controlado, trazendo o resultado da parte testada de 1997 para o ponto médio dos resultados dos comparáveis para aquele exercício (9,3), que é a média aritmética dos resultados de todos os comparáveis para 1997 (como se trata de comparáveis classe A, a média é calculada sobre todos os resultados. Caso os comparáveis fossem classe B, seria utilizada a mediana dos resultados independentes incluídos no cálculo do intervalo interquartil).

No segundo exemplo, são utilizadas as mesmas premissas, exceto que a parte testada agora é o contribuinte americano (ao invés de uma controlada estrangeira) e os resultados controlados foram 9,0 para 1995, 8,0 para 1996 e 7,5 para 1997. Com base nestas premissas, tem-se a seguinte situação:

Quadro 4 - Informações de Múltiplos Exercícios – Exemplo 2

	1995	1996	1997	Média
Parte Testada	9.0	8.0	7.5	8.17
Comparável A	10.5	8.5	6.5	8.50
Comparável B	10.0	9.5	9.0	9.50
Comparável C	12.0	10.0	11.0	11.00
Comparável D	13.5	13.0	8.0	11.50
Comparável E	13.0	12.5	12.0	12.50
Média dos Comparáveis	11.8	10.7	9.3	

Fonte: Adaptado de Warner e McCawley (2002, p. 191).

O resultado médio da parte testada para o triênio (8,17) está abaixo do limite inferior do intervalo, ou seja, fora do intervalo neutro. Mesmo que o resultado obtido de 7,5 se encontrasse dentro do intervalo dos resultados comparáveis daquele ano, o Fisco ajustaria o resultado controlado para 9,3, que é a média aritmética dos resultados comparáveis para 1997 (o referido ajuste não seria aplicável apenas se o resultado controlado de 7,5 fosse igual ou superado a média aritmética dos resultados comparáveis para 1997).

Warner e McCawley (2002, p. 190-191) comentam que, quando são usadas informações de múltiplos exercícios para a determinação do preço neutro, o contribuinte possui duas situações, nas quais os ajustes não são aplicáveis. Mesmo que a média dos resultados para múltiplos exercícios de um contribuinte

controlado situe-se fora do intervalo neutro (calculado a partir com base na média dos resultados dos comparáveis para o período), nenhum ajuste será feito se os resultados da parte testada para o exercício tributável forem maiores ou iguais (ou menor ou igual, no caso de parte testada estrangeira) do que o ponto médio dos resultados comparáveis independentes para o período.

Para ilustração destas situações, sugere-se que sejam considerados os mesmos dados dos exemplos anteriores, com a alteração dos resultados da parte testada (contribuinte controlado americano) que registrou resultados de 7,0 (1995), 8,0 (1996) e 9,5 (1999), o que resultaria no seguinte quadro.

Quadro 5 - Informações de Múltiplos Exercícios – Exemplo 3

	1995	1996	1997	Média
Parte Testada	7.0	8.0	9.5	8.167
Comparável A	10.5	8.5	6.5	8.50
Comparável B	10.0	9.5	9.0	9.50
Comparável C	12.0	10.0	11.0	11.00
Comparável D	13.5	13.0	8.0	11.50
Comparável E	13.0	12.5	12.0	12.50
Média dos Comparáveis	11.8	10.7	9.3	

Fonte: Adaptado de Warner e McCawley (2002, p. 191-192).

Como o resultado registrado pelo contribuinte controlado para 1997 superou a média aritmética para os comparáveis daquele ano, o Fisco não poderá fazer qualquer ajuste, mesmo que sua média trienal tenha sido inferior à média trienal para qualquer dos comparáveis.

3.7. Os Métodos de Precificação

As regras americanas mencionam a existência de *seis métodos*¹³³ de determinação do preço de transferência. Destaque-se, entretanto, que existem cinco métodos específicos (três deles baseados em transações e dois em entidades) e a categoria dos *métodos não especificados* (um método não especificado pode ser utilizado¹³⁴, desde que seja superior a cada um dos cinco métodos especificados nas Regulamentações).

Dada a delimitação deste estudo, serão abordados os métodos baseados em transações com bens tangíveis (*Comparable Uncontrolled Price – CUP; Resale Price Method – RPM; Cost Plus Method – Cost Plus*) e o método dos lucros comparados (*Comparable Profits Method – CPM*), baseado em entidades. Não será abordado o Profit Split Methods – PSM, também, baseado em entidades, mas aplicável quando da existência de bens *intangíveis* nas transações controladas.

Para Clowery (1995, p. 204), as três abordagens fundamentadas em transações para a determinação do preço de transferência intercompanhias podem ser consideradas o ponto mais forte do sistema americano de preço de transferência. Os referidos métodos são aplicados para transações individuais, com base em produto por produto, ou linha de produto por linha de produto. A diferença mais significativa entre esses três métodos baseados em transações e o CPM (baseado em entidades) está na *análise contábil*, como exposto nos tópicos seguintes.

¹³³ Treasury Regulations §1.482-3 (a): [...]The arm's length amount charged in a controlled transfer of tangible property must be determined under one of the six methods listed in this paragraph(a). Each of the methods must be applied in accordance with all of the provisions of §1.482-1, including the best method rule of §1.482-1(c), the comparability analysis of §1.482-1(d), and the arm's length range of §1.482-1(e). The methods are (1) The comparable uncontrolled price method [...]; (2) The resale price method [...]; (3) The cost plus method [...]; (4) The comparable profits method [...]; (5) The profit split method [...]; and (6) Unspecified methods [...].

¹³⁴ Treasury Regulations §1.482-3 (e)(1): [...] Methods not specified in paragraphs (a)(1),(2),(3),(4), and (5) of this section may be used to evaluate whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length. Any method used under this paragraph (e) must be applied in accordance with the provisions of §1.482-1.

3.7.1. Método do Preço Independente Comparável (CUP)

Dentro do método dos Preços Independentes Comparáveis (*Comparable Uncontrolled Prices – CUP*) os preços de transferência podem ser obtidos diretamente de preços de produtos comparáveis ou com base em transações da parte controlada com partes independentes, ou a partir de preços praticados em transações entre partes independentes.

Para Chandler e Plotkin (1995, p. 4), o CUP é mais apropriado para transações com *produtos específicos* do que outros métodos de precificação e possui um apelo especial, posto que:

- a) utiliza resultados que são, claramente, frutos de negociações livres entre partes independentes (ou seja, leva em consideração os interesses do comprador e os do vendedor, ao contrário dos métodos baseados em transações que enfocam apenas um lado do processo de barganha), e
- b) é, aparentemente, simples de ser implementado, na medida que o método consiste em tomar preços observados em transações independentes e aplicá-los à transação controlada.

No entanto, os autores observam que a existência de uma transação independente de um produto específico não implica que o preço praticado irá gerar resultados razoáveis se aplicado a transações controladas, ou mesmo na obtenção de um único preço, em razão de fatores sistêmicos que podem diferenciar a transação controlada das independentes (como as transações entre partes independentes negociadas em bases *free on board – FOB*, que não servem como parâmetro para transações controladas pactuadas em bases *cost, insurance and freight – CIF*).

Como as diferenças entre transações controladas e independentes influenciam o preço, podem surgir questões técnicas a respeito da comparabilidade dessas transações, mas, que não invalidam a *imparcialidade fundamental* do método CUP (consideração dos interesses do comprador e os do vendedor).

Conforme estas diferenças nos preços possam ser identificadas e mensuradas, a comparabilidade geral das duas transações não deve ser afetada, ou mesmo, impedir que uma transação seja usada como comparável.

Por outro lado, Chandler e Plotkin (1995, p. 5) mencionam que pode haver diferenças entre as transações controladas e independentes que não são prontamente quantificáveis. Os preços para um produto podem diferir de um mercado geográfico para outro (como o custo do corte de cabelo na Cidade do México e em New York), a menos que haja um mecanismo¹³⁵ que equalise o preço entre estes mercados.

Dessa forma, para a aplicação do método CUP deve-se proceder a uma avaliação das circunstâncias econômicas em que estão inseridas as transações controladas e independentes.

As regras americanas prevêm que a confiabilidade dos resultados pode ser reduzida ou completamente invalidada se houver incerteza substancial, quando se questiona se uma transação independente específica é ou não comparável, podendo até mesmo impossibilitar o uso do CUP (*a presença de diferenças materiais de produtos para as quais não possam ser feitos ajustes confiáveis, geralmente, impediria o uso do método CUP*)¹³⁶.

¹³⁵ Para Chandler e Plotkin (1995, p. 5), este mecanismo poderia incluir atividade comercial ou de arbitragem que permitisse ao consumidor adquirir o produto entre diferentes países pelo melhor preço e/ou que possibilitasse aos fornecedores a procura por clientes em países distintos para determinar quais oferecem o melhor preço, ou seja, a existência de um mercado mundial para o produto em questão.

¹³⁶ *Treasury Regulations §1.482-3 (b)(2)(ii) (A): [...] if there are material product differences for which reliable adjustments cannot be made, this method ordinarily will not provide a reliable measure of an arm's length result.*

3.7.1.1. Fatores Relevantes de Comparabilidade na Aplicação do CUP

Adicionalmente à similaridade substancial do produto, outros fatores devem ser considerados na determinação da confiabilidade de qualquer aplicação do método CUP que, de modo geral irá depender do grau de similaridade dos termos negociais e condições econômicas em que ocorrem as transações controladas e independentes.

Os fatores de comparabilidade que podem ser *particularmente relevantes*¹³⁷ dentro do método CUP são: qualidade do produto; condições negociais (as condições negociais devem receber enfoque especial, na medida que refletem as diferenças funcionais e de risco entre as transações controladas e independentes e incluem: condições de garantia, volume, condições de crédito e de transporte); nível do mercado (como o atacado ou o varejo); mercado geográfico no qual ocorre a transação; data da transação; bem intangível associado com a venda; riscos de moeda estrangeira; e arranjos comerciais alternativos realisticamente disponíveis para o comprador e o vendedor.

Na prática, Warner e McCawley (2002, p.225) ponderam que as diferenças físicas ou funcionais não impedirão a comparabilidade, a menos que elas sejam quantificáveis com razoável precisão, o que proporciona a oportunidade para o questionamento da confiabilidade dos preços das transações independentes comparáveis.

¹³⁷ *Treasury Regulations §1.482-3 (b)(2)(ii) (B): [...] Specific examples of the factors that may be particularly relevant to this method include (1) Quality of the product; (2) Contractual terms (e.g., scope and terms of warranties provided, sales or purchase volume, credit terms, transport terms); (3) Level of the market (i.e., wholesale, retail, etc.); (4) Geographic market in which the transaction takes place; (5) Date of the transaction; (6) Intangible property associated with the sale; (7) Foreign currency risks; and (8) Alternatives realistically available to the buyer and seller.*

Assim, Clowery (1995, p. 204-205) destaca que a aplicação do método CUP demanda o uso de transações independentes, cujos bens e circunstâncias *diferem* daquelas da transação controlada. Estas diferenças *não reduzirão* a confiabilidade do método CUP somente se¹³⁸:

- a) não existirem mais do que *pequenas diferenças* nas circunstâncias e bens envolvidos nas transações controlada e independentes, e
- b) estas *pequenas diferenças* possuírem um *efeito preciso e razoavelmente verificável* sobre o preço, para as quais sejam feitos ajustes apropriados.

No entanto, Clowery (1995, p. 204-205) pondera que, na literatura contábil, não há definição para *pequenas* nem para *efeito razoavelmente verificável*. Como conseqüência, a confiabilidade do método CUP estará sujeita a critérios subjetivos quanto à razoabilidade e magnitude dos ajustes introduzidos no preço da transação com o objetivo de refletir o impacto de quaisquer diferenças entre as transações controladas e independentes. Dessa forma, *exceto para algumas mercadorias, existem poucas transações que sejam verdadeiramente comparáveis dentro do método CUP*¹³⁹

A utilização das *informações de Bolsas públicas ou cotação média* como evidência de preços independentes comparáveis dentro de certas circunstâncias, são previstas pelas regras americanas¹⁴⁰ e os seguintes critérios para tanto devem ser observados:

¹³⁸ *Treasury Regulations* §1.482-3 (b)(ii)(A): [...] *The results derived from applying the comparable uncontrolled price method generally will be the most direct and reliable measure of an arm's length price for the controlled transaction if an uncontrolled transaction has no differences with the controlled transaction that would affect the price, or if there are only minor differences that have a definite and reasonably ascertainable effect on price and for which appropriate adjustments are made [...].*

¹³⁹ No original: [...] *Except for some commodity products, very few true CUPs are available.*

¹⁴⁰ *Treasury Regulations* §1.482-3 (b) (5): [...] (i) *In general. A comparable uncontrolled price may be derived from data from public exchanges or quotation media, but only if the following requirements are met - (A) The data is widely and routinely used in the ordinary course of business in the industry to negotiate prices for uncontrolled sales; (B) The data derived from public exchanges or quotation media is used to set prices in the controlled transaction in the same way it is used by uncontrolled taxpayers in the industry; and (C) The amount charged in the controlled transaction is adjusted to reflect differences in product quality and quantity, contractual terms, transportation costs, market conditions, risks borne, and other factors that affect the price that would be agreed to by uncontrolled taxpayers. (ii) Limitation. Use of data from public exchanges or quotation media may not be appropriate under extraordinary market conditions.*

- a) as informações devem ser *de forma ampla e rotineiramente utilizadas no curso normal dos negócios para estabelecer preços para vendas independentes,*
- b) as informações devem ser empregadas pelas partes controladas da mesma maneira que referidas as informações são usadas pelas partes independentes na mesma indústria, e
- c) o preço da parte controlada seja ajustado para levar em consideração fatores exclusivos para a transação da parte controlada que poderiam afetar o preço, tais como: qualidade ou quantidade do produto, condições contratuais, condições de mercado e alocações de risco. As Regulamentações advertem que *condições extraordinárias de mercado* causadas por fatores como atos de Deus e guerra que afetem a confiabilidade do preço cotado podem impedir o uso de informações de Bolsas públicas ou cotação média.

3.7.1.2. O Intervalo Neutro no CUP

Warner e McCawley (2002, p. 175) referem-se que a aplicação do método CUP é baseada em duas ou mais transações independentes. Se os preços neutros forem estabelecidos por comparáveis independentes classe A, todos serão incluídos no intervalo neutro. Por outro lado, se houver dúvidas quanto à identificação de todas as diferenças materiais entre cada uma das transações independentes e a transação controlada, apenas os resultados do intervalo interquartil (ou de um intervalo similar determinado estatisticamente) serão incluídos no intervalo neutro.

3.8. O Método do Preço de Revenda (RPM)

De acordo com Chandler e Plotkin (1995, p. 5-6), a razão mais freqüente para a utilização do método RPM ao invés do CUP é a *ausência de informações detalhadas* sobre transações específicas que são demandadas para a aplicação do método CUP.

O método RPM, também, aplica-se a diversos casos, em que as diferenças entre as transações controladas e independentes possuem um claro efeito sobre os preços dos produtos, mas, cuja magnitude é de difícil mensuração.

A abordagem conceitual dos métodos RPM e do *Cost Plus* são similares, posto que em ambas são usadas informações sobre margens brutas de comparáveis independentes que são aplicadas a uma transação controlada. A diferença básica entre os dois métodos é que o RPM *deduz* uma margem bruta do preço de venda, enquanto o *Cost Plus acrescenta* uma margem bruta ao custo das vendas. Como os dois métodos utilizam margens brutas comparáveis, ao invés de dados sobre transações isoladas, estes demandam menos informações específicas do que o método CUP.

Ao contrário do método CUP, que reflete a vontade das partes, Chandler e Plotkin (1995, p. 5-6) mencionam que tanto a abordagem RPM como a do *Cost Plus* são míopes, por enfocarem apenas um lado do processo de barganha.

O método RPM considera a transação apenas do ponto de vista do comprador intercompanhias, sem qualquer mecanismo para assegurar que o *fornecedor* intercompanhias será equiparado a um fornecedor independente. Por sua vez, o método do *Cost Plus* enfoca as transações intercompanhias apenas do ponto de vista do fornecedor controlado, não assegurando que o *comprador* intercompanhias será colocado em condição de igualdade com comprador independente.

Dessa forma, o enfoque adotado por estas abordagens provoca uma alocação distorcida do risco, na medida que todos os lucros (ou perdas) residuais são atribuídos ao fornecedor, dentro do método RPM, e ao comprador, na abordagem *Cost Plus*, distorções estas que têm sido motivo de controvérsia entre o Fisco e contribuintes.

A par destas considerações, o método RPM é usado para a determinação de um preço neutro de um distribuidor controlado, que adquire bens de um fabricante relacionado, para revenda a consumidores independentes, sem qualquer processamento adicional.

Em outros termos, o RPM objetiva mensurar o valor das funções de distribuição nas circunstâncias em que o revendedor não adiciona valor substancial aos produtos, pelo acréscimo de intangíveis significativos ou por alterações físicas do produto¹⁴¹.

Em condições neutras, as atividades de distribuição consistem na aquisição de um produto com o único objetivo de revendê-los com lucro. Clowery (1995, p.206-209) menciona a premissa subjacente¹⁴² do RPM que as partes comparáveis independentes estão expostas aos preços para o consumidor final, que permitem cobrir os custos das funções de revenda e proporcionam um lucro razoável (do contrário, as partes comparáveis independentes deveriam abandonar o negócio).

O lucro deve ser capaz de proporcionar uma compensação pelo desempenho das funções de revenda, inclusive, um retorno sobre o investimento de capital e assunção de riscos pelo distribuidor (ou seja, o que está sendo efetivamente comparado são as taxas de compensação pelas funções desenvolvidas; a estreita similaridade de produto não é necessária).

Assim sendo, a entidade controlada deve estabelecer seus preços de transferência em níveis, cuja margem bruta iguala-se às obtidas por partes independentes¹⁴³, dentro da premissa básica de que o custo dos produtos vendidos reflete apenas aqueles do produto e que todos os custos das funções de distribuição são tratados como despesas operacionais. Dessa forma, os custos do produto são deduzidos do preço de venda para determinação da margem bruta, cuja contribuição remanescente deve cobrir os custos do período e proporcionar um lucro razoável.

¹⁴¹ *Treasury Regulations §1.482-3(c) (1): The resale price method evaluates whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length by reference to the gross profit margin realized in comparable uncontrolled transactions. The resale price method measures the value of functions performed, and is ordinarily used in cases involving the purchase and resale of tangible property in which the reseller has not added substantial value to the tangible goods by physically altering the goods before resale. For this purpose, packaging, repackaging, labelling, or minor assembly do not ordinarily constitute physical alteration. Further the resale price method is not ordinarily used in cases where the controlled taxpayer uses its intangible property to add substantial value to the tangible goods.*

¹⁴² *Treasury Regulations §1.482-3(c) (3)(ii)(A): A reseller's gross profit provides compensation for the performance of resale functions related to the product or products under review, including an operating profit in return for the reseller's investment of capital and the assumption of risks [...].*

¹⁴³ Warner e McCawley (2002, p. 232) destacam que se deve entender uma transação independente como sendo a revenda de uma parte independente de bem adquirido de uma parte independente, ou seja, os preços de compra como os de venda devem ser os praticados por partes independentes.

Para a determinação do preço de transferência dentro do método RPM, são necessárias a identificação e verificação da comparabilidade das abordagens utilizadas no tratamento dos custos dos produtos e do período, tanto pela parte controlada como pelas independentes. A comparabilidade de tratamento contábil desses custos é importante na medida que pode conduzir a resultados incorretos, se custos similares forem classificados de forma distinta pelas entidade controlada e as independentes (é preciso assegurar que a parte controlada e todas as independentes tratam estes custos de forma consistente).

O referido aspecto também é reforçado por Chandler e Plotkin (1995, p. 16), ao destacarem que os efeitos de classificações contábeis, muitas vezes, são ignorados nas questões de preço de transferência, embora as Regulamentações¹⁴⁴ exijam a consistência na classificação de informações sobre a margem bruta quando se usam os métodos RPM, do custo mais margem (*Cost Plus*) e, em alguns casos, no emprego do método dos lucros comparáveis (CPM).

A importância atribuída às classificações contábeis justifica-se, conforme o comparável independente e a parte controlada desempenhem exatamente as mesmas funções e apresentem custos idênticos para desempenhá-las. Assim, a aplicação de uma margem bruta poderá gerar resultados incorretos, se os custos forem classificados de forma distinta entre as duas entidades.

¹⁴⁴ *Treasury Regulations §1.482-3(c)(iii)(B)*, aplicável ao RPM: *The degree of consistency in accounting practices between the controlled transaction and the uncontrolled comparables that materially affect the gross profit margin affects the reliability of the result. Thus, for example, if differences in inventory and other cost accounting practices would materially affect the gross profit margin, the ability to make reliable adjustments for such differences would affect the reliability of the results. Further, the controlled transaction and the uncontrolled comparable should be consistent in the reporting of items (such as discounts, returns and allowances, rebates, transportation costs, insurance, and packaging) between cost of goods sold and operating expenses.*

Treasury Regulations §1.482-3(d)(iii)(B), aplicável ao Cost Plus: *Further, the controlled transaction and the comparable uncontrolled transaction should be consistent in the reporting of costs between cost of goods sold and operating expenses. The term cost of producing includes the cost of acquiring property that is held for resale.*

Treasury Regulations §1.482-5(c)(3)(ii), aplicável ao CPM: *Thus, for example, if differences in inventory and other cost accounting practices would materially affect operating profit, the ability to make reliable adjustments for such differences would affect the reliability of the results.*

3.8.1. Fatores Relevantes de Comparabilidade na Aplicação do RPM

Como o RPM aplica-se quase que, exclusivamente, para a determinação do preço neutro de revenda para terceiros de um bem adquirido do fabricante sob controle comum, a primeira etapa para a aplicação desse método (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 232) consiste na identificação de vendas e preços praticados nas revendas para clientes independentes (o RPM é aplicável nas transações em que um bem comprado em uma venda independente é, subsequente, revendido em uma série de transações controladas, antes de ser revendido a uma parte independente¹⁴⁵).

O comparável preferido¹⁴⁶ é uma compra e venda independente pelo distribuidor controlado, uma vez que ajustes referentes a fatores de comparabilidade e informações contábeis serão menores e mais precisos¹⁴⁷. Na ausência dessas transações, podem ser utilizadas transações de compra e revenda comparáveis realizadas por revendedores independentes¹⁴⁸.

Com estas informações disponíveis, cada margem bruta comparável deve ser ajustada para considerar as diferentes classificações contábeis e níveis de comparabilidade funcional e de produto.

¹⁴⁵ *Treasury Regulations §1.482-3(c)(2)(ii): [...] If the property purchased in the controlled sale is resold to one or more related parties in a series of controlled sales before being resold in an uncontrolled sale, the applicable resale price is the price at which the property is resold to an uncontrolled party, or the price at which contemporaneous resales of the same property are made [...]*

¹⁴⁶ Onde possível, as transações independentes comparáveis devem ser aquelas nas quais o produtor ou fabricante controlado é uma parte.

¹⁴⁷ *Treasury Regulations §1.482-3(c)(3)(ii)(A) [...] If possible, appropriate gross profit margins should be derived from comparable uncontrolled purchases and resales of the reseller involved in the controlled sale, because similar characteristics are more likely to be found among different resales of property made by the same reseller than among sales made by other resellers [...]*

¹⁴⁸ *Treasury Regulations §1.482-3(c)(3)(ii)(A) [...] In the absence of comparable uncontrolled transactions involving the same reseller, an appropriate gross profit margin may be derived from comparable uncontrolled transactions of other resellers.*

Quanto aos fatores gerais de comparabilidade (funções, riscos, condições contratuais, condições econômicas, bens e serviços), para o método RPM são considerados relevantes os seguintes aspectos¹⁴⁹:

- a) níveis de estoques e taxas de rotação (e riscos de estocagem e técnicas de minimização de riscos);
- b) condições contratuais (incluindo condições de garantia, volume, crédito e transporte);
- c) programas de vendas, comercialização, propaganda e serviços (incluindo programas promocionais, descontos e propaganda cooperativa);
- d) nível do mercado; e
- e) riscos de moeda estrangeira.

Warner e Mccawley (2002, p. 239-240) destacam que as Regulamentações referem-se à necessidade de consistência nas práticas contábeis, na medida que podem ser difíceis de verificar todas as práticas e convenções contábeis materiais adotadas por outros contribuintes, mesmo as daqueles que reportam seus resultados dentro dos Princípios Contábeis Genericamente Aceitos. A

¹⁴⁹ *Treasury Regulations §1.482-3(c)(3)(ii)(C): [...] Comparability under this method is less dependent on close physical similarity between the products transferred than under the comparable uncontrolled price method. For example, distributors of a wide variety of consumer durables might perform comparable distribution functions without regard to the specific durable goods distributed. Substantial differences in the products may, however, indicate significant functional differences between the controlled and uncontrolled taxpayers. Thus, it ordinarily would be expected that the controlled and uncontrolled transactions would involve the distribution of products of the same general type(e.g., consumer electronics). Furthermore, significant differences in the value of the distributed goods due, for example, to the value of a trademark, may also affect the reliability of the comparison. Finally, the reliability of profit measures based on gross profit may be adversely affected by factors that have less effect on prices. For example, gross profit may be affected by a variety of other factors, including cost structures(as reflected, for example, in the age of plant and equipment), business experience(such as whether the business is in a start-up phase or is mature), or management efficiency(as indicated, for example, by expanding or contracting sales or executive compensation over time.) Accordingly, if material differences in these factors are identified based on objective evidence, the reliability of the analysis may be affected.*

incapacidade¹⁵⁰ para se proceder a ajustes nas classificações contábeis acarreta duas conseqüências básicas:

- a) é possível que o intervalo neutro seja limitado a um subconjunto determinado estatisticamente, talvez, o intervalo interquartil dos resultados da parte comparável, e
- b) a ausência de informações contábeis detalhadas referentes ao custo dos produtos vendidos e às despesas operacionais dos distribuidores independentes pode fazer com que o RPM seja um indicador menos confiável de um resultado neutro do que outros métodos, como o dos lucros comparáveis (CPM).

Na prática, Warner e McCawley (2002, p. 247-248) consideram que as diferenças nos fatores de comparabilidade são de difícil quantificação, em termos de valor monetário ou pontos percentuais da margem de lucro bruto.

A introdução dos ajustes necessários equivaleria a comparar índices de lucro operacional de partes controladas e independentes. Esse processo seria muito mais difícil dentro do método RPM, posto que, em muitos casos, estes índices devem ser determinados em relação à *atividade comercial relevante*, o que faz com que a obtenção de informações confiáveis dessa natureza seja rara.

Os autores citados ainda se referem que o RPM parece ter sido o método menos usado dentre os previstos nas Regulamentações, porque a maior parte dos distribuidores controlados (subsidiárias de empresas americanas no exterior ou nos EUA de empresas estrangeiras), geralmente, adquirem e distribuem apenas produtos fabricados por seus controladores. Mesmo que seja permitido o uso de informações de comparáveis independentes, estas raramente são encontradas e, quando isso ocorre, é difícil quantificar as diferenças nos fatores de comparabilidade.

¹⁵⁰ *Treasury Regulations §1.482-3(c) Ex. 6. [...] The facts are the same as Example 5, except that sufficient data is not available to determine whether any of the uncontrolled distributors provide warranties or to determine the payment terms of the contracts. Because differences in these contractual terms could materially affect price or profits, the inability to determine whether these differences exist between the controlled and uncontrolled transactions diminishes the reliability of the results of the uncontrolled comparables. However, the reliability of the results may be enhanced by the application of a statistical method when establishing an arm's length range pursuant to §1.482-1(e)(2)(iii)(B).*

3.8.2. O Intervalo Neutro no RPM

Como decorrência da dificuldade prática de se obter informações detalhadas de transações independentes, Warner e McCawley (2002, p. 240-241) afirmam que qualquer comparável, cujos dados foram obtidos de fontes de informações públicas, não poderá ser considerado um comparável classe A, por ser inviável negar que existam diferenças materiais não-identificadas entre aquele comparável e a parte testada. Ainda, a existência de informações mais detalhadas sobre os comparáveis independentes, provavelmente, sugere diferenças materiais para as quais não podem ser feitos ajustes confiáveis¹⁵¹.

Dessa forma, na ausência de um ou mais comparáveis classe A, todos os outros resultados (classe B) serão considerados para a determinação do intervalo neutro, fazendo parte deste os resultados considerados dentro da amostra, mediante o uso de métodos estatísticos, como o intervalo interquartil.

3.9. O Método do Custo mais Margem (*Cost Plus*)

Os autores citados afirmam que *o método Cost Plus está para os fabricantes controlados, assim como o RPM¹⁵² está para os revendedores controlados.*

O método *Cost Plus* é aplicável¹⁵³ para determinar se o lucro bruto ganho por um fabricante de bens vendidos para uma entidade de um mesmo grupo encontra-se dentro de um intervalo de lucros brutos obtidos em suas vendas para partes independentes (ou lucros brutos de partes independentes desempenhando funções similares). Tanto o RPM como o *Cost Plus* estão baseados em comparáveis

¹⁵¹ Warner e McCawley (2002, p. 241) consideram que, em quase todos os casos, salvo práticas industriais universais, haverá alguma informação sobre transações comparáveis específicas, ou mesmo informações sobre transações, que não estarão disponíveis para a parte controlada.

¹⁵² O RPM é aplicado para determinar se o lucro bruto obtido por um distribuidor de bens adquiridos de uma parte relacionada está em um intervalo de lucros brutos ganhos pela revenda de bens de partes independentes pelo revendedor controlado, ou por outros distribuidores desempenhando funções similares.

¹⁵³ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(1): [...] *The cost plus method evaluates whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length by reference to the gross profit markup realized in comparable uncontrolled transactions. The cost plus method is ordinarily used in cases involving the manufacture, assembly, or other production of goods that are sold to related parties.*

funcionais¹⁵⁴, conforme o ganho auferido pelo *desempenho de funções relevantes* nas transações controladas é comparado com os obtidos em transações independentes.

Segundo Clowery (1995), dentro do *Cost Plus*, o Princípio da Neutralidade é aplicado pelo uso de um sobrepreço do lucro bruto das transações controladas e independentes, de forma semelhante ao RPM, com a diferença de que o ajuste prévio inicial prevê um acréscimo ao custo do fabricante¹⁵⁵, da quantia correspondente ao lucro bruto obtido em comparáveis independentes, expresso como um percentual do custo (diferença entre os preços de venda e o custo dos produtos vendidos, expresso como um percentual do custo dos produtos vendidos¹⁵⁶).

Embora as informações com relação aos comparáveis sejam iguais nestes dois métodos, a diferença de cálculo da margem bruta altera as exigências de informações exigidas da parte controlada para o cálculo do preço neutro.

¹⁵⁴ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(ii)(A): [...] *comparability under this method is particularly dependent on similarity of functions performed, risks borne, and contractual terms, or adjustments to account for the effects of any such differences* [...].

¹⁵⁵ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(2): [...] (i) *In general. The cost plus method measures an arm's length price by adding the appropriate gross profit to the controlled taxpayer's costs of producing the property involved in the controlled transaction. (ii) Appropriate gross profit. The appropriate gross profit is computed by multiplying the controlled taxpayer's cost of producing the transferred property by the gross profit markup, expressed as a percentage of cost, earned in comparable uncontrolled transactions.*

¹⁵⁶ No RPM, a receita de vendas é o denominador. Assim, supondo a venda de um produto por \$150, ao custo de \$100, a margem bruta é \$50 que, em termos percentuais, resulta em 33,33% ($\$50/\150). No *Cost Plus*, o custo dos produtos (\$100) é o denominador. O sobrepreço (\$50), dividido pelo custo dos produtos ($\$50/\100) gera uma margem bruta de 50,0%.

No RPM, a parte controlada deve identificar o preço de revenda do produto para o qual se pretende determinar o preço de transferência, enquanto o *Cost Plus* exige que apenas o *custo estocável*¹⁵⁷ do produto em questão seja conhecido, permitindo que o método seja empregado em situações em que os custos estocáveis são conhecidos, mas o preço de revenda não o é.

A situação mais comum desta aplicação é quando se faz necessário o cálculo do preço de transferência para componentes intermediários de um produto final mais complexo, se não houver preços de revenda (mercado) aos diversos componentes. No entanto, desde que seus custos estocáveis sejam conhecidos, o *Cost Plus* pode ser aplicado na determinação do preço de transferência desses componentes.

Warner e McCawley (2002) citam que o *Cost Plus* também pode ser empregado para determinar o preço neutro de um bem adquirido pela parte controlada e revendido com um sobrepreço, com ou sem processamento adicional ou adição de valor (pelas Regulamentações¹⁵⁸, o custo de produção inclui o custo de aquisição de bens mantidos para revenda).

De acordo com Clowery (1995), as aplicações do *Cost Plus* são sintetizadas pela referência às Regulamentações que, geralmente, mencionam¹⁵⁹ ser o método *aplicável em casos envolvendo a fabricação, montagem e outros processos produtivos de bens vendidos para partes relacionadas*.

As Regulamentações enfatizam que o sobrepreço sobre o lucro bruto obtido pela parte controlada em suas transações com partes independentes (se houver), deve ser utilizado como sobrepreço *apropriado* no cálculo do preço de transferência. A referida abordagem é válida apenas quando as funções desempenhadas e as

¹⁵⁷ (CLOWERY, 1995, p. 208) Qualquer método de custeio determina a forma pela qual os custos de produção estão associados a cada unidade do resultado. Os custos de produto podem ser divididos em três categorias genéricas: materiais, mão-de-obra e despesas gerais. Os custos dos materiais são os referentes aos componentes do produto final; os de mão-de-obra compreendem os salários e benefícios pagos aos funcionários diretamente ligados à produção, e os gerais são os relacionados ao fornecimento e operação de um local para a fabricação de um produto e seus respectivos custos administrativos. Os custos que são verificáveis para um produto específico são classificados como *estocáveis*.

¹⁵⁸ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(iii)(B): [...] *The term cost of producing includes the cost of acquiring property that is held for resale.*

¹⁵⁹ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(1): [...] *The cost plus method is ordinarily used in cases involving the manufacture, assembly, or other production of goods that are sold to related parties.*

práticas contábeis adotadas pela parte controlada forem semelhantes às das partes independentes.

Mesmo na ausência de transações independentes pelo fabricante controlado, Warner e McCawley (2002, p. 250) mencionam que o método *Cost Plus* pode apresentar vantagens em relação a outros métodos, conforme a comparação do lucro bruto concentra-se no valor da produção em si. Neste sentido, os autores citam um exemplo¹⁶⁰ das Regulamentações, concluindo que, *onde houver informações completas e adequadas, o Cost Plus é preferível ao método dos lucros comparados, pois a comparação de margem bruta no Cost Plus é menos vulnerável a diferenças não-identificadas entre o fabricante controlado e os independentes.*

No entanto, os autores citados, também, ressaltam quando a parte controlada não possuir transações com partes independentes, as restrições são aplicadas às funções e consistência das práticas contábeis para a parte controlada e as independentes comparáveis. Se bem que a incapacidade para determinar se a fabricante comparável independente determina seus lucros nas mesmas bases do produtor controlado pode comprometer a confiabilidade do *Cost Plus*, ou seja, é importante que a alocação das despesas gerais e administrativas das funções relevantes de produção seja feita em bases consistentes e razoáveis.

Dessa forma, caso o fabricante controlado utilize o custeio por absorção total para a determinação do custo de seu produto, o mesmo método deverá ser empregado no cálculo do sobrepreço sobre o lucro bruto apropriado nas transações independentes e vice-versa¹⁶¹. No cálculo do sobrepreço do lucro bruto, o termo

¹⁶⁰ *Treasury Regulations §1.482-8, Ex. 5: [...] (iii) There is close functional similarity between the controlled and uncontrolled transactions and reliable adjustments can be made for material differences that would be likely to affect gross profit. Under these circumstances, the gross profit markups derived under the cost plus method are less likely to be susceptible to any unidentified differences than the operating profit measures used under the comparable profits method. Therefore, given the close functional comparability between the controlled and uncontrolled transactions, and the high quality of the data, the cost plus method achieves a higher degree of comparability and will provide a more reliable measure of an arm's length result. See §1.482-1(c)(Best method rule).*

¹⁶¹ *Treasury Regulations §1.482-3(d)(3)(iii)(B): [...] Further, the controlled transaction and the comparable uncontrolled transaction should be consistent in the reporting of costs between cost of goods sold and operating expenses [...].*

custo de produção inclui o custo de aquisição de bem mantido para revenda¹⁶², o que implica que os fabricantes controlados, geralmente, não estão limitados a um retorno sobre o custo de mão-de-obra e despesas gerais (a menos que estes não assumam o risco quanto ao bem mantido para revenda).

3.9.1. Fatores Relevantes de Comparabilidade no Cost Plus

Para os métodos RPM e *Cost Plus*, não é exigida estreita similaridade física do bem envolvido na transação controlada e nas independentes, geralmente, bastando que os produtos envolvidos estejam na mesma *categoria de produtos*¹⁶³. O termo *categoria de produtos* de alguma forma é vago. Assim, os autores consideram que, provavelmente, ele seria melhor definido em termos das funções de produção que estão sendo comparadas (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 251).

Na seleção dos comparáveis independentes, a comparabilidade funcional, de risco e contratual¹⁶⁴ deve ser levada em consideração. Adicionalmente, devem ser analisados os mesmos fatores estruturais relevantes para a comparabilidade que foram considerados dentro do método RPM: estrutura de custos, experiência comercial e eficiência gerencial.¹⁶⁵

¹⁶² *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(iii)(B): [...] *The term cost of producing includes the cost of acquiring property that is held for resale.*

¹⁶³ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(ii)(B): [...] *Thus, it ordinarily would be expected that the controlled and uncontrolled transactions involve the production of goods within the same product categories [...].*

¹⁶⁴ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(ii) (A): [...] *comparability under this method is particularly dependent on similarity of functions performed, risks borne, and contractual terms, or adjustments to account for the effects of any such differences.*

¹⁶⁵ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(3)(ii)(B): [...] *gross profit may be affected by a variety of other factors, including cost structures (as reflected, for example, in the age of plant and equipment), business experience (such as whether the business is in a start-up phase or is mature), or management efficiency (as indicated, for example, by expanding or contracting sales or executive compensation over time). Accordingly, if material differences in these factors are identified based on objective evidence, the reliability of the analysis may be affected [...].*

Em adição aos fatores de comparabilidade aqui mencionados, as Regulamentações relacionam sete fatores que *podem ser, particularmente, relevantes* ao método Cost Plus¹⁶⁶:

- a) complexidade de produção ou montagem;
- b) fabricação, produção e engenharia de processo;
- c) atividades de aquisição, compra e controle de estoque;
- d) funções de teste;
- e) despesas de venda, gerais e administrativas;
- f) riscos de moeda estrangeira; e
- g) condições contratuais (inclusive garantias, volume, crédito e transporte).

Warner e McCawley (2002, p. 253) citam que as diferenças e as complexidades das operações do fabricante controlado e dos independentes podem, de modo isolado, fazer com que o método Cost Plus seja inferior ao dos lucros comparados, quando as informações relativas aos fabricantes independentes forem igualmente confiáveis para ambos os métodos. Neste sentido, citam exemplo contido nas Regulamentações¹⁶⁷ e concluem que *as diferenças funcionais, provavelmente,*

¹⁶⁶ *Treasury Regulations §1.482-3(d)(3)(ii)(C): [...] Specific examples of the factors that may be particularly relevant to this method include (1) The complexity of manufacturing or assembly;(2) Manufacturing, production, and process engineering; (3) Procurement, purchasing, and inventory control activities; (4) Testing functions; (5) Selling, general, and administrative expenses; (6) Foreign currency risks; and (7) Contractual terms(e.g., scope and terms of warranties provided, sales or purchase volume, credit terms, transport terms).*

¹⁶⁷ *Treasury Regulations §1.482-8, Example 6: [...] Comparable profits method preferred to cost plus method. The facts are the same as in Example 5, except that there are significant differences between the controlled and uncontrolled transactions in terms of the types of parts and components manufactured and the complexity of the manufacturing process. The resulting functional differences are likely to materially affect gross profit margins, but it is not possible to identify the specific differences and reliably adjust for their effect on gross profit. Because these functional differences would be reflected in differences in operating expenses, the operating profit measures used under the comparable profits method implicitly reflect to some extent these functional differences. Therefore, because in this case the comparable profits method is less sensitive than the cost plus method to the potentially significant functional differences between the controlled and uncontrolled transactions, the comparable profits method is likely to produce a more reliable measure of an arm's length result than the cost plus method.*

possuem um efeito mais significativo e não quantificável sobre margens brutas do que sobre operacionais.

3.9.2. O Intervalo Neutro no *Cost Plus*

Da mesma forma que, no método RPM, na ausência de um ou mais comparáveis classe A, os resultados de todos os fabricantes comparáveis classe B que não se encontrarem fora da amostra determinada por meio de método estatístico, tal como o intervalo interquartil, irão compor o intervalo neutro de uma aplicação do *Cost Plus*.

3.10. O Método dos Lucros Comparáveis

O Princípio da Neutralidade está fundamentado no pressuposto de que as transações controladas possuem as mesmas características que as realizadas entre partes independentes. No entanto, pode haver situações em que não existem transações comparáveis, mas há informações sobre a lucratividade das partes independentes comparáveis, desenvolvendo atividades, funcionalmente, similares na mesma indústria (ou indústria semelhante). Nestas circunstâncias, o Princípio da Neutralidade foi ampliado para abranger preços de transferência determinados com base na aplicação dos níveis de lucratividade obtidos por partes independentes comparáveis ao ambiente intercompanhias (CLOWERY, 1995, p. 202).

Neste sentido, o autor citado destaca que a mesma abordagem de *raciocínio por analogia* que fundamenta o uso de produtos (CUP) e funções (RPM e *Cost Plus*) para a aplicação do Princípio da Neutralidade para transações individuais, também, justifica o uso de medidas de retorno e entidades comparáveis, quando os dados disponíveis não permitem uma análise detalhada baseada em transações, o que, também, é convalidado pela regra do *melhor método* (CLOWERY, 1995, p. 211).

A validade da abordagem baseada em entidades, como representativa da aplicação do Princípio da Neutralidade, foi reconhecida pelo Fisco americano com a introdução dos métodos baseados em entidades, quais sejam, o dos *lucros comparáveis* (CPM) e o dos *lucros desdobrados*¹⁶⁸. Por sua vez, Warner e Mc Cawley (2002, p. 210) afirmam que a adoção desses métodos com o conceito do intervalo neutro formalizam o entendimento, por parte das autoridades tributárias, de que o preço de transferência não é uma ciência exata.

O método CPM é fundamentado na comparação da lucratividade de uma das partes controladas (a *parte testada*) com a lucratividade de uma ou mais partes independentes. O Preâmbulo das Treasury Regulations § 1.482-5¹⁶⁹ estabelece que *o método dos lucros comparáveis avalia se o montante cobrado em uma transação controlada é neutro com base em medidas objetivas de lucratividade (indicadores de nível de lucro) obtidas de contribuintes independentes envolvidos em atividades negociais similares, dentro de circunstâncias similares.*

Warner e Mc Cawley (2002, p. 210) destacam que o método CPM é *potencialmente aplicável a todas as transações*, conforme o padrão para a comparabilidade funcional e do produto exigido dentro deste método é menor do que o demandado pelos métodos baseados em transações. Este aspecto fica, particularmente, realçado quando se tenta estabelecer o intervalo neutro. Para tanto, o CPM envolverá diversas partes comparáveis, enquanto os métodos baseados em transações impõem padrões mais rigorosos de comparabilidade (funcional, de produto e de circunstâncias) e demandam, pelo menos, duas transações independentes para estabelecer o intervalo neutro.

¹⁶⁸ O método do lucro desdobrado (*Profit Split Method*) é particularmente aplicável (CHANDLER; PLOTKIN, 1995, p.9) nos casos onde cada uma das entidades controladas envolvidas possui um *intangível* valioso. Adicionalmente, Clowery (1995, p. 211) menciona que um método de lucro desdobrado identifica o lucro tributável combinado de várias partes relacionadas, que participam em transações controladas e estabelece o preço de transferência mediante a divisão do lucro tributável combinado de uma forma proporcional entre as partes. Como o escopo desta tese está centrado na transferência de bens tangíveis, este método não é abordado.

¹⁶⁹ Treasury Regulations § 1.482-5: (a) *In general: The comparable profits method evaluates whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length based on objective measures of profitability (profit level indicators) derived from uncontrolled taxpayers that engage in similar business activities under similar circumstances.*

Adicionalmente, os autores citados destacam que a principal diferença entre um CPM baseado em *margem de lucro* e os métodos RPM e *Cost Plus* é a *amplitude das transações cobertas* (conforme estes últimos permitem a avaliação dos resultados de preço de transferência pela agregação de transações semelhantes). Dessa forma, as partes relacionadas podem considerar a possibilidade de caracterizar o CPM como um RPM ou Cost Plus, mediante a conversão de resultados de lucros operacionais líquidos em resultados de lucro bruto (2002, p. 216).

Com a mudança do enfoque, das transações específicas para a lucratividade de uma entidade específica, Clowery (1995, p. 202-203) destaca que o processo de análise desloca-se para a comparação de demonstrações contábeis e outras medidas de lucratividade da parte controlada e das independentes. Como conseqüência, todas as questões contábeis que surgem, quando se comparam demonstrações contábeis em outros contextos, a exemplo da análise de crédito e investimento em ações, estarão presentes na análise do preço de transferência.

De maneira geral, as questões que surgem na análise de preço de transferência, são decorrentes da necessidade de se obter informações contábeis para transações ou entidades específicas que reflitam a comparabilidade funcional (ou operacional) e de contabilização (registro).

A referida comparabilidade é necessária, pois está implícita a premissa básica do Princípio da Neutralidade, qual seja, de que os preços de mercado estabelecidos entre partes independentes são a melhor estimativa de preços de mercado e que, de alguma forma, as transações entre partes controladas são idênticas às das partes independentes (ou que o impacto de pequenas diferenças possa ser compensado por ajustes).

Dessa forma, além das dificuldades de obtenção de informações, as diferenças de metodologias contábeis utilizadas e os ajustes necessários para assegurar a comparabilidade são os maiores desafios a serem superados. Neste sentido, Clowery (1995, p. 203) menciona que a ausência de informações utilizáveis, muitas vezes, é o fator determinante da escolha do método de preço de transferência selecionado pelo contribuinte.

Por outro lado, o autor referido acima alerta que o uso de medidas baseadas em entidades elimina alguns problemas, mas exacerba outros. De modo geral, os métodos baseados em entidades enfocam o lucro em nível de *lucro operacional* (após todas as despesas operacionais), enquanto os baseados em transações consideram o *lucro bruto* (após o custo dos produtos vendidos), o que elimina o problema de se determinar a consistência na alocação das despesas gerais (ou seja, se foram classificadas como despesas gerais ou consideradas como custo dos produtos vendidos). Ao se utilizar a margem operacional, todos os custos incorridos foram incluídos em seu cálculo (1995, p. 211).

Adicionalmente, as informações sobre a lucratividade de um negócio como um todo ou segmento de negócios (informações necessárias para a aplicação do CPM) são mais prontamente disponíveis do que os dados relativos à lucratividade de um único produto ou linha de produtos (demandados no emprego dos métodos baseados em transações).

As dificuldades que surgem dentro da abordagem CPM, estão relacionadas com a verificação dos diferentes métodos (como o de avaliação de estoques) de contabilização e estimativas (como as das taxas de depreciação) utilizados nas demonstrações contábeis das partes comparáveis potenciais. O fato de que as demonstrações contábeis publicadas dos comparáveis potenciais tenham sido elaboradas em conformidade com os Princípios Contábeis Genericamente Aceitos, disponham de Parecer de Auditoria Independente, não assegura que os resultados reportados pelas diversas entidades sejam diretamente comparáveis. Tal fato demanda uma leitura cuidadosa das Notas Explicativas para determinar a extensão das similaridades e diferenças nas práticas contábeis entre as empresas.

Como o CPM considera o resultado de todas as transações da parte relacionada e tendo em vista que as informações públicas, em geral, são disponíveis para empresas que operam na mesma indústria geral da parte controlada, em paralelo, às questões de metodologia contábil, devem ser levadas em conta questões que incluem: o impacto do tamanho das diferenças entre a parte controlada e as independentes e, dentre estas, bem como sobre a confiabilidade das informações a respeito dos segmentos negociais das entidades, potencialmente, comparáveis.

Ao deslocar o enfoque da análise das demonstrações contábeis do lucro bruto ao lucro operacional, a questão de tratamento de custos estocáveis e de período fica solucionada.

No entanto, surge o problema das informações a respeito da *atividade comercial relevante*, quando as entidades comparáveis independentes atuam em diversos segmentos industriais.

A dificuldade básica é que as despesas gerais e as indiretas, tipicamente, agregadas às *despesas gerais e administrativas* não são fáceis de serem identificáveis para operações industriais específicas. Como os detalhes dos procedimentos de alocação e apropriação das despesas gerais e administrativas para obter os resultados por segmento de negócios dos comparáveis potenciais, provavelmente, não estarão disponíveis, *é razoável supor que as entidades independentes tenham adotado uma abordagem racional para tanto*¹⁷⁰.

Clowery (1995, p. 214) levanta duas outras questões adicionais quanto ao grau de comparabilidade e representatividade das informações contábeis dos comparáveis potenciais. A primeira delas diz respeito ao impacto de diferentes estimativas contábeis (vida útil provável dos bens tangíveis, duração de benefícios econômicos de gastos de capital e outros itens baseados na incerteza de eventos futuros¹⁷¹) nos resultados contábeis apresentados. A segunda questão refere-se ao

¹⁷⁰ Clowery (1995, p. 213-214) menciona que o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) prevê que os resultados por segmento da indústria devem ser divulgados por todas as *companhias abertas* para cada segmento da indústria que represente 10,0% ou mais de sua receita combinada, ou 10,0% ou mais de seus lucros operacionais combinados, ou 10,0% ou mais de seus ativos combinados identificáveis. As informações exigidas são: vendas para clientes não relacionados e vendas e transferências para outros segmentos da indústria dentro da entidade; lucro ou prejuízo operacional e o valor de continuidade dos ativos. A confiabilidade (e utilidade) das informações por segmento da indústria dos comparáveis potenciais concentra-se no critério de classificação das atividades dentro dos grupos industriais. O FASB estabelece que a classificação deve ser baseada em: a) natureza do produto (com base na premissa de que produtos semelhantes possuem usos finais semelhantes, pode-se admitir que estes apresentam risco e perfil de lucratividade similares para seus fabricantes); b) natureza do processo de produção (o potencial de uso comum dos ativos da entidade dentro de uma única indústria e a similaridade da relação capital/trabalho do processo de produção dentro de uma única indústria), e c) mercados e métodos de comercialização utilizados na indústria (indicativo da extensão pela qual os produtos podem pertencer ao mesmo segmento da indústria).

¹⁷¹ Clowery (1995, p. 215) menciona que as estimativas contábeis que podem ser objeto de mudança nos resultados operacionais incluem: devedores incobráveis, obsolescência dos estoques, vidas úteis e valor residual dos ativos depreciáveis, custos de garantias, períodos beneficiados por um custo diferido e reservas minerais recuperáveis.

*porte relativo*¹⁷² dos comparáveis potenciais, quando comparados entre si e a parte testada. Estes aspectos devem ser considerados e o impacto de uma ou outra depende dos fatos e circunstâncias disponíveis. Entretanto, a questão relevante é determinar se a diferença de metodologia contábil ou de porte da entidade controlada e das independentes, é suficiente para impedir o uso da entidade independente como uma comparável.

Clowery (1995, p. 218) sintetiza suas observações quanto às questões contábeis e fontes de informações, mencionando que, na análise das informações relativas a cada comparável potencial, devem ser identificados os aspectos que poderiam indicar que um comparável potencial poderia ser excluído da análise.

Adicionalmente, o referido autor menciona que:

a premissa dominante neste tipo de análise é que, se os detalhes referentes às funções e os métodos contábeis das entidades das comparáveis potenciais não forem disponíveis, deve-se adotar o pressuposto que a abordagem adotada pela entidade controlada e pelas independentes são as mesmas, ou que o impacto de quaisquer diferenças seja imaterial.¹⁷³

3.10.1. A Mecânica de Aplicação do CPM

De modo genérico, o método CPM utiliza índices financeiros para comparar a lucratividade geral de uma parte controlada com uma ou mais partes independentes, e a mecânica de sua aplicação envolve as seguintes etapas: a) determinação da parte testada controlada; b) identificação das partes independentes comparáveis; c) seleção do indicador do nível de lucro; d) ajustes dos resultados das partes

¹⁷² No tocante ao porte relativo, Clowery (1995, p. 215) levanta o aspecto dos impactos de economias de escala nos resultados das empresas, razão pela qual sugere que os comparáveis potenciais devem ser classificados com base em indicador de porte (pe.: vendas ou ativos operacionais líquidos) e pela correlação entre porte e lucro operacional (ou qualquer outra medida de lucratividade). Somente entidades comparáveis com portes semelhantes ao da parte controlada deveriam ser utilizadas para a determinação do preço de transferência.

¹⁷³ No original: [...] *An overriding assumption in this type of analysis is that, where details regarding the potential comparable's functions and accounting methods are not available, the approaches adopted by the controlled and uncontrolled entities are the same or the impact of any differences is immaterial.*

comparáveis e e) determinação dos lucros operacionais comparáveis (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 211).

3.10.1.1. Determinação da Parte Testada

O CPM é aplicado às informações financeiras da parte testada. Warner e McCawley (2002, p. 211) mencionam que, embora a parte testada seja sempre uma das partes controladas envolvidas em transações intercompanhias, ela nem sempre é o contribuinte, cujo lucro está sujeito a ajustes dentro das regras de preço de transferência. Para facilitar comparações, geralmente, a parte testada é a controlada com a estrutura e funções menos complexas e que não possui intangíveis valiosos ou ativos exclusivos que não sejam possuídos por partes comparáveis potenciais¹⁷⁴.

Conforme os autores citados, nos casos em que a parte testada estiver envolvida em mais do que uma atividade abrangendo transações com as partes controladas, apenas a *atividade comercial relevante* da parte testada será analisada. Por sua vez, a atividade comercial relevante é definida em termos de informações financeiras relativas à atividade comercial mais estreitamente identificável da parte testada, para a qual existam informações incorporando a transação controlada¹⁷⁵ (p. 212).

O conceito de atividade comercial relevante introduz problemas potenciais de obtenção de informações sobre comparáveis confiáveis (entidades que desempenham funções e assumem riscos comparáveis), uma vez que, mesmo disponíveis por segmentos, estas podem não ser detalhadas para os segmentos que

¹⁷⁴ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(2)(i): [...] the tested party will be the participant in the controlled transaction whose operating profit attributable to the controlled transactions can be verified using the most reliable data and requiring the fewest and most reliable adjustments, and for which reliable data regarding uncontrolled comparables can be located. Consequently, in most cases the tested party will be the least complex of the controlled taxpayers and will not own valuable intangible property or unique assets that distinguish it from potential uncontrolled comparables. (ii) Adjustments for tested party. The tested party's operating profit must first be adjusted to reflect all other allocations under section 482, other than adjustments pursuant to this section.*

¹⁷⁵ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(1): [...] the financial data related to the tested party's most narrowly identifiable business activity for which data incorporating the controlled transaction is available (relevant business activity).*

correspondam à atividade comercial relevante da parte testada. Dessa forma, as informações dos comparáveis devem ser ajustadas, muitas vezes, com base nos dados de qualidade questionável e com a adoção de premissas de alocações e apropriações de ativos e despesas, o que reduziria a confiabilidade do CPM em função da regra do melhor método.

3.10.1.2. Identificação das Partes Independentes Comparáveis

O método CPM permite o uso de resultados das partes independentes comparáveis sem a necessidade de análises detalhadas de transações e, de alguma forma, seu padrão de comparabilidade é mais flexível do que os preconizados para os métodos baseados em transações¹⁷⁶.

Dentro do método CPM, o grau de confiabilidade dos resultados das partes independentes depende fundamentalmente dos *recursos empregados e riscos assumidos*¹⁷⁷ e como estes fatores estão associados às diferenças funcionais, devem ser considerados na análise de comparabilidade. Tais fatores incluem¹⁷⁸:

- a) linhas relevantes de negócios;
- b) mercados para os produtos e serviços;

¹⁷⁶ Warner e McCawley (2002, p. 216-217) mencionam que as *Treasury Regulations* §1.482-5(c)(2)(iii) estabelece que os padrões de comparabilidade de produto para o método CPM, geralmente, são menores do que para os métodos RPM e do *Cost Plus*. Por sua vez, as *Treasury Regulations* §1.482-3(c)(3)(iii)(B) estabelece que os padrões de comparabilidade de produto, em geral, são menores dentro dos métodos RPM e *Cost Plus*, respectivamente, do que dentro do método CUP. Ainda, as *Treasury Regulations* §1.482-5(c)(2)(ii) estabelece que os padrões de comparabilidade funcional dentro do método CPM geralmente é menor do que dentro dos métodos RPM e do *Cost Plus*.

¹⁷⁷ *Treasury Regulations* §1.482-5(c)(2)(ii): [...] *comparability under this method is particularly dependent on resources employed and risks assumed.*

¹⁷⁸ *Treasury Regulations* §1.482-5(c)(2)(i): [...] *The determination of the degree of comparability between the tested party and the uncontrolled taxpayer depends upon all the relevant facts and circumstances, including the relevant lines of business, the product or service markets involved, the asset composition employed (including the nature and quantity of tangible assets, intangible assets and working capital), the size and scope of operations, and the stage in a business or product cycle.*

- c) composição dos ativos (inclusive, quanto à natureza e montante de ativos tangíveis, intangíveis e capital de giro);
- d) porte e escopo das operações; e
- e) estágio do ciclo de vida da empresa ou de produto

Warner e McCawley (2002, p. 217) chamam a atenção para o fato de que outras diferenças podem reduzir a confiabilidade do CPM de forma mais acentuada do que nos métodos RPM e *Cost Plus*, a exemplo das diferenças na idade da fábrica e equipamentos, na maturidade dos negócios e na eficiência gerencial. De acordo com os autores, as Regulamentações estabelecem, de uma forma obscura, que *se forem identificadas diferenças materiais nestes fatores com base em evidências objetivas, a confiabilidade da análise [do CPM] pode ser afetada.*

Neste sentido, os autores citados argumentam que a mesma evidência objetiva que permitiu identificar estes fatores, também, quantificaria seus impactos, possibilitando a introdução de ajustes que compensariam estas diferenças. Outrossim, comentam que a possibilidade de existência das diferenças parece ser motivo de grande preocupação, mas deve-se considerar a incapacidade tanto para prová-las como para mensurar seus impactos.

Os autores mencionam a experiência dos Programas APA, nos quais se utilizam filtros quantitativos para a eliminação de comparáveis potenciais com base em fatores objetivos¹⁷⁹. Dentro desse Programa, são introduzidos ajustes de natureza quase automática às diferenças entre os comparáveis selecionados e a

¹⁷⁹ Warner e McCawley (2002, p. 218) comentam que, dentro dos Programas APA, têm sido utilizados filtros para detectar diferenças significativas em despesas com P&D como um percentual das vendas (ou custo) ou no quociente do valor de mercado sobre o valor contábil tem sido utilizados como uma forma para eliminar companhias, cujo nível intangível associado à produção, possivelmente, defira de modo significativo daquele da parte testada. Em adição, diferenças significativas em bens, fábrica e equipamento como um percentual das vendas ou custos tem sido utilizadas para eliminar os resultados de companhias com atividades significativas de distribuição quando se está testando um fabricante e vice-versa.

parte testada no nível ou intensidade de uso de praticamente todos os ativos (e exigibilidades) empregados no negócio relevante¹⁸⁰

Quando existirem diferenças funcionais, de risco ou produto, entre um comparável e a parte testada e se estas diferenças afetarem materialmente¹⁸¹ as medidas de desempenho econômico-financeiro, as informações dos comparáveis devem ser ajustadas.

3.10.1.3. Seleção do Indicador do Nível de Lucro

O CPM permite comparar a lucratividade da parte testada com as das partes independentes sem a necessidade de análise de todas as especificidades que estão incluídas na determinação do preço praticado por estas partes.

Warner e McCawley (2002, p. 212-213) citam que o método leva em consideração a possível existência de diferenças nas funções desempenhadas, riscos assumidos e nos ativos empregados entre a parte testada e suas contrapartes. A ponderação destas diferenças está refletida nas medidas de lucratividade utilizadas no método, conforme os *indicadores de nível de lucro (profit level indicators – PLI)* utilizados para comparações sejam ajustados para refletirem as diferenças materiais existentes entre a parte controlada e as comparáveis independentes.

As Regulamentações conceituam os indicadores de níveis de lucros (PLI's) como segue:

¹⁸⁰ Exceto para os juros de financiamento de ativos e passivos e para os intangíveis, posto que o valor contábil não reflete adequadamente o valor desses ativos. Ainda, qualquer diferença material quanto ao uso de intangíveis valiosos possivelmente desqualifica uma companhia como comparável independente desde o início (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 218).

¹⁸¹ Warner e McCawley (2002, p. 218) comentam que as Regulamentações não aprimoraram a frase *afetar materialmente*. Conseqüentemente, é razoável que prevaleçam os padrões contábeis, que preconizam que na ausência de referencial específico (como atender ou não a um padrão legal ou contratual), a materialidade é mensurada em termos do impacto no lucro bruto, lucro operacional ou lucro líquido com um impacto de cerca de 5,0% nestas mensurações sendo, geralmente, considerado o padrão mínimo para a materialidade.

os PLI's são índices que medem o relacionamento entre lucros e custos incorridos ou recursos empregados. Diversos PLI's podem ser calculados em qualquer situação específica. A adequação de um PLI específico depende de diversos fatores incluindo a natureza das atividades da parte testada, a confiabilidade e a extensão das informações dos comparáveis independentes, e a extensão pela qual este indicador é capaz de produzir uma medida confiável do lucro que a parte testada teria obtido caso ela tivesse negociado com os contribuintes controlados em condições neutras, levando-se em consideração todos os fatos e circunstâncias. Os indicadores de nível de lucro devem ser obtidos de um número suficiente de anos de informações para medir razoavelmente os retornos provenientes dos comparáveis independentes. De uma maneira geral, referido período deve abranger pelo menos o exercício fiscal que está sendo revisto e os dois exercícios fiscais precedentes¹⁸² [...].

As Regulamentações estabelecem dois tipos específicos de PLI (a taxa de retorno sobre o capital investido e os índices financeiros), permitindo que os contribuintes usem outros indicadores de lucro¹⁸³, como medidas confiáveis do lucro que a parte testada teria obtido negociando com contribuintes controlados em condições neutras.

Clowery (1995, p. 213) destaca que a taxa de retorno sobre o capital investido é o único PLI que relaciona diretamente os resultados operacionais com os recursos investidos. Os demais índices refletem o relacionamento dos elementos da

¹⁸² *Treasury Regulations §1.482-5(b)(4): Profit level indicators are ratios that measure relationships between profits and costs incurred or resources employed. A variety of profit level indicators can be calculated in any given case. Whether use of a particular profit level indicator is appropriate depends upon a number of factors, including the nature of the activities of the tested party, the reliability of the available data with respect to uncontrolled comparables, and the extent to which the profit level indicator is likely to produce a reliable measure of the income that the tested party would have earned had it dealt with controlled taxpayers at arm's length, taking into account all of the facts and circumstances. The profit level indicators should be derived from a sufficient number of years of data to reasonably measure returns that accrue to uncontrolled comparables. Generally, such a period should encompass at least the taxable year under review and the preceding two taxable years.*

¹⁸³ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(4): Profit level indicators are ratios that measure relationships between profits and costs incurred or resources employed. A variety of profit level indicators can be calculated in any given case. [...] Profit level indicators that may provide a reliable basis for comparing operating profits of the tested party and uncontrolled comparables include the following: (i) Rate of return on capital employed [...] (ii) Financial ratios [...] Financial ratios that may be appropriate include the following (A) Ratio of operating profit to sales; and (B) Ratio of gross profit to operating expenses [...] (iii) Other profit level indicators].*

demonstração de resultados (entre vendas, custos e lucro), sem levar em conta o impacto dos recursos utilizados. No entanto, o autor pondera que estas medidas poderão ser úteis se aplicadas a informações contábeis que expressem funções comparáveis que forem elaboradas em bases consistentes, tanto à parte controlada como às comparáveis potenciais.

O CPM emprega os PLI's de entidades comparáveis para a determinação do preço de transferência. Para tanto, se as funções e atividades da parte controlada e das independentes forem comparáveis e se o PLI da entidade controlada encontrar-se dentro do intervalo neutro obtido por meio da aplicação dos PLI's das partes independentes, o preço de transferência praticado pela parte controlada não será questionado pelo Fisco.

3.10.1.3.1 Taxa de Retorno sobre o Capital Investido

A taxa de retorno sobre o capital investido relaciona lucros e ativos operacionais, é considerada um dos mais confiáveis indicadores de um resultado neutro (visto que os ativos operacionais desempenham importante função na lucratividade), desde que a composição dos ativos operacionais das entidades comparáveis sejam similares aos da parte testada (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 213). Por outro lado, é considerado um indicador menos confiável de um lucro neutro quando houver dificuldade em avaliar adequadamente os ativos operacionais das partes.

Warner e McCawley (2002, p. 213) mencionam que o método CPM baseado no lucro operacional pode gerar um resultado neutro mais confiável¹⁸⁴ do que os métodos RPM e *Cost Plus*, nos quais as informações contábeis relativas aos comparáveis propostos não são suficientemente detalhadas para permitir julgamentos confiáveis sobre a classificação contábil empregada por aqueles comparáveis no cálculo dos lucros brutos.

Para a determinação deste PLI, o lucro operacional¹⁸⁵ inclui todo o lucro do segmento relevante da indústria (exceto juros, dividendos e itens extraordinários de ganhos ou perdas que não se relacionem com a continuidade das atividades) deduzidas as despesas operacionais. Estas compreendem todas as despesas que não sejam o custo dos produtos vendidos, despesas com juros e tributárias (imposto de renda federal, estadual e municipal e tributos estrangeiros tratados como lucro tributário).

Os ativos operacionais da atividade comercial relevante, por sua vez, correspondem à média do valor (de livro líquido, ou valor justo de mercado) de todos os ativos fixos e correntes usados na atividade (inclusive, caixa, contas a receber e estoques), excetuando-se os investimentos permanentes em outras empresas, excesso de caixa ou carteira de investimentos.

¹⁸⁴ *Treasury Regulations §1.482-8, Example 4--Comparable profits method preferred to resale price method. The facts are the same as in Example 3, except that the accounting information available for the uncontrolled comparables is not sufficiently detailed to ensure consistent reporting between cost of goods sold and operating expenses of material items such as discounts, insurance, warranty costs, and supervisory, general and administrative expenses. These expenses are significant in amount. Therefore, whether these expenses are treated as costs of goods sold or operating expenses would have a significant effect on gross margins. Because in this case reliable adjustments can not be made for such accounting differences, the reliability of the resale price method is significantly reduced. There is, however, close functional similarity between the controlled and uncontrolled transactions and reliable adjustments have been made for all material differences other than the potential accounting differences. Because the comparable profits method is not adversely affected by the potential accounting differences, under these circumstances the comparable profits method is likely to produce a more reliable measure of an arm's length result than the resale price method. See §1.482-1(c) (Best method rule).*

¹⁸⁵ *Treasury Regulations §1.482-5(d)(4): Operating profit means gross profit less operating expenses. Operating profits includes all income derived from business activity being evaluated by comparable profits method, but does not include interest and dividends, income derived from activities not being tested by this method, or extraordinary gains and losses that do not relate to the continuing operations of the tested party.*

Os autores citados mencionam que os valores do ativo podem precisar ser ajustados para itens como aquisições recentes, ativos arrendados, intangíveis, flutuação de moedas e *outros ativos não refletidos explicitamente nas demonstrações contábeis da parte testada ou das comparáveis independentes* (p. 214).

Para assegurar a mensuração consistente dos ativos operacionais, devem ser feitos ajustes tanto nos ativos da parte testada como nos das comparáveis.

Neste sentido, Warner e McCawley (2002, p. 214) chamam a atenção para o fato de que as Regulamentações Temporárias de 1993 determinavam que as exigibilidades não onerosas (contas a pagar, salários a pagar, tributos a pagar) fossem deduzidas dos ativos operacionais. Esta exigência não consta das Regulamentações Finais, provavelmente, em razão da conclusão de que diferentes composições de fontes de financiamento não afetam, necessariamente, o nível ou a composição dos ativos operacionais.

As Regulamentações Finais preconizam que o ajuste apropriado para diferenças materiais no nível de passivos não onerosos é o aumento do lucro operacional (ou, em alguns casos, do lucro bruto), pela introdução de um fator de juros que reflita o ganho que seria obtido se a entidade não usasse financiamento livre de juros. Da mesma forma, devem ser introduzidos ajustes para levar em conta as diferenças nos níveis de duplicatas a receber e estoques com a correspondente contrapartida no custo dos produtos vendidos e nas despesas (receitas) financeiras.

Os autores referidos acima, também, comentam que o emprego do retomo sobre o capital investido como PLI não leva em consideração as diferenças entre os ativos da parte testada e os das comparáveis, embora nem sempre ativos reflitam funções ou riscos (p. 214).

Assim, o uso deste PLI demanda um ajuste adicional, quando for evidenciado que a parte testada ou qualquer dos comparáveis arca com riscos extraordinários ou desempenha funções valiosas que não são prontamente identificáveis pela análise das demonstrações contábeis. Os autores ponderam que a exigência de ajustes para itens que não constam das demonstrações contábeis, é um ponto polêmico,

uma vez que a prova de atributos que não faça parte dos balanços, geralmente, é efêmera e, de alguma forma, subjetiva¹⁸⁶.

3.10.1.3.2. Índices Financeiros

As Regulamentações permitem o uso de dois outros índices financeiros¹⁸⁷ como PLI do método CPM: lucro operacionais como porcentual das vendas e lucros brutos e das despesas operacionais.

Clowery (1995, p. 213) menciona que estes dois PLI's refletem o relacionamento entre elementos da demonstração de resultados (relacionamento entre vendas, custos e lucros), mas não medem o impacto dos recursos empregados. No entanto, destaca que estas medidas podem ser úteis se aplicadas corretamente a informações contábeis que reflitam funções comparáveis e preparadas em bases consistentes, tanto a parte testada como as comparáveis.

Por sua vez, Warner e McCawley (2002, p. 215) consideram que estes índices podem ser úteis quando os ativos operacionais relevantes forem de difícil mensuração ou quando estes, possivelmente, não possuam uma relação direta com a lucratividade. Neste sentido, as Regulamentações advertem que os índices financeiros são mais sensíveis a diferenças funcionais entre a parte controlada e as independentes do que a taxa de retorno sobre o capital investido.

¹⁸⁶ A título ilustrativo, os autores mencionam as diferenças na eficiência gerencial que são difíceis de isolar com base em evidência objetiva, bem como as sinergias econômicas que podem ser responsáveis pelas principais diferenças entre os resultados da parte testada e os dos comparáveis independentes. Adicionalmente, conforme ajustes confiáveis não possam ser introduzidos, estas diferenças reduzirão a confiabilidade da análise para fins da regra do melhor método, como poderão demandar a utilização de métodos estatísticos na determinação do intervalo neutro, com a conseqüente redução deste.

¹⁸⁷ *Treasury Regulations* §1.482-5(b)(4)(ii): [...] *Financial ratios measure relationships between profit and costs or sales revenue [...] Financial ratios that may be appropriate include the following: (A) Ratio of operating profit to sales; and (B) Ratio of gross profit to operating expenses. Reliability under this profit level indicator also depends on the extent to which the composition of the tested party's operating expenses is similar to that of the uncontrolled comparables.*

A existência de estreita comparabilidade funcional pode ser o fator decisivo para a confiabilidade desses índices como indicador de um resultado neutro. No entanto, os autores alertam que esta afirmação nem sempre pode ser verdadeira, visto que os lucros relacionados com funções muito diferentes podem ter uma relação similar aos custos vinculados com aquelas funções, como ocorre com os custos associados com funções comuns.

Com base em índices financeiros, os PLI's que as Regulamentações consideram adequados para estabelecer um resultado neutro encontram-se sintetizados, a seguir.

3.10.1.3.2.1. Índice do lucro Operacional sobre Vendas.

No cálculo do PLI, com base no índice do lucro operacional sobre vendas, a receita líquida de vendas deve ser considerada como definida na *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (1), ou seja, o montante das receitas de vendas de bens e serviços, deduzidos os descontos e devoluções, e observados os Princípios e Convenções Contábeis Genericamente Aceitos para as atividades do contribuinte controlado.

O lucro operacional também é definido na *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (4) e compreende todo o lucro derivado da atividade comercial que está sendo avaliada pelo método CPM, com a exclusão de ganhos e perdas extraordinários que não se relacionem com a continuidade das operações da parte testada. Nota-se que as despesas operacionais (*Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (3)) incluem todas as despesas não consideradas no custo dos produtos vendidos, exceto as financeiras, impostos sobre a renda interna e no exterior e quaisquer outras despesas não relacionadas com a operação da atividade comercial relevante.

3.10.1.3.2.2. Lucro Bruto sobre Despesas Operacionais – Índice de Berry

O segundo PLI, com base em índice financeiro, contemplado pelas Regulamentações é o lucro bruto sobre despesas operacionais (observadas as definições contidas nas *Treasury Regulations* §1.482-5(d)), cuja confiabilidade depende da extensão pela qual a composição das despesas operacionais da parte testada é similar à dos comparáveis independentes.

Este índice é conhecido como *Índice de Berry* e, de acordo com Chandler e Plotkin (1995, p. 14-16) foi utilizado pela primeira vez pela *E.I. du Pont de Nemours and Co.* em disputa contra o Fisco americano, na qual a empresa defendia seu uso dentro do método RPM, e representa uma abordagem para lidar com a questão de custos operacionais significativamente maiores ou menores incorridos por partes independentes nas atividades de distribuição do que aqueles observados na parte controlada. Referidas diferenças de custos operacionais podem refletir a variedade e a intensidade das funções desempenhadas, aspectos de eficiência (a exemplo de economias de escala) ou acesso a intangíveis exclusivos e, muitas vezes, as razões destas diferenças não são aparentes, podendo ser decorrentes apenas das estratégias de competição das empresas.

O Índice de Berry pressupõe que as exigências de capital para as atividades de distribuição variam na proporção direta das despesas operacionais, ou seja, o índice não é aplicável (pelo menos, sem ajustes) nos casos em que existem claras diferenças entre as despesas operacionais e as exigências de capital (a exemplo de um distribuidor independente cujos ativos diferem de modo acentuado, em termos de porcentual das vendas ou despesas operacionais) em relação ao distribuidor controlado. Este índice não pode ser usado (mesmo quando o distribuidor controlado e os independentes possuem índices similares de despesas operacionais em relação às vendas) nos casos em que existam diferenças acentuadas no índice de vendas em relação aos ativos (o que pode ocorrer quando os distribuidores independentes possuem níveis normais de contas a receber e estoques, mas suas afiliadas operam com níveis muito pequenos/elevados destes itens).

Dessa forma, o Índice de Berry permite o emprego de informações de empresas que possuem diferentes percentuais de despesas operacionais em relação às vendas, mas de qualquer forma são comparáveis razoáveis, eliminando a necessidade de ajustes numerosos e detalhados para as diferenças em despesas operacionais específicas.

3.10.1.3.3. Outros PLI's

As Regulamentações¹⁸⁸ estabelecem que podem ser utilizados outros PLI's não especificados nos tópicos anteriores, desde que proporcionem medidas confiáveis do lucro que a parte testada teria obtido, negociando com contribuintes controlados em condições neutras.

O uso de PLI's baseados apenas em informações internas não é permitido por não serem medidas objetivas de lucratividade, derivadas de operações de contribuintes envolvidos em atividades comerciais semelhantes, dentro de circunstâncias similares.

3.10.2. O Intervalo Neutro no CPM

No CPM, o intervalo neutro é estabelecido¹⁸⁹ por meio dos lucros operacionais comparáveis de um único PLI. As Regulamentações¹⁹⁰ estabelecem que o PLI das partes independentes comparáveis deve ser derivado de um período de tempo suficiente *para mensurar, razoavelmente, os retornos* daquelas partes. O

¹⁸⁸ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(4)(iii): [...] Other profit level indicators not described in this paragraph(b)(4) may be used if they provide reliable measures of the income that the tested party would have earned had it dealt with controlled taxpayers at arm's length. However, profit level indicators based solely on internal data may not be used under this paragraph(b)(4) because they are not objective measures of profitability derived from operations of uncontrolled taxpayers engaged in similar business activities under similar circumstances.*

¹⁸⁹ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(3): [...] For purposes of the comparable profits method, the arm's length range will be established using comparable operating profits derived from a single profit level indicator.*

¹⁹⁰ *Treasury Regulations §1.482-5(b)(4): [...] The profit level indicators should be derived from a sufficient number of years of data to reasonably measure returns that accrue to uncontrolled comparables. Generally, such a period should encompass at least the taxable year under review and the preceding two taxable years [...].*

período de tempo, geralmente, recomendado é de, pelo menos, três anos, o exercício fiscal em questão e os dois precedentes.

O uso de informações de múltiplos exercícios teria o objetivo de reduzir o impacto de variações de curto prazo, relacionadas a outros fatores que não sejam de preço de transferência.

Dentro desse entendimento, quando os ciclos de negócios (ou de lucros) das partes comparáveis compreenderem períodos maiores (ou menores), um período maior (ou menor) de tempo, também, poderia ser utilizado (WARNER; McCRAWLEY, 2002, p. 220).

Da mesma forma, quando algumas das partes comparáveis ou, a própria parte testada, apresentarem ciclo de negócios diferente da maioria das partes comparáveis, poderiam ser usadas informações sobre o número de anos apropriados para a avaliação precisa da lucratividade a longo prazo de cada parte em análise. Para os autores citados, este procedimento seria válido mesmo a despeito da regra geral¹⁹¹ das Regulamentações que preconiza o uso de informações dos mesmos exercícios para a parte controlada e as independentes.

A determinação do intervalo neutro dos lucros operacionais comparáveis inicia-se com o cálculo do PLI de cada parte independente comparável. Este indicador é aplicado às informações financeiras relevantes do contribuinte para o cálculo do *lucro operacional comparável* (quando se usa o retorno sobre o capital investido, o lucro operacional comparável será a taxa de retorno para a parte comparável, aplicada aos ativos operacionais da parte testada).

¹⁹¹ *Treasury Regulations* §1.482-1(f)(2)(iii)(A): [...] *If data relating to uncontrolled comparables from multiple years is used, data relating to the controlled taxpayer for the same years ordinarily must be considered.*

Warner e McCawley (2002, p. 222) ilustram a determinação do lucro operacional comparável baseado na premissa hipotética de que esteja sendo empregado o PLI de lucros operacionais em relação a ativos operacionais e que esse índice seja de 8,5% para a parte comparável, enquanto a parte testada possui ativos operacionais médios de \$ 100 milhões. Nestas circunstâncias, o lucro operacional comparável indicado para a parte testada a partir daquele comparável será de \$ 8,5 milhões. Caso estivesse sendo utilizado o quociente entre o lucro operacional e vendas, com um lucro operacional das partes comparáveis de 6,0% sobre as vendas, e a parte testada apresentasse vendas de \$ 200 milhões, o lucro operacional comparável para a parte testada seria de \$ 12 milhões.

3.10.2.1. Alocações aos Resultados Fora do Intervalo Neutro

O Fisco poderá fazer alocações que ajustem o resultado do contribuinte controlado para qualquer ponto do intervalo neutro, na hipótese deste resultado encontrar-se fora do referido intervalo. Como no método CPM são usadas *médias de múltiplos exercícios*¹⁹², deve-se observar o disposto na *Treasury Regulations* §1.482-1(f)(2)(iii)(D), ou seja, o Fisco pode fazer um ajuste ao resultado médio da parte controlada.

Geralmente, este ajuste será a diferença, se houver entre o resultado do contribuinte controlado para o exercício fiscal e o *ponto médio* dos resultados dos comparáveis independentes para aquele ano (no caso de comparáveis classe A).

Se o intervalo interquartil for utilizado para determinar o intervalo de resultados médios para o período de múltiplos exercícios, o mencionado ajuste, geralmente, será feito para a *mediana* de todos os resultados dos comparáveis para o exercício tributável.

¹⁹² Vide tópico 3.6.2 desta tese.

3.10.2.2. Exemplos de Determinação do Intervalo Neutro e Ajustes

As Regulamentações proporcionam exemplos para diversas situações de cálculo do intervalo neutro para o CPM e eventuais ajustes introduzidos pelo Fisco, como sumariado¹⁹³, a seguir.

Exemplo 1 – Transferência de Bem Tangível sem Ajustes

A *FP* é uma companhia aberta estrangeira com uma subsidiária nos EUA, a *USSub*, cujo ano fiscal de 1996 está sob análise do Fisco. A *FP* fabrica um produto de consumo para distribuição mundial. A *USSub* importa produtos montados e os distribui dentro dos EUA no mercado atacadista com o nome de *FP*, mas não permitindo que contribuintes independentes distribuam o produto. Outras empresas fabricam produtos similares, mas nenhum deles é vendido para contribuintes ou distribuidores independentes.

Com base nos fatos e circunstâncias, o Fisco determina que o método dos lucros comparáveis proporcionará a medida mais confiável de um resultado neutro. A *USSub* é selecionada como a parte testada, pois está envolvida nas atividades que são menos complexas dentre as desenvolvidas pela *FP*.

Há informações sobre diversos operadores independentes no mercado atacadista. Assim, o número desses comparáveis potenciais é reduzido para selecionar companhias no mesmo segmento da indústria que desempenhem funções similares e que arquem com riscos similares aos da *USSub*.

Uma análise das informações disponíveis sobre esses contribuintes mostra que o quociente do lucro operacional sobre as vendas é o PLI mais apropriado, e este índice é, relativamente, estável quando, pelo menos, três exercícios são incluídos na média.

¹⁹³ Adaptado de *Treasury Regulations* §1.482-5(e).

Para os anos fiscais de 1994 a 1996, a USSub apresenta os seguintes resultados:

	1994	1995	1996	Média
Vendas	\$500,000	\$560,000	\$500,000	\$520,000
Custo das Vendas	393,000	412,400	400,000	401,800
Despesas Operacionais	80,000	110,000	104,600	98,200
Lucro Operacional	27,000	37,600	(4,600)	20,000

Depois da introdução de ajustes para refletirem as diferenças materiais identificadas entre a USSub e os distribuidores independentes, o índice médio do lucro operacional sobre vendas é calculado para cada um dos distribuidores independentes. Aplicando cada um desses índices para a USSub, obtém-se o seguinte lucro operacional comparável para a USSub:

Distribuidores Independentes	Lucro Operacional sobre Vendas (%)	USSub COP (lucro operacional comparável)
A	1,7	\$ 8,840
B	3,1	\$ 16,120
C	3,8	\$ 19,760
D	4,5	\$ 23,400
E	4,7	\$ 24,400
F	4,8	\$ 24,960
G	4,9	\$ 25,480
H	6,7	\$ 34,840
I	9,9	\$ 51,480
J	10,5	\$ 56,400

As informações não são suficientemente completas para concluir que todas as diferenças materiais entre a USSub e os distribuidores independentes foram identificadas, o que implica que o intervalo neutro seja estabelecido, mediante o uso de tratamento estatístico para os dados. O Fisco determina o intervalo neutro pelo intervalo interquartil dos resultados que consiste nos resultados entre \$19,760 e \$34,800. Mesmo que o lucro operacional da USSub para 1996 seja de uma perda de \$4,600, o Fisco não fará qualquer alocação a este resultado, posto que o lucro operacional médio registrado pela USSub (\$20,000) está dentro do intervalo neutro.

Exemplo 2 – Transferência de Bem Tangível com Ajuste.

Os fatos são os mesmos do exemplo 1, exceto que a USSub registrou as seguintes receitas e despesas:

	1995	1996	1997	Média
Vendas	\$500,000	\$560,000	\$500,000	\$520,000
Custo das Vendas	370,000	460,000	400,000	410,000
Despesas Operacionais	110,000	110,000	110,000	110,000
Lucro Operacional	20,000	(10,000)	(10,000)	0

O intervalo interquartil dos lucros operacionais comparáveis permanece o mesmo do Exemplo 1 (\$19,760 a \$34,840). A média do lucro operacional da USSub de 1995 a 1996 (\$0) situa-se fora do intervalo, o que pode determinar uma alocação desse resultado.

Para determinar o montante da possível alocação, o Fisco compara o lucro operacional registrado pela USSub em 1996 aos lucros operacionais comparáveis dos resultados dos distribuidores independentes para o mesmo exercício. O índice do lucro operacional sobre as vendas para cada um dos comparáveis independentes é aplicado às vendas da USSub para 1996, obtendo-se os seguintes resultados:

Distribuidores Independentes	Lucro Operacional sobre Vendas (%)	USSub COP (lucro operacional comparável)
C	0,5	\$ 2,500
D	1,5	\$ 7,500
E	2,0	\$ 10,000
A	1,6	\$ 13,000
F	2,8	\$ 14,000
B	2,9	\$ 14,500
J	3,0	\$ 15,000
I	4,4	\$ 22,000
H	6,9	\$ 34,500
G	7,4	\$ 37,000

Baseada nestes resultados, a média dos lucros operacionais comparáveis para 1996 é \$14,250. Conseqüentemente, o lucro de 1996 da USSub deve ser acrescido de \$24,250 que corresponde à diferença entre o lucro operacional registrado pela USSub, em 1996, e a mediana dos lucros operacionais comparáveis para 1996.

Exemplo 3 – Análise de Múltiplos Exercícios

Os fatos são os mesmos do exemplo 2. Adicionalmente, examina-se o resultado do contribuinte para o exercício fiscal de 1997. Como no exemplo 2, o Fisco aumenta o lucro da USSub para o exercício fiscal de 1996 em \$24,250. Os resultados para o ano fiscal de 1997 com os dos exercícios fiscais de 1995 e 1996, são os seguintes:

	1995	1996	1997	Média
Vendas	\$560,000	\$500,000	\$530,000	\$530,000
Custo das Vendas	460,000	400,000	430,000	430,000
Despesas Operacionais	110,000	110,000	110,000	110,000
Lucro Operacional	(10,000)	(10,000)	(10,000)	(10,000)

O intervalo interquartil dos lucros operacionais comparáveis baseado nos resultados médios dos comparáveis independentes e das vendas médias da USSub para os exercícios entre 1995 a 1997, oscila entre \$15,500 e \$30,000.

Para determinar se uma alocação para o exercício fiscal deve ser feita, o Fisco compara o lucro operacional médio registrado pela USSub para os exercícios de 1995 a 1997 com o intervalo interquartil da média dos lucros operacionais comparáveis no mesmo período. O lucro operacional médio registrado da USSub é determinado sem levar em consideração o ajuste feito com relação ao exercício fiscal de 1996 (como previsto nas *Treasury Regulations* §1.482-1(f)(2)(iii)(D)). Dessa forma, o prejuízo operacional médio registrado da USSub para os exercícios entre 1995 e 1997 é \$10,000. Como este montante de prejuízo situa-se fora do intervalo interquartil, o Fisco pode determinar uma alocação ao resultado.

Para determinar o montante da possível alocação ao lucro para o exercício fiscal de 1997, o Fisco compara o lucro operacional registrado pela USSub para 1997 com a mediana dos lucros operacionais derivada dos resultados dos distribuidores independentes para 1997 (\$12,000). Com base nesta comparação, o Fisco aumentaria o lucro tributável da USSub para 1997 em \$22,000, que corresponde à diferença entre a mediana dos lucros operacionais comparáveis para o exercício fiscal de 1997 e o prejuízo operacional (\$10,000) registrado pela USSub para o exercício fiscal de 1997.

3.11. Estatísticas de Utilização dos Métodos

Anualmente, o Departamento do Tesouro americano divulga relatório denominado *Announcement and Report Concerning Advance Pricing Agreements* que contém estatísticas e comentários sobre diversos aspectos do Programa APA. O primeiro destes Relatórios foi o 2000-35, de 5/4/2000, abrangendo os anos-calendário de 1991 a 1999, seguindo-se o 2001-32, de 30/3/2001, com informações sobre o ano-calendário de 2000; o 2002-40, de 29/3/2002, cobrindo o ano-calendário de 2001, e o 2003-19, de 31/3/2002, referentes ao anos-calendário de 2002. No quadro a seguir, a freqüência de uso de cada método de precificação utilizado para as transações com *bens tangíveis* nos Programas APA no período 1991-2002.

Quadro 6 - Métodos de Precificação para Bens Tangíveis: Freqüência de Uso

Métodos	1991-99	2000	2001	2002
Baseados em Transações				
CUP	7		1	2
CUP com base em dados de mercado publicados	2	2		3
RPM	10	3	4	8
<i>Cost Plus</i>	10	2	5	5
Baseados em Entidades: CPM				
PLI: margem operacional	57	22	22	10
PLI: margem bruta	12	1	1	5
PLI: retorno sobre o capital investido	17	4	1	
PLI: índice de Berry	13	2	7	10
PLI: sobreço sobre custos totais	15	1	6	6
PLI: sobrepreço sobre outros custos			1	
PLI: margem líquida		1		
PLI: outros			3	4
Métodos Não Especificados nas Regulamentações			2	6

Fonte: *Annual APA Statutory Report: Announcement 2000-35*, de 5/4/2000, disponível na internet no site http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_annual_report_to_congress_announcement_2000-35.pdf acesso em 6/3/2003; *Announcement 2001-32*, disponível na internet no site http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_report_final_draft.pdf acesso em 6/3/2003; *Announcement 2002-40*, disponível na internet no site http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_report_2002_40.pdf acesso em 6/3/2003, e *Announcement 2003-19*, disponível no site http://www.irs.gov/pub/irs-apa/a_2003-19.pdf acesso em 12/4/2003.

Os mencionados relatórios, também, comentam o emprego dos diversos métodos durante os respectivos anos-calendário. Neste sentido, cabe destacar as menções ao uso de cada método durante 2002, como resumido do *Annual APA Statutory Report: Announcement 2003-19* (p. 15-16) que reflete a visão do Fisco americano sobre as características de cada abordagem de precificação.

... a maior parte dos APA's adotou os métodos especificados nas Regulamentações. No entanto, há diversos pontos de distinção que devem ser considerados. As Regulamentações mencionam que, para as transferências de bens tangíveis, o método CUP, geralmente, será a medida mais direta e confiável de um resultado neutro para uma transação controlada se transações comparáveis suficientemente confiáveis puderem ser identificadas [...]. Nos APA's implementados, em 2002, houve cinco Programas que utilizaram o método CUP; três deles baseados em informações publicadas de mercado e dois que se fundamentaram em informações internas de transações entre o contribuinte e partes independentes....

Os métodos *Cost Plus* (somente para bens tangíveis) e o RPM foram aplicados em cinco e oito Programas, respectivamente, em 2002.

O CPM é com freqüência aplicado nos APA's. Isto é em razão das informações públicas confiáveis sobre atividades negociais comparáveis de companhias independentes que podem estar mais prontamente disponíveis do que informações potenciais para o CUP, bem como sobre comparabilidade dos recursos empregados, funções, riscos, e outras considerações relevantes que são mais prováveis de existirem do que a comparabilidade de produto. O CPM, também, tende a ser menos sensível a diferenças em práticas contábeis entre a parte testada e as companhias comparáveis, por exemplo, na classificação de despesas como custos dos produtos vendidos ou como despesas operacionais [...]. O grau de comparabilidade funcional para se obter um resultado confiável dentro do método CPM, geralmente, é menor do que o exigido dentro dos métodos RPM e *Cost Plus*, visto que, muitas vezes, as diferenças nas funções desempenhadas são refletidas nas despesas operacionais e, dessa forma,

contribuintes desempenhando diferentes funções podem ter margens de lucro bruto muito diferentes, mas obtêm níveis similares de lucro operacional.

O CPM tem provado ser versátil em parte em razão dos vários PLI's que podem ser utilizados em conexão com este método. A obtenção de uma concordância sobre o PLI apropriado tem sido objeto de muita discussão em diversos casos, essa concordância depende acentuadamente dos fatos e circunstâncias.

CAPÍTULO IV

O ESTUDO DE CASO

4.1. A Definição do Universo de Pesquisa

Objetivando verificar a validade das hipóteses levantadas sobre o problema desta tese, o método de estudo de caso foi adotado para uma situação concreta que pudesse ser analisada dentro das limitações dos recursos de tempo, financeiros e, sobretudo, das informações disponíveis. A disponibilidade das informações apresenta-se como a maior restrição para o desenvolvimento de um trabalho dessa natureza em vista da ausência de informações primárias, decorrentes do sigilo fiscal inerente ao tema.

As abordagens iniciais, nas empresas atuantes em diversos setores da economia, visando a obtenção de dados primários relativos a transações reais revelaram-se infrutíferas.

A principal alegação das fontes consultadas referia-se à inexistência de uma base de dados, específicos e consistentes, para o horizonte de análise pretendido, que contribuísse para o adequado desenvolvimento deste trabalho.

Aparentemente, e em função desta alegação, pode-se inferir que as empresas brasileiras que negociam regularmente com partes relacionadas no exterior, ainda não dispunham de sistemas contábeis adequados para a captura, armazenamento e tratamento de dados, com a finalidade específica de fundamentar o preço praticado nas transações intercompanhias.

Assim, face às dificuldades encontradas para a obtenção de fontes primárias, optou-se pelo uso de dados secundários para a verificação das hipóteses desta tese.

Como forma de viabilizar a pesquisa, procurou-se determinar um universo de empresas, cujas informações sobre suas atividades fossem disseminadas de forma sistemática e periódica com o público, observando-se os padrões uniformes de

contabilização, evidenciação e auditoria, a exemplo das companhias abertas registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

As referidas companhias, também, deveriam ter tradição na atuação no mercado externo, preferencialmente, por meio de empresas controladas ou coligadas no exterior (ou equiparadas, a exemplo das *trading companies*), de forma a caracterizar o preço de transferência internacional intercompanhias.

Foram considerados, também, os aspectos da *atividade comercial relevante e de ciclo de vida do produto e da empresa*, ou seja, empresas em estágios similares de desenvolvimento, com produtos ou linhas de produtos relativamente homogêneos e graus semelhantes de tecnologia e de estratégias mercadológicas. A existência dessas características permitiu que eventuais ajustes nos preços e custos pudessem ser introduzidos com base em critérios racionais, ainda que com alguma dose de subjetividade, mas, sem efeitos materiais, em termos de preços ou lucros.

Entretanto, as transações e lucratividades destas empresas deveriam ser passíveis de verificação, por meio de outras fontes de dados secundários de forma a se dispor de referencial público que assegurasse a consistência dos ajustes introduzidos nas demonstrações contábeis das empresas incluídas no universo de pesquisa.

Adicionalmente, o referido universo da pesquisa deveria apresentar companhias com as características aqui mencionadas que, em seu conjunto, fossem representativas da indústria, para se evitar vício de amostragem.

Considerou-se, ainda, que deveriam existir informações disponíveis e consistentes para um período de, pelo menos, três anos, para atender às exigências de um dos métodos previstos nas regras americanas, o dos lucros comparáveis.

A combinação dos parâmetros aqui referidos resultou na escolha das empresas atuantes na *indústria de papel e celulose*, em uma primeira abordagem, para objeto de estudo desta tese.

A principal característica desta indústria é a coexistência de empresas integradas (fabricantes de celulose e papel) de grande porte, produtoras de diversos tipos de papéis, comercializando seus produtos em todo território nacional e no

mercado externo, ao lado de empresas não integradas (fabricantes apenas de papel) que atuam em nichos específicos de mercado e em regiões próximas às suas instalações fabris (a exemplo dos fabricantes de papéis sanitários).

A consideração da indústria como um todo se revelou impraticável, posto que comporta cerca de 200 empresas, grande parte delas constituídas, até então, sob a forma de sociedade por quotas de responsabilidade limitada, o que restringe o acesso às suas informações, conforme não exista obrigação legal de publicação de suas demonstrações contábeis.

Com base nesta constatação, e tendo em vista que existe expressiva concentração da produção nacional de celulose e papel em reduzido número de empresas, em sua quase totalidade, na condição de companhias abertas, foi considerada a possibilidade de usar as mencionadas empresas como universo de pesquisa.

No entanto, a despeito da quantidade e qualidade dos dados divulgados publicamente por estas empresas, constatou-se a *ausência de informações sobre o resultado por segmento de atividades e/ou linha de produtos*. O referido aspecto, combinado com a diversidade de produtos comercializados por estas empresas, compromete a comparabilidade objetiva de um produto ou linha de produtos.

Dessa forma, foram detectadas empresas que reunissem características gerais homogêneas dentro da indústria de celulose e papel, sendo selecionadas aquelas com atributos que permitissem estreita comparabilidade entre si, o que restringiu o universo de pesquisa ao setor de celulose, especificamente, o *segmento de fabricantes de celulose para comercialização*.

Dentre os principais determinantes desta escolha, destacam-se:

- a) no Brasil, a fase de consolidação do setor celulose ocorreu nos anos de 1970, com a mais nova destas empresas, a Bahia Sul Celulose S A, tendo iniciado a operação de sua planta de celulose em março de 1992, o que configura um segmento de indústria que se encontra em pleno ciclo de maturidade de investimentos;

- b) os desenvolvimentos de novos produtos não causam impacto material na posição de liderança conquistada pelas empresas mais representativas do setor, que ocorrem por incrementos na escala de produção, ganhos de produtividade e por sinergias (pelas fusões, aquisições ou associações de empresas);
- c) os fornecedores de equipamentos e de tecnologia são comuns a todas as companhias do setor que, por sua vez, se encontram em permanente processo de atualização tecnológica. Em outros termos, não há intangíveis valiosos associados aos produtos que confirmam vantagem comparativa exclusiva a qualquer uma das empresas do segmento, a exemplo de uma marca comercial ou patente;
- d) o controle acionário das empresas deste segmento é compartilhado por mais de um sócio, com influência na administração, o que coíbe a possibilidade de práticas não eqüitativas de gestão, como o super ou subfaturamento, e
- e) os preços internacionais de celulose refletem condições de mercado.

Em outros termos, os fatores de *comparabilidade*¹⁹⁴ preconizados nas regras americanas foram observados, quanto às funções desempenhadas, condições negociais, riscos assumidos, bens ou serviços transferidos e fatores econômicos significativos.

¹⁹⁴ *Treasury Regulations § 1482-1(d)(3): [...] Whether a controlled transaction produces an arm's length result is generally evaluated by comparing the results of that transaction to results realized by uncontrolled taxpayers engaged in comparable transactions under comparable circumstances. For this purpose, the comparability of transactions and circumstances must be evaluated considering all factors that could affect prices or profits in arm's length dealings (comparability factors). While a specific comparability factor may be of particular importance in applying a method, each method requires analysis of all of the factors that affect comparability under that method. Such factors include the following: (i) Functions; (ii) Contractual terms; (iii) Risks; (iv) Economic conditions; and (v) Property or services.*

4.2. A Determinação do Universo de Pesquisa

Fundamentados nestes parâmetros, inicialmente, foram selecionadas a Aracruz Celulose S.A. (ARACRUZ); a Bahia Sul Celulose S. A.; a Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA), a Jari Celulose S.A. (JARI), a Riocell Celulose S.A. (RIOCELL), e a Votorantim Celulose e Papel S.A. (VCP). Estas empresas foram responsáveis por cerca de 96,2% da produção nacional de celulose fibra curta branqueada comercializada no mercado externo, no triênio 1996-1998, como evidenciado no quadro a seguir.

Quadro 7 - Destino da Produção Brasileira de Celulose Fibra Curta Branqueada (em milhares de toneladas)

Ano	1996			1997			1998		
	CP	MI	ME	CP	MI	ME	CP	MI	ME
Empresas									
Aracruz		73,7	1.027,4		77,7	1.014,1		68,8	1.084,7
Bahia Sul	138,9	67,7	288,7	180,1	73,5	268,0	179,2	57,5	248,4
Cenibra		35,9	588,7		37,7	680,7		51,5	700,6
Champion	292,7	19,0		293,2	20,7	2,5	300,6	15,8	
Suzano	308,0	23,8	1,5	339,5	27,4	6,0	325,9	46,9	4,7
Jari		10,1	152,6		13,1	109,8		36,7	241,1
Riocell		68,1	135,2		61,7	143,6		77,4	157,9

Fonte: adaptado de BRACELPA (1996-1998)

CP = consumo próprio MI = Mercado Interno ME = Mercado Externo

A Jari Celulose S.A., embora reúna fatores determinantes gerais do universo de pesquisa, foi excluída da amostra. Esta exclusão foi motivada pelas características específicas da empresa que fazem com que seu custo de produção distancie-se sobremaneira daqueles observados nos demais componentes da

amostra. Ainda, a JARI esteve paralisada entre agosto e dezembro de 1997, em razão de acidente em suas instalações, o que distorceu os resultados obtidos pela companhia naquele exercício.

A VCP realizou expansão e modernização em sua planta de Jacareí, que permitiu elevar a capacidade produtiva da empresa de 550.000 para 800.000 toneladas/ano, a partir de meados de 1997. Em setembro de 1998, entrou em funcionamento uma nova máquina de papel, cujos primeiros lotes comerciais foram produzidos apenas em dezembro daquele ano.

Pelo Relatório da Administração da Companhia, de 1998, a rentabilidade do exercício deveu-se, dentre outros fatores, *ao término da curva de aprendizagem da nova linha de produção de celulose, com os conseqüentes efeitos positivos sobre os custos variáveis e os ganhos de escala*. Por outro lado, durante todo o quarto trimestre de 1998, a empresa encontrava-se *em meio à curva de aprendizagem do novo equipamento, com todos os custos não recorrentes associados*.

Em 1997, a entrada em operação da expansão da planta de celulose e da nova máquina de papel, em setembro de 1998, provocou alterações materiais na rentabilidade e estrutura de custos da empresa no biênio 1997-1998. Estas mudanças não foram passíveis de ajustes objetivos, apenas baseadas em informações públicas, razão pela qual se optou por excluir a VCP do universo de análise.

Dessa forma, com a exclusão da JARI e da VCP, o universo da pesquisa passou a compreender a ARACRUZ, BAHIA SUL, CENIBRA e RIOCELL, cujas vendas para o exterior, no período de 1996 a 1998, corresponderam a 86,8% das exportações brasileiras de celulose fibra curta branqueada.

4.3. A Parte Testada

Embora a parte testada seja sempre uma das empresas controladas envolvidas na transação em questão, ela não é, necessariamente, o contribuinte cujo lucro está sujeito a ajustes por parte do Fisco americano.

Visando a facilitar as comparações fidedignas com os comparáveis potenciais, a seleção da parte testada deve ser conduzida, considerando-se uma série de preocupações pragmáticas, incluindo a confiabilidade de informações internas, o número e a credibilidade dos ajustes exigidos dos comparáveis potenciais e a disponibilidade de informações confiáveis aos comparáveis potenciais.

Geralmente¹⁹⁵, a parte testada é a controlada que apresenta estrutura e funções menos complexas e não possui propriedades intangíveis valiosas ou *ativos exclusivos* não característicos das partes comparáveis potenciais.

Quando a parte testada está engajada em mais do que uma atividade envolvendo transações com partes controladas, apenas a *atividade comercial relevante* da parte testada é analisada.

Por sua vez, o conceito de atividade comercial relevante¹⁹⁶ é definido em termos de *informações financeiras relativas à atividade comercial mais estreitamente identificável da parte testada, para a qual estejam disponíveis informações incorporando a transação controlada* (WARNER; McCAWLEY; 2002, p. 211-212).

Dessa forma, para fins de aplicação das regras americanas, a ARACRUZ foi escolhida como parte testada. Dentre os fatores que motivaram essa escolha, destacam-se o fato de a empresa produzir e comercializar exclusivamente celulose de mercado, o que caracteriza sua atividade comercial relevante, e por dispor das informações mais detalhadas sobre a *atividade comercial relevante*, dentre as componentes da amostra.

Ao comercializar parte de sua produção por meio da Aracruz Celulose Inc., USA (ARACRUZ USA), que desempenha as atividades de escritório de vendas nos EUA (configurando o preço de transferência internacional intercompanhias), a

¹⁹⁵ Treasury Regulations §1.482-5(b)(2)(i): [...] *the tested party will be the participant in the controlled transaction whose operating profit attributable to the controlled transactions can be verified using the most reliable data and requiring the fewest and most reliable adjustments, and for which reliable data regarding uncontrolled comparables can be located. Consequently, in most cases the tested party will be the least complex of the controlled taxpayers and will not own valuable intangible property or unique assets that distinguish it from potential uncontrolled comparables.*

¹⁹⁶ Treasury Regulations §1.482-5(b)(1): [...] *financial data related to the tested party's most narrowly identifiable business activity for which data incorporating the controlled transaction is available(relevant business activity).*

ARACRUZ fica caracterizada como parte testada, de acordo com as regras americanas.

4.4. O Período em Análise

No tocante ao *período* a ser pesquisado, foram considerados dois aspectos importantes: a capacidade de produção instalada do setor e a consistência das informações.

Dessa forma, procurou-se identificar um período para análise, no qual a capacidade instalada tivesse se mantido constante, evitando-se eventuais distorções nos resultados, decorrentes do acréscimo de depreciações ou amortizações e de custos adicionais significativos, inerentes ao início de atividades de uma nova planta industrial.

O exame das demonstrações contábeis e relatórios estatísticos do segmento de celulose revelou que, no triênio 1996 a 1998, não houve aumento de oferta decorrente de expansão de capacidade de produção. Nesse período, as variações na oferta brasileira de celulose¹⁹⁷ foram devidos, sobretudo, ao aumento no rendimento no processo produtivo.

Por serem empresas eminentemente exportadoras, os resultados das companhias do universo de pesquisa sofrem impacto direto da variação cambial. Como nem todas apresentam demonstrações contábeis em moeda de poder aquisitivo constante (ou de acordo com os padrões internacionais uniformes, como os do FASB ou do IASC), buscou-se identificar o período no qual a variação cambial apresentasse comportamento relativamente estável e em patamares reduzidos.

¹⁹⁷ Conforme demonstrações contábeis publicadas, de outubro de 1995 a dezembro de 1998, a Aracruz implementou Projeto de Modernização, que aumentou sua *capacidade nominal* de produção de 1.070.000 para 1.240.000 toneladas/ano, por *eficiência no processo produtivo*. No triênio 1996-1998, a empresa produziu, em média, 1.090.000 toneladas/ano de celulose. Por sua vez, e também de acordo com suas demonstrações contábeis, a Cenibra antecipou para dezembro de 1995 o início de operações sua *linha 2* (que vinha sendo desenvolvida desde setembro de 1993), que estava previsto para janeiro de 1996, o que ampliou sua capacidade produtiva de 350.000 tSA/ano para 700.000 tSA/ano. O Relatório da Administração, de 1996, menciona que *o desempenho da linha 2 superou as expectativas em termos de qualidade do produto e volume de produção para um equipamento recém-posto em operação*. Assim, depreende-se que a duplicação da capacidade produtiva da empresa não afetou a comparabilidade de seus resultados no período 1996-1998.

Dentro desses parâmetros, as oscilações de margens brutas ou operacionais refletiriam com maior fidedignidade o relacionamento entre o comportamento dos preços de venda e as variações de custos, assegurando maior confiabilidade na comparação dos resultados apresentados pelas empresas do segmento.

Novamente, o triênio 1996 a 1998 revelou que o comportamento da variação cambial situou-se em torno de 7,0% ao ano, sem alterações abruptas na taxa de câmbio no período que pudessem comprometer a comparação do desempenho econômico das empresas objeto de pesquisa.

Dessa forma, por combinar a estabilidade na oferta brasileira de celulose com a da taxa de câmbio, o período 1996 a 1998 foi escolhido como horizonte de análise.

Por sua vez, foram consideradas as transações realizadas durante 1998, entre a ARACRUZ e ARACRUZ USA para a aplicação das regras americanas.

4.5. Fontes de Informações

No desenvolvimento deste estudo, foram empregadas as demonstrações contábeis publicadas das empresas componentes do universo de pesquisa e que se encontram sintetizadas, em forma de planilhas (Anexo I).

Visando a evitar juízos de valor por parte do autor, todos os comentários sobre o setor foram adaptados de estudos setoriais da Lafis S/C Ltda. ("LAFIS"), empresa de consultoria independente, atuante há vários anos no mercado brasileiro de valores mobiliários. As observações a respeito do desempenho ou características de cada empresa foram obtidas de suas respectivas demonstrações contábeis, ou das informações obrigatórias enviadas à CVM.

As premissas para a determinação das margens operacionais por atividade comercial relevante foram derivadas do consenso de entrevistas com analistas de mercado de capitais, vinculados a instituições financeiras, que acompanham sistematicamente o desempenho das companhias abertas do setor, procurando orientar as instituições em que trabalham e seus clientes no processo de decisão de adquirir, manter ou alienar ações destas empresas em Bolsas de Valores.

4.6. A Indústria de Celulose e Papel

Objetivando situar o leitor no contexto da indústria de celulose e papel, bem como para evidenciar os fatores determinantes do universo de pesquisa, procedeu-se a uma síntese das principais características da indústria e do ambiente econômico no período em análise.

Segue-se uma breve caracterização das empresas selecionadas para pesquisa, a aplicação das regras americanas a seus resultados e o cálculo do preço de transferência da ARACRUZ, dentro dessas regras.

4.6.1. O Setor de Celulose

4.6.1.1. Características Gerais

De acordo com LAFIS (2003a, p. 13), a celulose pode ser utilizada para dissolução ou fabricação de papel. A *celulose solúvel* (empregada na dissolução) tem produção reduzida e um campo diversificado de aplicações, dentre eles, a produção de celofane, tecidos artificiais (viscose), explosivos (nitrocelulose) e alimentos (salsichas). Quando destinada a produtos mais nobres, como papéis para imprimir e escrever, a celulose passa por um processo de branqueamento (tratamento com produtos químicos, inclusive soda cáustica, ácido sulfúrico, cloro e enxofre).

Dependendo da matéria-prima usada, podem ser fabricados dois tipos de celulose para a produção de papel, a de fibra curta e a de fibra longa (p.13).

A celulose de *fibra curta* destina-se aos papéis que exigem menor resistência à tração e em sua fabricação usam-se madeiras como o eucalipto, a acácia negra, a araucária ou a gmelina (em menor escala, o bagaço de cana) (p. 13).

A celulose *fibra longa* (em cuja produção emprega-se o pinheiro e, em menor escala, o bambu e sisal), no Brasil é reservada para a fabricação de papéis que demandam maior resistência à tração, como o papel imprensa ou para embalagens.

No exterior, onde a maior parte da produção tradicionalmente centrou-se na celulose fibra longa, ela também tem sido destinada a outras finalidades (p. 13).

4.6.1.2. A Indústria Global

Ainda de acordo com LAFIS (2003a, p. 10-36), em termos mundiais o setor de celulose caracteriza-se pela elevada fragmentação entre os fabricantes e por ser de capital intensivo. Os citados aspectos dificultam uma coordenação entre os produtores com a conseqüente volatilidade nos preços da celulose. O desenvolvimento econômico, a entrada de novas plantas em operação e o nível de estoques são as variáveis determinantes de seu ciclo de preços.

A produção de celulose tem dois destinos básicos: o *consumo cativo* pelas empresas integradas à fabricação de papel (ou seja, produtoras de celulose e papel) que absorve 77,0% da produção mundial e a comercialização para terceiros, também, denominada de *celulose de mercado* que representa 23,0% da produção mundial (p. 11).

A produção mundial concentra-se na América do Norte (44,0%), Europa (25,0%) e Ásia (21,0%), com o saldo remanescente distribuído entre os demais Continentes. A referida produção atingiu 179,0 milhões de toneladas em 2001, com os EUA liderando a produção e consumo mundial de celulose, enquanto o Brasil se posicionou como o sétimo maior produtor mundial e o oitavo consumidor (p. 10).

Neste mesmo ano, a oferta mundial de *celulose de mercado - fibra longa* foi de 21,6 milhões (principais ofertantes: Canadá, 35,8%; EUA, 23,9%, e Suécia, 12,9%). A oferta de celulose de mercado – fibra curta foi de 19,3 milhões de toneladas, com a liderança do Brasil (19,4% do total ofertado), seguindo-se os EUA (15,2%), Indonésia (15,1%) e Canadá (10,3%) (p. 11).

Tabela 1 - Principais Países Produtores de Celulose (em milhões de ton)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	total
América do Norte e								
Países Nórdicos	107,9	105,1	108,3	106,2	106,8	109,7	102,3	57,0
USA	59,7	58,9	59,4	58,2	57,1	56,9	52,8	29,4
Canadá	25,4	24,4	25,0	23,6	25,1	26,9	24,9	13,9
Suécia	10,3	9,8	10,5	10,5	10,7	11,5	11,0	6,1
Finlândia	10,1	9,7	11,1	11,4	11,6	11,9	11,2	6,2
Noruega	2,5	2,3	2,3	2,4	2,4	2,5	2,4	1,3
Ásia	31,8	34,6	33,8	33,0	33,4	35,2	35,4	19,7
China	16,9	19,0	17,4	16,5	16,4	17,2	17,6	9,8
Japão	11,1	11,2	11,5	10,9	11,0	11,4	10,8	6,0
Indonésia	2,0	2,6	3,1	3,4	3,7	4,1	4,3	2,4
Índia	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	2,6	2,6	1,5
América do Sul	7,6	8,3	8,2	8,8	9,6	10,3	10,3	5,8
Brasil	5,9	6,2	6,3	6,7	7,2	7,5	7,4	4,1
Chile	1,6	2,1	1,8	2,2	2,4	2,8	2,9	1,6
Europa	4,8	4,3	4,8	4,7	9,6	10,6	10,7	5,9
França	2,8	2,5	2,8	2,7	2,6	2,5	2,3	1,3
Alemanha	2,0	1,8	2,0	2,0	1,9	2,2	2,1	1,2
Rússia					5,1	5,9	6,2	3,5
África	2,5	2,1	2,3	2,2	2,1	2,3	1,7	1,0
África do Sul	2,5	2,1	2,3	2,2	2,1	2,3	1,7	1,0
Outros países	26,7	19,8	20,8	21,1	19,8	19,0	19,0	10,6
Total	181,2	174,2	178,1	176,1	181,4	187,1	179,4	100,0

(*) Inclui pasta mecânica.

Fonte: adaptado de LAFIS (2003 a, p. 9)

4.6.1.3. A Indústria Brasileira

Conforme LAFIS (2003a, p. 11-17), o consumo *per capita* de papel e celulose no Brasil é crescente. Em 1950, quando o setor estava em fase de implantação, o consumo era de 4,0 kg/habitante/ano, enquanto a média mundial era estimada em 15,0 kg. Em 1994, a demanda média brasileira anual por habitante superou 30,0 kg (2/3 da média global), em 1998 passou para 38,8 kg e 40,1 kg no ano 2000.

O posicionamento alcançado pelo Brasil no segmento de celulose fibra curta de mercado deveu-se aos incentivos governamentais concedidos nos anos de 1970, com o setor sendo considerado prioritário dentro do I e II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) (p. 12).

A par do apoio governamental, a consolidação da indústria foi possível em função da principal vantagem competitiva do País: o tempo demandado para a formação e aproveitamento das florestas necessárias à produção de celulose (p. 12).

O período de insolação e o clima tropical que predominam na maior parte do território nacional, permitem o crescimento rápido e contínuo das árvores (uma floresta de eucaliptos no Brasil fica em ponto de corte, em média, entre cinco e sete anos. Nos países de clima temperado, os principais competidores, esse prazo, para uma floresta de pinheiros, ultrapassa os 25 anos). Estes fatores fazem com que o Brasil tenha um dos menores custos de produção mundial, ao lado da Indonésia (p. 12).

Após uma fase de expansão das plantas, no início dos anos 1990, as empresas de maior porte investiram na modernização tecnológica ou na ampliação de escala de produção, o que resultou em maiores ganhos de produtividade e melhoria da qualidade dos produtos, proporcionando maior competitividade à celulose nacional (p. 12).

Paralelamente, intensificaram-se os processos de fusões, aquisições e associações¹⁹⁸, aumentando a concentração da produção. Na segunda metade dos anos 1990, os baixos preços da celulose fizeram com que grande parte dos *investimentos realizados entre 1996 e 1998* (US\$ 3,0 bilhões) resultasse apenas em

¹⁹⁸ Fusões: a Manville e a Papelok formaram a Igaras, enquanto a Papel Simão e Celpav constituíram a Votorantim Celulose e Papel; aquisições: a Melhoramentos comprou a KC do Brasil; e associações: Klabin-Lenzing e Toga International Paper; Suzano e Igaras; Suzano e Cia. Vale do Rio Doce (LAFIS, 2003a, p.12).

redução de custos, adiando os gastos mais significativos em ampliação da capacidade instalada¹⁹⁹. Ao longo dos anos de 1990, a produção nacional de celulose cresceu a uma taxa média anual de 5,2%, liderada pela produção de celulose fibra curta, que apresentou taxa média anual de crescimento de 8,5% (p. 13).

Durante 2002, o Brasil produziu cerca de 8,0 milhões de toneladas de celulose, das quais 75,0% de celulose fibra curta, 19,0% de fibra longa e os 6,0% remanescentes de pastas de alto rendimento (PAR). Aproximadamente, metade da produção foi utilizada pelas empresas integradas para a fabricação de papel e o restante constitui a celulose de mercado, comercializada interna (20,0%) e externamente (80,0%), e 90,0% das exportações foram de celulose fibra curta branqueada, gerando um faturamento da ordem de US\$ 1,2 bilhão (p. 17).

A balança comercial de celulose brasileira é positiva, com cerca de 94,0% do volume das importações representado pela celulose de fibra longa (pinus) branqueada, particularmente, utilizada na fabricação de papel de imprensa e para embalagens, como sumariado a seguir.

¹⁹⁹ A escala mínima competitiva de produção de celulose e papel vem aumentando rapidamente, com o conseqüente aumento dos dispêndios necessários para os novos investimentos. Há 20 anos, uma planta industrial de 200 mil ton/ ano era considerada grande. Há dez anos, a escala passou para 400/500 mil ton/ano e, atualmente, o tamanho mínimo ideal é 700 mil ton/ano, o que demanda investimentos da ordem de US\$ 1,5 bilhão, e um terço desse valor refere-se a equipamentos (LAFIS, 2003a, p. 34).

Quadro 8 - Balança Comercial de Celulose (em US\$ milhões FOB)

Ano	Exportações	Importações	Saldo
1990	600	60	540
1991	586	61	525
1992	747	52	695
1993	718	65	653
1994	851	75	776
1995	1.475	174	1.301
1996	999	145	854
1997	1.024	159	865
1998	1.049	179	871
1999	1.244	188	1.055
2000	1.602	237	1.366
2001	1.246	183	1.063
2002	1.160	172	988

Fonte: adaptado de LAFIS (2003a, p. 12)

No final de 2001, o setor de celulose e papel compreendia cerca de 220 empresas que operavam 255 unidades industriais em 16 estados brasileiros, proporcionando emprego direto a quase 100.000 funcionários. Os fabricantes de celulose faturaram R\$ 3,6 bilhões e foram responsáveis por 25,0% das vendas do setor (papel, celulose, pasta de alto rendimento e artefatos de papel). A evolução da capacidade instalada é sintetizada, a seguir (p. 11).

Quadro 9 - Capacidade Nominal Instalada de Produção de Celulose (ton/dia)

Tipo de Celulose	1994	1995	1996	2000	2001
Fibra curta branqueada	11,228	11,609	12,416	15,012	15,627
Fibra curta não branqueada	725	992	1,212	927	1,067
Fibra longa branqueada	764	734	691	390	289
Fibra longa não branqueada	3,892	3,715	3,900	4,239	4,410
Total	16,609	17,050	18,219	20,568	21,393
Pastas de alto rendimento	2,293	2,293	2,200	2,011	2,033

Obs: O setor trabalha, em média, 350 dias/ano.

Fonte: adaptado de LAFIS (2003a, p. 8).

4.6.1.3.1. O Desempenho do Setor de Celulose no Triênio 1996-1998

Conforme LAFIS (2003a, p. 28-30), a queda do crescimento econômico brasileiro fez com que, na primeira metade dos anos 1990, as empresas nacionais direcionassem suas vendas ao mercado externo, em um período no qual a entrada de novas plantas em operação e a recessão dos principais consumidores mundiais ocasionaram uma queda nos preços internacionais da celulose. A celulose fibra curta, cotada em US\$ 780,0/ton no primeiro trimestre de 1990, passou a ser comercializada entre US\$ 390,0 e US\$ 410,0/ton nos nove primeiros meses de 1993, um dos níveis mais baixos de seu ciclo de preços.

A recuperação econômica dos países da OECD, o aumento da demanda pelos países asiáticos e a saída do mercado de alguns produtores nórdicos são os fatores que podem ser apontados para a retomada dos preços da celulose, a partir do último trimestre de 1995 que se mantiveram em progressão constante até o final daquele ano (p. 28).

No ano de 1995, foram batidos recordes de produção e faturamento com o nível de utilização de capacidade instalada atingindo cerca de 90,0%. Esse desempenho foi motivado pela recuperação dos preços internacionais, cujo preço

médio no ano atingiu US\$ 744,76/ton (81,3% superior ao praticado em 1994) e o conseqüente realinhamento dos preços domésticos (p. 28).

Apesar da redução do volume físico de celulose exportada (1,94 milhão de toneladas), a elevação do preço médio da tonelada do produto permitiu que as exportações de celulose atingissem US\$ 1,47 bilhão FOB (que se comparam aos 2,0 milhões de toneladas exportadas em 1993 e igual volume em 1994, que responderam por receitas de US\$ 711,0 milhões e US\$ 839,7 milhões FOB, respectivamente) (p. 28).

Os elevados estoques existentes e o fraco desempenho da economia européia, particularmente, a alemã provocaram uma queda nos preços e a redução da produção. Só a partir de maio de 1996, os preços apresentaram uma recuperação, mas sem superar os níveis atingidos no ano anterior (preço médio de US\$ 446,17/ton, 40,0% inferior ao de 1995) (p. 28).

Neste contexto, as exportações brasileiras de celulose atingiram US\$ 999,46 milhões FOB, embora a produção tivesse acrescida de quase 5,0% (6,2 milhões de ton), aumento este, parcialmente, em razão do início de operações do projeto de expansão das CENIBRA, cuja capacidade de produção de celulose foi aumentada em 350 mil ton/ano em 1996 (p. 28).

A baixa dos preços internacionais, combinada com a queda do faturamento, fez com que a margem bruta das companhias abertas de celulose passasse de 36,7% em 1995 para 5,3% em 1996 (considerando-se o total das empresas de celulose e papel. A retração da margem bruta ocorreu com menor intensidade, de 34,8% em 1995 para 15,0% em 1996) (p. 28).

No início de 1997, os preços da celulose continuaram em queda, o que levou as empresas a reduzirem a produção. Com menores níveis de estoques, a partir de abril verifica-se uma recuperação dos preços da celulose que atingiram seu pico (US\$ 585,0/ton) em novembro. Nos países asiáticos a crise e a desvalorização de suas moedas, a partir de fins de outubro, provocaram a queda nos preços do produto e a elevação ocorrida, até então, não foi suficiente para que o preço médio do ano se equiparasse ao praticado em 1996 (p. 28).

A despeito do aumento de 11,83% no volume exportado (2,51 milhões de ton), o valor das exportações cresceu apenas 2,45% (totalizando exportações de US\$1,02 bilhão), por causa da redução do preço médio (US\$ 408,86/ton) em 8,36% em relação a 1996 (p. 28).

A desvalorização das moedas do sudeste asiático, particularmente, a da Indonésia (desvalorização de 73,0% entre julho de 1997 e fevereiro de 1998), tornou os produtos da região mais competitivos no mercado internacional, embora os baixos preços e o elevado custo de capital tenham motivado o adiamento ou cancelamento de novos investimentos na expansão da capacidade produtiva desses países (p. 29).

Durante 1998, houve retração de 1,44% na produção mundial, exceto na América Latina, onde foi observada elevação na oferta em 338 mil ton no Brasil, seguido pela Indonésia (372 mil ton) e Finlândia (267 mil ton). Os estoques continuaram elevados (embora em menor nível), mantendo os preços deprimidos, o que levou algumas empresas a paralisarem suas atividades, a exemplo da *Georgia Pacific*, com capacidade para produzir 500 mil ton/ano de celulose (equivalente à da brasileira Bahia Sul) (p. 30).

O Brasil conseguiu aumentar suas exportações por causa do atendimento das lacunas deixadas pela desativação de fábricas menos competitivas ao redor do mundo; ao cumprimento de contratos de longo prazo, e ao redirecionamento de vendas, sobretudo, para os EUA e Europa. As exportações brasileiras de celulose em 1998 totalizaram 2,81 milhões de ton (incremento de 12,0% em relação a 1997), gerando uma receita de US\$ 1,05 bilhão (acréscimo de 2,5% em comparação a 1997), com preço médio de US\$ 374,02/ton (redução de 8,5% sobre 1997) (p 30).

4.7. O Setor de Papel

De acordo com LAFIS (2003b, p. 1), incentivado pelo governo e pelo desenvolvimento da indústria de celulose, o setor de papel apresentou substancial crescimento durante os anos de 1970, transformando o País de importador a exportador do produto.

Em 2002, o Brasil produziu cerca de 7,66 milhões de ton, com a seguinte distribuição por tipo de papel: embalagem 47,0%; imprimir e escrever 28,0%; sanitários 9,0%; papel cartão 7,0% e imprensa 3,0% (p. 1).

O mercado interno (consumo próprio e vendas domésticas) absorveu 83,0% do volume produzido. As exportações concentraram-se nos papéis de imprimir e escrever (48,0%) seguidas pelos de embalagens (39,0%) que corresponderam às vendas externas da ordem de US\$ 478,0 mil em 2002. Um dos poucos segmentos em que o Brasil não alcançou a auto-suficiência foi o de papel de imprensa, responsável por cerca de 30,0% das importações de papel (p. 1).

4.7.1. Características Gerais do Setor de Papel

Conforme LAFIS (2003b, p. 11), em condições normais, o consumo geral de papéis é considerado um dos melhores indicadores do desempenho da economia, embora os diversos segmentos do setor sejam diferenciados quanto à matéria-prima, processo de industrialização e fatores relevantes para a demanda, como sumariado, a seguir.

- a) o segmento de *papel para embalagens* é afetado especialmente pelo nível de atividade industrial, enquanto a demanda pelos demais tipos de papel é influenciada pela renda da população e por hábitos de consumo, leitura e higiene;
- b) as vendas de *papel para imprimir e escrever* são afetadas pelo crescimento do setor de serviços e o aumento da mídia impressa e, em época de eleição, pela demanda gerada da propaganda eleitoral. Cerca de 29,0% da produção deste tipo de papel destina-se ao mercado externo, constituindo-se no *principal tipo de papel exportado* pelo Brasil;
- c) o segmento de *papéis para fins sanitários* é o que apresenta maior ociosidade do setor e compreende papel higiênico, toalhas de cozinha, lenços, toalhas de mão, guardanapos e lençóis hospitalares. O custo de transporte do papel sanitário é elevado, tornando inviável sua distribuição para distâncias superiores a 500 km. Adicionalmente, a possibilidade de uso de papel reciclado reduz os

custos de produção, e a baixa necessidade tecnológica para sua produção são os fatores que explicam a diversidade de produtores, tomando este segmento bastante concorrido; e

- d) O *papel de imprensa* (para jornais) é um dos poucos segmentos em que o Brasil depende de importações (cerca de 60,0% da demanda interna é suprida por importações). Os fabricantes deste papel são a Norke Skog (que adquiriu a Pisa – Papel de Imprensa S. A. que passou a denominar-se Norke Skog Pisa) e pela associação da Norke Skog com a Klabin (Norke Skog Klabin). Os principais entraves ao crescimento deste segmento referem-se à tributação²⁰⁰; à escala de produção²⁰¹, e pela pequena produção de celulose fibra longa no País. O segmento do papel de imprensa é afetado por fatores conjunturais (com impacto direto nos anúncios classificados dos jornais) e pela mudança de hábitos dos consumidores (a exemplo da procura de imóveis pela *internet*, que se revela mais rápida e eficiente do que os anúncios impressos).

4.7.2. O Desempenho do Setor de Papel no Triênio 1996-1998

De acordo com LAFIS (2003b, p. 12-35), até 1995, o saldo da balança comercial do segmento ultrapassava U\$300 milhões e as importações eram basicamente de papel de imprensa. A partir de então, o crescimento do consumo de papel foi parcialmente suprido por importações, uma vez que o prazo para maturação de novos investimentos para o aumento da produção de alguns tipos de papéis demanda de dois a três anos. Como o valor das exportações estabilizou-se ao redor de US\$ 900 milhões FOB, o saldo da balança comercial do segmento deteriorou-se, como apresentado no quadro a seguir.

²⁰⁰ O papel nacional sofre a tributação do Programa de Integração Social – PIS e da Contribuição para a Seguridade Social – Cofins, enquanto o importado é isento de tributos (LAFIS, 2003b, p. 11).

²⁰¹ 280,0 mil ton/ano, das quais 185,0 mil ton/ano referentes à capacidade da Noske Skog Pisa, em comparação com as 2,0 milhões de ton/ano da canadense Abitib-Price (LAFIS, 2003b, p. 11).

Quadro 10 - Balança Comercial do Setor de Papel (US\$ milhões FOB)

Ano	Exportações	Importações	Saldo
1990	613	244	369
1991	658	294	364
1992	723	257	466
1993	797	276	521
1994	943	381	562
1995	1.230	922	308
1996	935	862	73
1997	966	903	63
1998	930	883	47
1999	901	641	260
2000	941	732	209
2001	942	582	360
2002	894	416	478

Fonte: Adaptado de LAFIS (2003b, p. 12).

Durante 1995, as empresas do setor de papel utilizaram 87,0% de sua capacidade instalada, com o consumo nacional de papel tendo atingido 4,9 milhões de toneladas (7,3% superior a 1994) e um faturamento da ordem de US\$ 5,36 bilhões (39,0% a mais do que em 1994) (p. 32).

Este desempenho deveu-se à alta cíclica dos preços da celulose e à insuficiência da capacidade produtiva para atender à demanda internacional. Para assegurar o atendimento da demanda interna, em março de 1995 o Banco Central reduziu os prazos dos contratos de adiantamentos de contratos de câmbios (ACC's) de 180 dias para 60 dias (p. 12).

O arrefecimento da atividade industrial, em função das medidas de restrição ao crédito e ao consumo impostas pelo governo a partir de abril de 1995, levou o Banco Central (final de novembro de 1995) a fixar novamente o prazo para os ACC's para 180 dias. Esta medida, no entanto, não foi suficiente para reverter a queda no volume físico exportado (queda de 18,0% em relação a 1994), embora as receitas de exportação tenham atingido US\$ 1,23 bilhão FOB (30,0% acima de 1994), o que representou 2,3% do total das exportações brasileiras do ano (1,7% em 1994) (p. 32).

Em 1996, o menor ritmo de crescimento da economia fez com que a produção, consumo próprio e as vendas internas, até julho, fossem inferiores ao mesmo período de 1995. Com estoques ainda elevados, os preços apresentaram queda, com o faturamento do setor tendo reduzido para US\$ 4,98 bilhões (US\$ 5,36 bilhões em 1995), embora a produção tenha atingido 6,2 milhões de toneladas (6,4% maior do que a de 1995) (p. 32).

No segundo semestre de 1996, a reativação das vendas no mercado interno levou à diminuição das exportações que, embora maiores em volume físico, alcançaram menor faturamento, em função da redução dos preços internacionais (reflexo da retração do nível de atividade das economias americana, japonesa e da América Latina e pela formação antecipada de estoques em 1995, como forma de proteção contra eventual elevação dos preços, então, praticados). Durante 1996, as exportações de papel totalizaram US\$ 935,0 milhões FOB (queda de 24,0% em relação a 1995) (p. 33).

A continuidade do processo de desaceleração da economia em 1997, combinada com a queda da massa salarial e aumento do desemprego, podem ser apontados como os fatores que reduziram o ritmo de crescimento da demanda por papéis para embalagens e sanitários (p. 34).

No entanto, no acumulado do ano constatou-se o crescimento físico das vendas internas da ordem de 2,9% em relação a 1996, decorrente do aumento da demanda por papéis para embalagens (que passou a ser empregado como produto substituto em setores que, anteriormente, pouco utilizavam este tipo de embalagem, como a fruticultura) e de imprimir e escrever (particularmente em razão do crescimento de cerca de 71,6% do mercado editorial entre janeiro e setembro de 1997) (p. 34).

Em que pese o aumento das vendas físicas da ordem de 3,9% em relação a 1996, os preços de alguns tipos de papéis continuaram diminuídos, o que provocou uma queda de 7,8% (US\$ 4,59 bilhões) no faturamento do segmento de papel. As exportações de papel, por sua vez, embora com acréscimo no volume físico de quase 7,3%, totalizaram (US\$ 966 milhões FOB), o mesmo montante verificado em 1996 (p. 34).

O baixo crescimento da economia em 1998 (crescimento de 0,15% do PIB) fez com que a produção de papel fosse de 6,52 milhões de toneladas, praticamente, o mesmo volume produzido em 1997. Mesmo com esse resultado, o nível de ocupação da capacidade instalada registrou decréscimo de 2,5%, situando-se em 88,0%, pela ampliação da capacidade produtiva da indústria (p. 35).

4.8. Breve Perfil das Empresas

4.8.1. Aracruz Celulose S.A. (ARACRUZ)

O controle acionário da empresa é exercido pelos grupos Lorentzen, Votorantim²⁰² e Safra (28,0% do capital votante cada) e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (12,5%).

Localizada no Espírito Santo, a empresa opera a maior unidade de produção de celulose mundial, com duas linhas de produção com capacidade total de 1,3 milhões de toneladas anuais de celulose, vendida globalmente para fabricantes de papéis sanitários, de imprimir e escrever e papéis especiais.

A comercialização da celulose da ARACRUZ é feita por meio de escritórios próprios na Suíça (vendas para Europa e Oriente Médio), nos Estados Unidos (vendas para a América do Norte), em Hong Kong (vendas para a Ásia) e no Rio de Janeiro (vendas para Brasil e a América Latina). As vendas para o mercado asiático, com relação a determinados clientes, também, são por agentes definidos pela empresa.

A distribuição é feita por intermédio de empresas de *shipping* contratadas para transportar a mercadoria do porto próprio da companhia (Portocel) até os terminais pré acordados com os clientes. No caso do Brasil o transporte rodoviário é utilizado para a entrega da celulose nas fábricas dos clientes. O processo de exportação conta, também, com a venda do produto pela ARACRUZ Celulose para controladas Aracruz Trading e Aracruz USA que, efetivamente, faturam os clientes no exterior na quase totalidade das vendas.

²⁰² O Grupo Votorantim adquiriu sua participação na Aracruz em 1/11/2001 (LAFIS, 2003a, p. 36).

No exercício de 1998, a empresa comercializou 1.154.000 toneladas de celulose fibra curta branqueada. Desse volume, 94,0% foi exportado à Europa (39,0%), América do Norte (34,0%), Ásia (20,0%) e América Latina (1,0%). O saldo remanescente (6,0%) foi comercializado no mercado interno.

4.8.2. Bahia Sul Celulose S. A. (BAHIA SUL)

Constituída em dezembro de 1987, a construção da unidade industrial da BAHIA SUL foi iniciada em junho de 1989. Sua planta de celulose entrou em operação, em março de 1992, e a máquina de papel em fevereiro de 1993. Atualmente, faz parte do Grupo Suzano e suas instalações estão localizadas no município de Mucuri, Estado da Bahia, com capacidade para produção de 320.000 toneladas de celulose e 217.000 toneladas de papel.

No exercício de 1998, a empresa vendeu 305,9 mil toneladas de celulose, das quais 81,0% direcionadas ao mercado externo, e 207,4 mil toneladas de papel, com as exportações de papel correspondendo a 56,0% do volume total comercializado do produto.

4.8.3. Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA)

Resultado da associação entre a Companhia Vale do Rio Doce – CVRD²⁰³ (51,48%) e a Japan Brazil Paper and Pulp Resources Development Co., Ltd. – JPB (48,52%) para a implantação de uma fábrica de celulose em 1973, a CENIBRA instalou-se às margens do Rio Doce, município de Belo Oriente, Estado de Minas Gerais.

A fábrica entrou em operação em 1977, com capacidade de produção de 255 mil toneladas/ano, aumentada, gradativamente, até atingir 350 mil toneladas/ano, em 1988. Em 1995, concluiu projeto de expansão que lhe permitiu a ampliação de sua capacidade nominal de produção para 700 mil toneladas/ano.

²⁰³ Após o processo de desestatização da CVRD, sua participação acionária na CENIBRA foi alienada à *Japan Brazil Paper and Pulp Resources Development Co., Ltd.*

A produção é comercializada, sobretudo, no mercado externo, com o acionista *Japan Brazil Paper and Pulp Resources Development Co., Ltd. – JPB* que se acha formalmente compromissado a adquirir 50,0% da produção nominal de celulose *prime* prevista e aceita para o ano²⁰⁴.

As vendas da CENIBRA, no ano de 1998, direcionaram-se para a Ásia (48,0%), Europa (29,0%), EUA (12,0%), América Latina (4,0%) e ao mercado doméstico brasileiro (7,0%).

4.8.4. Riocell S. A. (RIOCELL)

Controlada pelo Grupo Klabin até 30/5/2003²⁰⁵, a empresa está localizada às margens do Rio Guaíba, em Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul. Possui capacidade para produzir 300,0 mil toneladas/ano de celulose fibra curta e 40,0 mil toneladas/ano de papéis para impressão.

Das 265,0 mil toneladas de celulose comercializadas em 1998, 203,6 mil toneladas foram exportadas (Europa, 48,0%; Ásia e Oceania, 35,0%, e América Latina e EUA, 17,0%). No mesmo período, a comercialização de papéis atingiu 36,7 toneladas.

4.9. Aplicação das Regras Americanas

De acordo com a regra do melhor método e demais previsões da legislação americana, não há menção explícita para que o contribuinte demonstre a não aplicabilidade de um outro método (ou de outra aplicação do mesmo método), antes de aplicar o escolhido.

²⁰⁴ A PriceWaterhouseCoopers emitiu Pareceres de Auditoria sem ressalvas para os exercícios de 1996 a 1998, o que pressupõe transações entre partes relacionadas em condições de mercado.

²⁰⁵ Conforme veiculado pelo jornal Gazeta Mercantil, edição de 2/6/2003, a Aracruz Celulose adquiriu o controle acionário da Riocell, em 30/5/2003, por US\$ 610,5 milhões.

No entanto, as sanções previstas na legislação americana induzem o contribuinte considerar, em alguma extensão, a aplicabilidade potencial de todos os métodos especificados na legislação, antes de empregar aquele que será usado para determinar o preço de transferência.

Dessa forma, foi considerada a aplicabilidade de todos os métodos especificados pela legislação americana para a determinação do preço de transferência para bens tangíveis às exportações de celulose da ARACRUZ para a ARACRUZ USA, durante o exercício de 1998. Os resultados obtidos encontram-se sumariados, a seguir.

4.10. Comparable Uncontrolled Price – CUP (Preços Independentes Comparáveis)

O método CUP é mais apropriado para a determinação do preço de transferência para transações com *produtos específicos* (celulose fibra curta branqueada) do que outros métodos de precificação, pois reflete a livre negociação entre as partes e pode ser implementado com base em preços observados em transações independentes.

No entanto, a confiabilidade dos resultados obtidos irá depender de fatores sistêmicos que podem diferenciar as transações controladas das independentes (como as vendas em condições FOB ou CIF), bem como as circunstâncias econômicas em que as transações controladas e independentes foram concretizadas.

Para que os resultados obtidos, por meio da aplicação do CUP, sejam considerados razoáveis, as regras americanas estabelecem²⁰⁶ que devem ser introduzidos ajustes confiáveis que eliminem as diferenças materiais nas

²⁰⁶ *Treasury Regulations §1.482-3(b)(ii)(A): [...] The results derived from applying the comparable uncontrolled price method generally will be the most direct and reliable measure of an arm's length price of the controlled transaction if an uncontrolled transaction has no differences with the controlled transaction.*

circunstâncias e produtos envolvidos nas transações controlada e as independentes.

As regras americanas²⁰⁷, também, relacionam os fatores de comparabilidade considerados relevante para a aplicação do método CUP: qualidade do produto; condições negociais; nível do mercado; mercado geográfico no qual ocorre a transação; data da transação; bem intangível associado com a venda; riscos de moeda estrangeira e arranjos comerciais alternativos, realisticamente, disponíveis para o comprador e o vendedor.

No tocante às fontes de informações para a determinação do preço de transferência por meio do método CUP, as regras americanas mencionam²⁰⁸ quatro alternativas básicas:

- a) diretamente de preços de produtos comparáveis;
- b) com base em transações da parte controlada com partes independentes;
- c) a partir de preços praticados em transações entre partes independentes; ou
- d) a utilização de *informações de Bolsas públicas ou cotação média*.

4.10.1. Aplicabilidade do CUP

Dentro das regras americanas, a determinação do preço de transferência da ARACRUZ para a ARACRUZ USA por meio do método CUP seria factível e, provavelmente, o resultado obtido seria considerado uma medida confiável, posto que:

- a) não existem diferenças substanciais, em termos de características e aplicações da celulose exportada pela ARACRUZ, que não possam ser passíveis de mensuração, qualquer que seja o fabricante do produto. Em outros termos, a celulose pode ser considerada uma *commoditie*;

²⁰⁷ *Treasury Regulations* §1.482-3(b)(ii)(B).

²⁰⁸ *Treasury Regulations* §§ 1.482-3 (b) (1) e 1.482-3(b)(5).

- b) os preços de frete e seguro são de conhecimento público, permitindo a equalização do preço de venda em condições FOB ou CIF;
- c) as condições contratuais das vendas poderiam ser ajustadas a valor presente, por meio da aplicação de uma taxa de desconto adequada;
- d) os preços praticados para diferentes níveis de mercado (atacado ou varejo) poderiam ser ajustados pelo histórico das práticas comerciais da empresa, e
- e) sobretudo, o mercado internacional de celulose caracteriza-se pela livre concorrência. Adicionalmente, publicações internacionais especializadas divulgam regularmente preços indicativos do produto, que poderiam ser utilizados para justificar os preços praticados pela empresa nas suas transações com a ARACRUZ USA.

4.10.2. Determinação do Preço de Transferência

Como durante 1998 a ARACRUZ destinou 94,0% de suas vendas para suas controladas (ARACRUZ USA e Aracruz Trading), a empresa possui duas opções para justificar seu preço de transferência: transações independentes comparáveis, ou com base em suas vendas para o mercado interno.

A possibilidade de uso de transações independentes seria remota, conforme a concorrência não divulga detalhes de suas exportações, o que inviabiliza essa alternativa.

A outra alternativa para o cálculo de seu preço de transferência consistiria no uso dos preços praticados pela empresa no mercado interno²⁰⁹, que foi responsável por cerca de 8,2% das vendas acumuladas da empresa no período de 1995 a 2000, como sintetizado, a seguir.

²⁰⁹ Cabe mencionar que as transações da empresa com partes relacionadas restringem-se às exportações.

Quadro 11 - Distribuição de Vendas da Aracruz (R\$ milhões)

Vendas Brutas	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mercado interno	75,1	48,4	44,3	44,7	60,0	73,8
Mercado Externo	756,0	486,0	456,6	460,3	909,3	1.134,0

Fonte: Adaptado das demonstrações contábeis publicadas da ARACRUZ.

A evidenciação da participação relativa das vendas domésticas é importante por dois aspectos:

- a) para desvincular qualquer conotação com as hipóteses previstas pelas regras americanas²¹⁰ sobre comparáveis não aceitáveis, e
- b) para caracterizar que a atuação no mercado interno é parte da estratégia comercial da empresa, tendo em vista que os preços internos guardam correspondência com os internacionais, em razão das condições de livre mercado.

Na Demonstração de Resultados da ARACRUZ, referente ao exercício de 1998, consta vendas brutas de R\$ 460.350 mil para o mercado externo e R\$ 44.680 mil para o mercado doméstico. Por sua vez, o Relatório de Administração da Companhia menciona que, nesse exercício, foram comercializadas 1.154.000 toneladas, com 94,0% desse volume destinado às exportações (o que resulta em 1.084.760 mil toneladas para o mercado externo e 69.240 mil toneladas para o mercado interno).

²¹⁰ *Treasury Regulations §1.482-1(d)(4)(iii)(A):[...] Transactions ordinarily will not constitute reliable measures of an arm's length result for purposes of this section if (1) They are not made in the ordinary course of business; or (2) One of the principal purposes of the uncontrolled transaction was to establish an arm's length result with respect to the controlled transaction.*

Do cruzamento das informações sobre vendas físicas e monetárias, obtém-se o preço médio de R\$ 424,38/tonelada nas exportações e R\$ 645,29/tonelada nas vendas domésticas.

A discrepância verificada nos preços médios de venda por tonelada de celulose para os mercados externo e interno é decorrente da incidência de tributação sobre as vendas no mercado doméstico.

Tendo em vista que as receitas de exportação não estão sujeitas à tributação e, adicionalmente, beneficiam-se de crédito-prêmio do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), uma abordagem razoável para se obter o preço efetivo praticado no mercado interno consistiria na dedução dos tributos incidentes das vendas internas.

Assim, deduzindo-se das vendas brutas para o mercado interno (R\$ 44.680 mil) a quantia referente à tributação sobre essas vendas (R\$ 13.973 mil, conforme consta da Demonstração de Resultados da ARACRUZ para o exercício de 1998), obtém-se receita operacional líquida de R\$ 30.707 mil (R\$ 44.680 mil – R\$ 13.973 mil), o que resulta no preço médio de R\$ 443,49 por tonelada (R\$ 30.707 mil / 69.240 mil toneladas) nas vendas para o mercado interno.

A proximidade desses dois valores corrobora a afirmativa de que o preço da celulose no mercado interno tem como parâmetro as cotações do produto no mercado internacional.

Adicionalmente, assumindo-se que os valores aqui calculados são fidedignos, a ARACRUZ estaria atendendo a legislação brasileira²¹¹ sobre preço de transferência para as operações de exportações, conforme o diferencial de preços praticados no mercado interno e nas exportações para partes relacionadas seria de 4,3% (R\$ 443,49 por tonelada no mercado interno/R\$ 424,38 por tonelada nas exportações para partes relacionadas).

²¹¹ O artigo 13 da Instrução Normativa SRF n.º 243/02 dispõe que: [...] As receitas auferidas nas operações efetuadas com pessoa vinculada ficam sujeitas a arbitramento quando o preço médio de venda dos bens, serviços ou direitos, nas exportações efetuadas durante o respectivo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda, for inferior a noventa por cento do preço praticado na venda dos mesmos bens, serviços ou direitos, no mercado brasileiro, durante o mesmo período, em condições de pagamento semelhantes.

Para determinar, com precisão, o preço de transferência em conformidade com as regras americanas, por meio do método CUP seria necessário dispor-se de dados detalhados sobre as transações realizadas pela empresa, tanto das efetuadas com as partes controladas, como com as independentes no mercado doméstico.

Na ausência dessas informações e para fins deste estudo, a comparação dos preços médios praticados pela empresa durante o exercício de 1998, com uma fonte externa representativa de transações independentes internacionais, poderia ser considerada uma aproximação razoável de uma aplicação do CUP.

Neste sentido, poderiam ser usadas as cotações médias mensais (preço CIF, Europa) da celulose fibra curta branqueada, coletadas e publicadas pela *Hawkings Whright* para o ano de 1998.

Cabe observar que mencionadas informações são obtidas de *cotações indicativas de preços (preços de lista)* de celulose coletadas sistematicamente pela *Hawkings Whright* de diversos fabricantes mundiais de celulose.

Em outros termos, os dados da *Hawkings Whright* não refletem transações efetivamente concretizadas e, portanto, não poderiam ser usados, na prática, para a determinação do preço de transferência por meio do método CUP, como previsto na *Treasury Regulations* §1.482-3 (b) (5)²¹².

Neste sentido, na tentativa de proteger-se contra as abruptas oscilações dos preços internacionais, no final de maio de 2002 (após o período em análise neste estudo), foi criada a PULPEX (Londres): bolsa internacional de futuros e opções, com entrega física do produto (LAFIS, 2003a, p. 29).

²¹² *Treasury Regulations* §1.482-3 (b) (5): [...] (i) *In general. A comparable uncontrolled price may be derived from data from public exchanges or quotation media, but only if the following requirements are met - (A) The data is widely and routinely used in the ordinary course of business in the industry to negotiate prices for uncontrolled sales; (B) The data derived from public exchanges or quotation media is used to set prices in the controlled transaction in the same way it is used by uncontrolled taxpayers in the industry; and (C) The amount charged in the controlled transaction is adjusted to reflect differences in product quality and quantity, contractual terms, transportation costs, market conditions, risks borne, and other factors that affect the price that would be agreed to by uncontrolled taxpayers. (ii) Limitation. Use of data from public exchanges or quotation media may not be appropriate under extraordinary market conditions.*

Quadro 12 - Cotações Médias Mensais de Celulose Fibra Curta Branqueada em 1998 (US\$ CIF – Europa/tonelada)

Mês	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.
Preço	505,0	470,0	445,0	475,0	500,0	520,0
Mês	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Preço	495,0	470,0	440,0	435,0	425,0	425,0
Média Anual	467,0					

Fonte: Banco Bilbao Viscaya – *Hawkings Whright*.

Baseado, nessas cotações, constata-se que a celulose alcançou um preço mínimo de US\$ 425,00 em novembro e dezembro de 1998, e um máximo de US\$ 520,00 em junho de 1998 que se constituiriam no *intervalo neutro* preconizado pelas regras americanas.

Para a comparação dos preços praticados pela ARACRUZ com os fornecidos pela *Hawkings Whright*, faz-se necessário acrescentar os encargos de frete e seguro aos preços FOB aqui mencionados. Para tanto, foram usados os valores das vendas da ARACRUZ para a ARACRUZ USA e Aracruz Trading constantes da Nota Explicativa número 5, do Balanço Patrimonial de 31.12.1998, como segue:

Quadro 13- ARACRUZ - Transações Intercompanhias em 1998 (R\$ mil)

	Aracruz Trading	ARACRUZ USA	Total
Ativo Circulante	158.136	27.243	185.381
Receita Vendas	448.286	76.600	524.886

O preço médio (CIF) das vendas para empresas controladas pode ser calculado por meio da divisão dessas vendas (R\$ 524.886 mil) pelas toneladas de celulose exportadas (1.084.760 mil toneladas), que resulta em um preço médio de R\$ 483,87 por tonelada.

O referido preço, convertido à taxa média anual do dólar para 1998 (R\$ 1,1643), equivale a US\$ 415,59 por tonelada, que corresponde ao preço médio de venda para todos os mercados geográficos da ARACRUZ.

Conforme informação prestada pela ARACRUZ, na comparação dos preços de lista de celulose nos EUA e na Europa (*Hawkings Whright*), para o preço médio do ano de 1998, faz-se necessário o acréscimo de US\$ 50,00 por tonelada aos preços CIF Europa. O referido acréscimo reflete as condições de mercado das respectivas regiões e o fato de que o preço de referência nos EUA incorpora a entrega do produto na fábrica do cliente, enquanto na Europa esse preço refere-se ao produto no porto de destino.

Com este ajuste, o preço das exportações médio da ARACRUZ (CIF – Europa) situa-se em US\$ 465,59 por tonelada. O preço assim calculado fica situado dentro do intervalo neutro determinado pelas cotações fornecidas pela *Hawkings & Whright* (de US\$ 425,00 a US\$ 520,00 por tonelada de celulose, e bastante próximo da média anual de US\$ 467,00 por tonelada) e, portanto, não seria passível de ajuste pelo Fisco americano.

Do ponto de vista prático, o preço de transferência aqui determinado por meio do CUP não seria aceito como o melhor método pelo Fisco americano em razão da *confiabilidade*²¹³ das informações utilizadas (o que poderia não ocorrer se fossem utilizados dados de transações efetivas da ARACRUZ).

No entanto, a simulação efetuada evidenciou que, em princípio, os preços praticados pela ARACRUZ são economicamente defensáveis, dentro das regras americanas.

²¹³ Na essência, o melhor método será aquele para o qual existam informações da parte independente em relação aos elementos mais críticos, em termos de comparabilidade dos resultados.

Por sua vez, o diferencial da ordem de 4,3% entre os preços praticados nas vendas domésticas e nas exportações para partes relacionadas, também, encontra-se em conformidade com as regras brasileiras, que admitem exportações para pessoas vinculadas a preços até 10,0% menores que os praticados no mercado doméstico.

4.11. *Resale Price Method (RPM)* – Método do Preço de Revenda

A principal razão para o uso do método RPM, ao invés do CUP, é a *ausência de informações detalhadas* sobre transações específicas que são demandadas para a aplicação do CUP.

O método RPM aplica-se a diversos casos em que as diferenças entre as transações controladas e independentes possuem um claro efeito sobre os preços dos produtos, mas cuja magnitude é de difícil mensuração.

A par destas considerações, o RPM é empregado para determinar o preço neutro de um distribuidor controlado que adquire bens de um fabricante relacionado, para revenda a consumidores independentes, sem qualquer processamento adicional²¹⁴ (CHANDLER; PLOTKIN, 1995, p. 5-6).

Pelo exposto, o RPM não seria aplicável na determinação do preço de transferência da ARACRUZ.

²¹⁴ *Treasury Regulations §1.482-3(c) (1): [...] The resale price method evaluates whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length by reference to the gross profit margin realized in comparable uncontrolled transactions. The resale price method measures the value of functions performed, and is ordinarily used in cases involving the purchase and resale of tangible property in which the reseller has not added substantial value to the tangible goods by physically altering the goods before resale. For this purpose, packaging, repackaging, labelling, or minor assembly do not ordinarily constitute physical alteration. Further the resale price method is not ordinarily used in cases where the controlled taxpayer uses its intangible property to add substantial value to the tangible goods.*

4.12. *Cost Plus Method (Cost Plus)* – Método do Custo mais Margem

Para Clowery (1995, p. 209), a aplicação mais comum do *Cost Plus* ocorre quando se pretende determinar o preço de transferência para componentes intermediários de um produto final mais complexo. Nestas situações, pode não haver preços de revenda (mercado) para os diversos componentes do produto final. No entanto, desde que seus custos estocáveis sejam conhecidos, esse método pode ser aplicado na determinação do preço de transferência desses componentes

Adicionalmente, o referido autor sintetiza as aplicações do *Cost Plus* por meio de referência às Regulamentações, que mencionam²¹⁵ que, *geralmente, o método é aplicável nos casos envolvendo a fabricação, montagem e outros processos produtivos de bens vendidos para partes relacionadas.*

Neste estudo, o método poderia ser considerado, desde que houvesse *informações completas e adequadas* sobre as transações da ARACRUZ. Neste sentido, Warner e McCawley (2002, p. 250), citam exemplo contido nas regras americanas, no qual *o Cost Plus é preferível ao método dos lucros comparados, pois a comparação de margem bruta no Cost Plus é menos vulnerável a diferenças não identificadas entre os fabricantes controlado e os independentes.*

4.13. *Comparable Profits Methods (CPM)* - Método dos Lucros Comparáveis

O método CPM compara a lucratividade de uma das partes controladas (a *parte testada*) com a de uma ou mais partes independentes e estabelece se o montante cobrado em uma transação é neutro com base em medidas objetivas de lucratividade (indicadores de nível de lucro – PLI's) obtidas de contribuintes independentes, envolvidos em negócios semelhantes e dentro de circunstâncias similares.

²¹⁵ *Treasury Regulations* §1.482-3(d)(1): [...] *The cost plus method is ordinarily used in cases involving the manufacture, assembly, or other production of goods that are sold to related parties.*

O método é potencialmente aplicável a todas as transações, conforme seu padrão de comparabilidade funcional e de produto seja menor que o exigido para os métodos baseados em transações. A principal diferença entre esses métodos e o CPM, baseado em margem de lucro, é a amplitude das transações cobertas (agregação de transações semelhantes) por este último, possibilitando caracterizá-lo como um RPM ou *Cost Plus*, por meio da conversão de seus resultados de lucros operacionais para margens brutas (WARNER; Mc CAWLEY, 2002, p.210).

Com a mudança do enfoque, das transações específicas para a lucratividade de uma entidade específica, o processo de análise desloca-se para a comparação das demonstrações contábeis e outras medidas de lucratividade da parte controlada e das independentes, com todas as questões contábeis que surgem em outros contextos, a exemplo da análise de crédito e investimento em ações (CLOWERY, 1995, p. 202-203).

Na aplicação do CPM para a determinação do preço de transferência da ARACRUZ, foram considerados os dois PLI's básicos previstos pelas Regulamentações, a taxa de retorno sobre o capital investido e os índices financeiros, como exposto a seguir.

4.13.1. A Taxa de Retorno Sobre o Capital Investido

A *taxa de retorno sobre o capital investido* lucros é considerada um dos mais confiáveis indicadores de um resultado neutro, conforme os ativos operacionais desempenham importante função na lucratividade, desde que a composição dos ativos operacionais das entidades comparáveis sejam similares aos da parte testada. No entanto, é considerado um indicador menos confiável de um lucro neutro quando houver dificuldade em avaliar adequadamente os ativos operacionais das partes (WARNER; McCAWLEY, 2002, p. 213).

As demonstrações contábeis da BAHIA SUL e RIOCELL, fabricantes de celulose e papel, não discriminam adequadamente a parcela dos ativos operacionais (a exemplo do valor da planta de celulose e da máquina de papel) relacionada a esses produtos.

A inexistência dessas informações tornaria a taxa de retorno sobre o capital investido uma medida menos confiável de um resultado neutro, o que motivou a opção pelo emprego do método com base em outro indicador de lucratividade.

4.13.2. Margem Operacional como PLI

As Regulamentações permitem o uso de dois outros índices financeiros²¹⁶ como PLI do método CPM, lucro operacionais como porcentual das vendas e lucros brutos em relação às despesas operacionais.

Dentre os diversos PLI's com base em índices financeiros previstos para o CPM, foi empregado o índice de *margem operacional comparável* para a determinação do preço neutro da ARACRUZ.

A margem operacional comparável reflete o relacionamento entre elementos da demonstração de resultados (vendas, custos e lucros), mas não mede o impacto dos recursos empregados. No entanto, Clowery (1995, p. 213) destaca que estas medidas podem ser úteis se aplicadas corretamente às informações contábeis que reflitam funções comparáveis e preparadas em bases consistentes, tanto à parte testada como às comparáveis.

No cálculo do PLI, com base no índice do lucro operacional sobre vendas, a receita líquida de vendas deve ser considerada como definida na *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (1), ou seja, o montante das receitas de vendas de bens e serviços, deduzidos os descontos e devoluções, e observados os Princípios e Convenções Contábeis Genericamente Aceitos para as atividades do contribuinte controlado.

²¹⁶ *Treasury Regulations* §1.482-5(b)(4)(ii): [...] *Financial ratios measure relationships between profit and costs or sales revenue [...] Financial ratios that may be appropriate include the following: (A) Ratio of operating profit to sales; and (B) Ratio of gross profit to operating expenses. Reliability under this profit level indicator also depends on the extent to which the composition of the tested party's operating expenses is similar to that of the uncontrolled comparables.*

O lucro operacional também é definido na *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (4) e compreende todo o lucro derivado da atividade negocial que está sendo avaliada pelo método CPM, com a exclusão de ganhos e perdas extraordinários que não se relacionem com a continuidade das operações da parte testada. Nota-se que as despesas operacionais (*Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (3)) incluem todas as despesas não consideradas no custo dos produtos vendidos, exceto as financeiras, impostos sobre a renda interna e no exterior e quaisquer outras despesas não relacionadas com a operação da atividade negocial relevante.

O PLI com base na margem operacional foi o índice mais usado nos Programas APA no período de 1991 a 2002 (vide tópico 3.11), e sua aplicação à ARACRUZ encontra-se sintetizada, a seguir.

4.13.2.1. Determinação da Margem Operacional

O uso do CPM com base no *lucro operacional* elimina o problema de se determinar a consistência na alocação das despesas gerais (ou seja, se foram classificadas como despesas gerais ou consideradas no custo dos produtos vendidos), conforme todos os custos incorridos foram incluídos no cálculo da margem bruta.

As dificuldades na aplicação dessa abordagem estão relacionadas com a verificação dos diferentes métodos de contabilização (avaliação de estoques) e estimativas (depreciação) utilizados nas demonstrações das partes comparáveis potenciais.

Na determinação da margem operacional, a dificuldade surge quando as entidades comparáveis independentes atuam em diversos segmentos industriais, pois as despesas gerais e administrativas não são fáceis de serem identificadas para operações industriais específicas.

De maneira geral, os critérios de alocação e apropriação dessas despesas para a obtenção dos resultados por segmento de negócios comparáveis potenciais não estarão disponíveis e, como consequência, *é razoável supor que as entidades independentes tenham adotado uma abordagem racional para tanto.*

Dentre as dificuldades a serem consideradas, a questão relevante é determinar se a diferença de metodologia contábil ou o porte da entidade controlada e das independentes é suficiente para impedir o uso da entidade independente como uma comparável (CLOWERY, 1995, p. 211-218).

Em outros termos, no que tange às questões contábeis e fonte de informações, o mencionado autor destaca que:

A premissa dominante neste tipo de análise é que, se os detalhes referentes às funções e os métodos contábeis das entidades comparáveis potenciais não forem disponíveis, deve-se adotar o pressuposto que a abordagem adotada pela entidade controlada e pelas independentes são as mesmas, ou que o impacto de quaisquer diferenças seja imaterial²¹⁷.

No cálculo do PLI, com base no índice do lucro operacional sobre vendas, foram consideradas as definições de receita líquida de vendas²¹⁸ e de lucro operacional²¹⁹ contidas na *Treasury Regulations*.

Os cálculos da margem operacional proporcionada pelas exportações de celulose fibra curta branqueada obtida pela ARACRUZ e para as empresas

²¹⁷ No original: [...] *An overriding assumption in this type of analysis is that, where details regarding the potential comparables's functions and accounting methods are not available, the approaches adopted by the controlled and incontrolled entities are the same or the impact of any differences is immaterial.*

²¹⁸ *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (1): [...] o montante das receitas de vendas de bens e serviços, deduzidos os descontos e devoluções, e observados os Princípios e Convenções Contábeis Genericamente Aceitos para as atividades do contribuinte controlado.

²¹⁹ *Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (4); [...] compreende todo o lucro derivado da atividade comercial que está sendo avaliada pelo método CPM, com a exclusão de ganhos e perdas extraordinários que não se relacionem com a continuidade das operações da parte testada. Nota-se que as despesas operacionais (*Treasury Regulations* § 1.482-5 (d) (3)) incluem todas as despesas não consideradas no custo dos produtos vendidos, exceto as financeiras, impostos

comparáveis, para os exercícios de 1996 a 1998, foram baseados nas demonstrações contábeis dessas empresas. Os critérios de alocação de vendas e custos foram fundamentados no consenso dos analistas de mercado de capitais consultados. Os cálculos pertinentes encontram-se detalhados no Apêndice I.

As margens, assim, encontradas são sumariadas na tabela, a seguir.

Tabela 2 - Margens Operacionais (%)

Empresa	1996	1997	1998
ARACRUZ	18,05	8,22	2,89
BAHIA SUL	18,53	14,09	15,20
CENIBRA	(25,89)	(4,58)	4,70
RIOCELL	17,23	10,84	2,22

4.13.2.2. Ajustes às Margens Operacionais

O segundo passo na determinação do preço de transferência é assegurar a comparabilidade funcional e contábil entre a parte testada e as independentes comparáveis, o que demanda que os resultados contábeis da parte testada das entidades usadas como comparáveis sejam elaborados com base nas mesmas premissas e convenções contábeis, ou que os resultados sejam ajustados para refletir o impacto de quaisquer diferenças nessas medidas e métodos contábeis²²⁰ (CLOWERY, 1995, p. 203).

sobre a renda interna e no exterior e quaisquer outras despesas não relacionadas com a operação da atividade comercial relevante.

²²⁰ *Treasury Regulations §1.482-5(c)(3)(ii): [...] Consistency in accounting. The degree of consistency in accounting practices between the controlled transaction and the uncontrolled comparables that materially affect operating profit affects the reliability of the result.*

Tendo em vista que a comparabilidade funcional ficou assegurada na definição do universo de empresas a serem pesquisadas, cabe verificar a consistência das práticas contábeis utilizadas pela ARACRUZ e as demais empresas da amostra.

Como todas as empresas utilizam o custeio por absorção e avaliam seus estoques pelo custo médio, a adoção da margem operacional como PLI elimina as diferentes classificações de custos. As possíveis diferenças materiais nos critérios de contabilização são decorrentes das taxas de depreciação ou exaustão aplicadas ao Imobilizado ou na fundamentação econômica de amortização do intangível.

Assim, para garantir a comparabilidade dos resultados operacionais das empresas, foram calculadas as taxas anuais de depreciação, exaustão e amortização (constantes da Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos - DOAR) em relação aos valores médios anuais dos ativos correspondentes da ARACRUZ. O mesmo procedimento foi adotado para as demais empresas da amostra, conforme detalhado no Apêndice II.

As taxas obtidas para a ARACRUZ foram aplicadas às margens operacionais da BAHIA SUL, CENIBRA e RIOCELL, ajustando os resultados destas aos da ARACRUZ (Apêndice III), permitindo a obtenção das *margens operacionais comparáveis*, como são apresentadas, a seguir.

Tabela 3 - Margem Operacional Comparável (%)

Empresa	1996	1997	1998
ARACRUZ	18,05	8,22	2,89
BAHIA SUL	6,14	3,23	6,74
CENIBRA	(9,73)	2,43	8,25
RIOCELL	13,69	7,71	(3,11)

4.13.2.3. Determinação do Intervalo Neutro

De acordo com as regras americanas, o intervalo neutro é determinado pela aplicação da margem operacional comparável de cada empresa da amostra às vendas da ARACRUZ no horizonte em análise.

Para facilidade de visualização, admita-se que a ARACRUZ tenha feito vendas de US\$ 10,000 para a ARACRUZ USA em 1998. Com base na sua margem operacional, o lucro da ARACRUZ seria de US\$ 1,805 em 1996, US\$ 822 em 1997, e US\$ 289 em 1998.

Aplicando-se às vendas da ARACRUZ, a margem bruta registrada pelas demais empresas da amostra obtêm-se os lucros que estas aufeririam para a mesma transação, como seguem.

Tabela 4 - Intervalo Neutro

Empresa	1996	1997	1998	Média
ARACRUZ	1.805	822	289	972
CENIBRA	(973)	243	825	32
BAHIA SUL	614	323	674	537
RIOCELL	1.369	771	(311)	610
Média dos Comparáveis	725	446	396	479

Na hipótese de todas as empresas comparáveis serem consideradas comparáveis *classe A*²²¹, o intervalo neutro teria como limite inferior o valor de US\$ 32 e o superior de US\$ 610.

No entanto, como as informações sobre as empresas foram obtidas de fontes públicas, é pouco provável que as partes comparáveis fossem classificadas como classe A, implicando a adoção de tratamento estatístico para a determinação do intervalo neutro.

Neste sentido, optou-se pelo uso do intervalo interquartil²²², com o limite inferior do segundo quartil, tendo sido determinado pela média aritmética entre US\$ 32 e US\$ 537 e o limite superior do terceiro quartil pela média entre US\$ 537 e US\$ 610. O referido intervalo encontra-se determinado, a seguir.

Quadro 14 - Intervalo Interquartil

32,0	284,5	537,0	573,5	610,0
------	-------	-------	-------	-------

O resultado obtido pela ARACRUZ foi de US\$ 289, resultado este situado dentro do intervalo neutro e, portanto, não passível de ajuste pelo Fisco americano.

Admitindo-se a possibilidade de eventuais erros ou omissões que implicassem um resultado 10,0% menor, em 1998, o lucro operacional da ARACRUZ para esse período seria da ordem de US\$ 260, fora do intervalo neutro e sujeito à tributação americana.

²²¹ De acordo com as *Treasury Regulations* §1.482-1(e)(2)(iii)(A), um comparável Classe A é aquele que satisfaz três critérios: a) as informações referentes à transação controlada e à comparável independente devem ser suficientemente completas de forma que provavelmente todas as diferenças materiais entre estas duas possam ser identificadas; b) cada diferença material entre as transações controlada e independente deve ter um efeito preciso e verificável sobre o preço ou lucro, e c) um ajuste deve ser feito para os resultados do comparável independente para eliminar o efeito de cada diferença material.

²²² (WARNER; McCAWLEY, 1992, p.176): [...] *When an application of a transfer pricing method involving Class B comparables involves fewer than four uncontrolled results, the regulations appear to permit the use of all such results since more than 25% of all uncontrolled results would be at or below the lowest such result and more than 25% of all uncontrolled results would be at or above the highest such result.*

No entanto, segundo Warner e McCawley (2002, p. 191), fundamentados nas *Treasury Regulations* §1.482-1(f)(2)(iii)(E), exemplo 4, entendem que:

quando são utilizadas médias de múltiplos exercícios, o contribuinte possui duas oportunidades para evitar um ajuste. Mesmo que a média dos resultados reportados pelo contribuinte para um período de múltiplos exercícios encontre-se fora de um intervalo neutro calculado com base na média dos resultados dos comparáveis para o período, nenhum ajuste é feito se os resultados da parte controlada para o exercício tributável forem iguais ou excederem (ou, no caso parte testada controlada estrangeira, forem menores do que ou iguais a) o ponto médio dos resultados dos comparáveis independentes para o exercício²²³.

À luz desse entendimento das regras americanas, como a ARACRUZ é a parte testada no exterior e seu resultado hipotético de US\$ 260 para 1998 encontra-se abaixo do ponto médio dos resultados comparáveis para o mesmo exercício, este seria considerado neutro, tanto pelo Fisco americano como pelo brasileiro, pois seu preço efetivo de exportação é cerca de 4,3% menor que os praticados pela empresa no Brasil.

Nota-se que, mesmo com uma margem de erro de 10,0% (US\$ 260) e praticando vendas para o exterior a um preço até 10,0% (admitido pelas autoridades brasileiras) menor que o do mercado doméstico, o preço de transferência da ARACRUZ ainda seria considerado neutro pelas regras americanas.

²²³ No original: [...] *when multiple-year averages are used, the taxpayer gets two chances to avoid an adjustment. Even though the taxpayer's average reported results for a multiple-year period fall outside an arm's length range based on average comparable results for the period, no adjustment is made if the controlled party results for the taxable year are equal to or exceed (or, in the case of a foreign controlled tested party, are less than or equal to) the midpoint of the comparable uncontrolled results for the year.*

CAPÍTULO V

CONCLUSÃO

A pesquisa bibliográfica evidenciou a inexistência de trabalho pragmático para comprovar a adequação das normas brasileiras às americanas, quanto à tributação das transações internacionais intercompanhias, lacuna esta que se propõe preencher com este trabalho.

Dessa forma, o primeiro aspecto a ser considerado na conclusão desse processo de pesquisa refere-se à disponibilidade e qualidade das informações. As observações de diversos autores na literatura sobre o tema, no sentido de que a obtenção de informações consiste em um dos principais entraves para a justificação do preço de transferência, foi uma dificuldade confirmada durante o processo de pesquisa.

Neste sentido, é revelador o fato de que a maior parte dos Acordos de Precificação Prévia (APA's), celebrados entre Fisco e contribuintes americanos, tem sido fundamentada em informações públicas, com predominância do CPM com o uso de margem operacional como PLI, e o conseqüente emprego de dados secundários para tanto.

Definidos o setor e as empresas objeto da pesquisa que comporiam a amostra, constatou-se que as informações contidas nas demonstrações contábeis efetivamente não continham o detalhamento necessário à aplicabilidade das regras americanas, em particular, quanto ao método CPM como o mais adequado ao propósito desta tese.

Assim, a principal restrição para o desenvolvimento deste trabalho foi a inexistência de informações específicas sobre os resultados das atividades negociais relevantes das empresas, o que motivou o uso de premissas para a determinação da margem operacional das *partes comparáveis*, de modo específico às fabricantes de celulose e papel (BAHIA SUL e RIOCELL).

Adicionalmente, constatou-se a falta de consistência na apresentação das informações, tanto nos Relatórios da Administração (a exemplo do custo caixa operacional médio anual da celulose) como nas Notas Explicativas (a exemplo da identificação da parcela do Imobilizado destinada à produção de papel e da celulose e de sua movimentação durante o ano, aspectos estes que contribuiriam para a determinação mais precisa do Ativo Médio, onde necessário), o que conduziu ao uso do PLI da margem operacional.

O conhecimento por parte dos analistas de mercado de capitais que acompanham o desempenho das empresas e desse setor foi fundamental para superar as restrições acima mencionadas, particularmente, quanto ao conhecimento detalhado da estrutura de seus custos (de investimentos e de produção) que seguem padrões internacionais, permitindo conferir elevado nível de objetividade às premissas estabelecidas neste estudo.

Em outros termos, em vista da qualidade e quantidade de informações atualmente disponíveis nas demonstrações contábeis, um estudo semelhante para empresas de outros setores (a exemplo de autopeças, siderurgia, mineração, máquinas e equipamentos), necessariamente embutiria elevada dose de subjetividade na determinação da margem operacional da atividade relevante, conforme a multiplicidade de linhas de produtos que não estariam individualmente detalhadas nos respectivos Relatórios Anuais ou publicações periódicas obrigatórias (a exemplo das Informações Trimestrais – ITR disponibilizadas pelas empresas em atendimento às normas da CVM).

Assim, para que a legislação brasileira passasse a considerar os métodos baseados nos lucros, seria necessária uma mudança prévia, em termos de conteúdo e de detalhamento das informações prestadas pelas empresas. Em vista do porte de nosso mercado de capitais, a referida mudança não seria aplicável apenas às companhias abertas, devendo alcançar também outros tipos de organização societária, de forma a ampliar o universo de empresas potencialmente comparáveis.

Ainda quanto ao aspecto de informações e para que os métodos baseados em transações passassem a ser empregados com o uso do *intervalo neutro*, ao invés dos percentuais fixos previstos na atual legislação brasileira, a Secretaria da

Receita Federal (SRF), resguardado o sigilo fiscal, poderia implementar um banco de dados, com acesso público, contendo as operações de importação e exportação realizadas entre partes relacionadas.

As informações desse banco de dados, ajustadas para os respectivos mercados geográficos, volumes, condições de pagamento e outros fatores relevantes, serviriam de parâmetro para a determinação do preço de transferência dos contribuintes.

A própria sugestão de criação de uma base de dados dessa natureza induz ao questionamento das razões pelas quais esta alternativa ainda não foi adotada. De uma outra forma, os percentuais fixos de nossa legislação teriam sido estabelecidos aleatoriamente ou foram definidos por meio de estudos prévios?

A possível lacuna de informações dessa natureza e o estágio ainda incipiente de tratamento tributário próprio para o preço de transferência internacional intercompanhias por certo foi um dos motivos que levou o governo brasileiro a adotar os percentuais fixos estabelecidos na legislação específica.

A par das restrições encontradas em termos de informações, a aplicação das regras americanas aos resultados da ARACRUZ revelou que os preços praticados pela empresa não seriam ajustados pelo Fisco americano, indicando, nesse caso, a consistência das normas brasileiras com as americanas e uma base comum nas suas premissas e definições, embora apresentadas de maneiras diferentes.

A referida consistência foi constatada tanto pelo emprego do CUP como do CPM. O uso do CUP, mesmo com base em preços médios obtidos dos balanços da ARACRUZ (ao invés de preços efetivamente praticados) e com a utilização das cotações indicativas (ao invés de cotações de Bolsas ou preços comparáveis independentes) da *Hawkings & Whright*, evidenciou que, em uma situação concreta, os resultados encontrados poderiam estar muito próximos aos obtidos.

Em outros termos, mesmo comercializando seus produtos para a ARACRUZ USA a um preço de cerca de 4,3% menor que os do mercado doméstico, a ARACRUZ estaria praticando um preço de transferência neutro.

Para fins desta tese, em específico, o CPM seria considerado o *melhor método*, posto que foram utilizadas informações públicas, para a parte testada e para as comparáveis.

Adicionalmente, foram empregados critérios objetivos e razoáveis para a identificação da margem operacional da atividade negocial relevante das partes comparáveis e foram considerados todos os ajustes de comparabilidade preconizados pelo Fisco americano.

A razoabilidade das margens operacionais encontradas é respaldada pelo próprio histórico de desempenho do setor em termos internacionais, assegurando a confiabilidade das premissas sugeridas pelos analistas de mercado de capitais utilizadas no desenvolvimento deste trabalho.

No que tange aos ajustes de comparabilidade, destacam-se as especificidades das empresas do setor, que lhes conferem ampla similaridade em seus aspectos macroeconômicos. Por sua vez, o uso da amostra representativa de cerca de 86,0% da produção nacional de celulose fibra curta branqueada para comercialização eliminou a possibilidade de vícios de amostragem.

Por outro lado, a adoção do custo médio para a avaliação dos estoques e do custeio por absorção empregados pelas empresas são fatores que, associados às taxas de variação cambial estáveis e em patamares reduzidos no período em análise, permitiram que os ajustes relevantes a serem introduzidos na determinação da margem operacional ficassem restritos às expectativas de benefícios futuros adotados pelas empresas para seus ativos permanentes.

Dessa forma, o uso do montante anual de depreciação, exaustão e amortização de cada empresa em relação a seus ativos permanentes médios, ajustado para o percentual adotado pela ARACRUZ possibilitou a obtenção das margens operacionais comparáveis com precisão e confiabilidade.

Conforme as previsões das regras americanas, os resultados obtidos foram submetidos a tratamento estatístico, em vista de eventual diferença material não identificada entre as partes, por meio do cálculo do intervalo interquartil para as

margens auferidas pelas empresas comparáveis, aplicadas às vendas da ARACRUZ.

O resultado encontrado para a ARACRUZ situou-se dentro do intervalo neutro assim calculado e, conseqüentemente, não ficando sujeito a ajustes por parte do Fisco americano. Nesse sentido, destaca-se que, mesmo transacionando a um preço 10,0% abaixo do praticado (que já é 4,3% menor que o do mercado doméstico), o resultado da ARACRUZ atenderia às regras americanas.

Ainda que o lucro operacional da ARACRUZ tivesse situado-se fora do intervalo neutro, este não sofreria qualquer ajuste, conforme excepcionado pelas regras americanas quando versam sobre partes testadas no exterior. Nessa hipótese, o resultado da ARACRUZ não seria ajustado, posto que foi menor que a média dos resultados das partes comparáveis para 1998.

Em outros termos, se por hipótese a ARACRUZ tivesse praticado preços substancialmente abaixo daqueles ditados pelo mercado, mesmo assim não haveria qualquer ajuste por parte do Fisco americano, pois a parcela adicional ao resultado neutro seria tributada nos EUA, em detrimento do Fisco brasileiro.

A possibilidade dessa prática, aparentemente consentida pelas autoridades tributárias americanas, contraria a alegada fundamentação de suas regras no Princípio da Neutralidade e revela seu caráter político e subjetivo, a despeito de todos os critérios previstos de comparabilidade e uso dos recursos estatísticos para a determinação do preço neutro (cabe lembrar que a OECD foi contra a adoção do CPM).

Assim, como ficou evidente por este estudo de caso, os percentuais fixados pelas regras brasileiras às operações de exportação para partes relacionadas não ferem o Princípio da Neutralidade, visto que não haveria qualquer ajuste aos resultados da ARACRUZ se fossem aplicadas as regras americanas.

Naturalmente, como se tratou de estudo de caso individual, e embora não seja possível derivar uma teoria geral, fica corroborado o caráter neutro dos *tetos máximos* e *pisos mínimos* existentes na legislação brasileira.

Em outros termos, na abordagem adotada pelo Brasil, o Princípio *Arm's Length* encontra-se presente, dada sua fundamentação em comparações neutras entre transações controladas e não controladas, diferindo das regras americanas no tocante à ênfase conferida às margens de lucro permitidas, que são deduzidas ou somadas ao resultado das transações independentes comparáveis.

Ainda, os resultados obtidos nesta pesquisa, com os preços praticados pela ARACRUZ sendo considerados neutros dentro das regras americanas e brasileiras, levam a que os mencionados percentuais não foram escolhidos ao acaso, ou seja, eles são resultantes da consideração de uma série de aspectos de comparabilidade contidos nas regras americanas, embora não contemplados em sua totalidade pela sistemática brasileira.

Dessa forma, os referidos percentuais não confrontando o Princípio da Neutralidade, consubstanciam simplificação introduzida pelo governo brasileiro, objetivando facilitar a fiscalização da sistemática implantada e familiarizar o contribuinte para adoção do conceito de *intervalo neutro* no futuro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMARAL, R. C. Antonio; **O Preço de Transferência (*Transfer Pricing*) no Mercosul**; Mimeografado; II Jornada Tributária do Mercosul; Academia Brasileira de Direito Tributário - ABDF; São Paulo, 2 a 4 de outubro de 1997.
- ATKINSON, Mark; TYRRAL, David; ***International Transfer Pricing: the taxman cometh; Management Accounting***; Londres; dezembro de 1997; v 75, n 11, p. 32-34.
- BORDEAUX, Ronald A. ***Special circumstances in transfer pricing***. In: FEINSCHREIBER, Robert (Coord). ***Transfer pricing handbook***. 2nd ed. N. York. John Wiley. 1998. cap. 19.
- BORSTELL, Thomas. ***Transfer pricing: an international guide***. *International Tax Review*. London. Euromoney Publications.1997.
- CHANDLER, Clark; PLOTKIN, Irving. ***Economic principles in establishing defensible transfer prices***. In: ***Tax Management Portfolio No. 889. Transfer pricing: economic, managerial, and accounting principles***. Washington. The Bureau of National Affairs. 1995. cap. 4.
- CHENG, Dora K. ***The arm's length range***. In: FEINSCHREIBER, Robert (Coord). ***Transfer pricing handbook***. 2nd ed. N. York. John Wiley. 1998. cap. 8.
- CLOWERY Grant M. ***Use of accounting and managerial data***. In: ***Tax Management Portfolio No. 889. Transfer pricing: economic, managerial, and accounting principles***. Washington. The Bureau of National Affairs. 1995. cap. 6.
- DODSWORTH, Lindsay; HOBSTER, John; ***Global Warming, Accountancy-*** International Edition; abril de 1996.

- EMMANUEL, Clive R; *Income Shifting and International Transfer-Pricing: a three-country example*; Abacus; Oct 99; Vol. 15; Issue 3, p. 252-268.
- EMMANUEL, Clive R.; MEHADFI, Messapud. *Transfer Pricing*. 1st ed. London. Academic Press. 1994. ISBN 0-12 238330-3
- HADERLEIN, Thomas M.; LEMEIN, Gregg D.. *Transfer Pricing Principles in Practice. International Transfer Pricing Laws*. CCH Incorporated : 1994.
- HAMAEKERS, Hubert. *Transfer Pricing*. Mimeografado. Seminário sobre Transfer Pricing; Associação Brasileira de Direito Financeiro/Internacional e Bureau of Fiscal Documentation; Maksoud Plaza São Paulo, 27 e 28 de novembro de 1997.
- LEVEY, Marc N.; WRAPPE, Steve C.; CHUNG, Kerwin; *The Future of Transfer Pricing Disputes: all roads lead to the competent authority*, *Tax Management International Journal*; Aug 7, 1998; v27; n8; p. 379-393
- MAISTO, Gulielmo; *Studies on International Fiscal Law, International Fiscal Association; Cahiers de Droit Fiscal International*; Volume LXXVIIa; 1992
- MATOS, Fernando. *Preços de transferência no Brasil: interpretação e prática da legislação*. São Paulo. Atlas. 1999. ISBN: 85-224-2293-1
- OECD; *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*; *OECD Publications*; julho de 1995; ISBN 92-64-14533-8
- OGUM, George; KIM, Keneneth A.; *New U. S. International Transfer Pricing Regulations*; *Multinational Business Review*/primavera de 1995
- RABY, Nick. *Transfer Pricing - An International Guide*; *International Tax Review*; 1992; ISBN: 0958-7594
- Relatório LAFIS, Brasil – Papel e Celulose: Celulose, 2003a

Relatório LAFIS, Brasil – Papel e Celulose: Papel, 2003b

RINNINSLAND, Robert G. *Applying functional analysis*. In: FEINSCHREIBER, Robert (Coord). *Transfer pricing handbook*. 2nd ed. N. York. John Wiley. 1998. cap. 5.

ROONEY Jr, Paul; FORTUNATO, Darren R.; *US Moves to more Flexible Approach*; International Tax Review Supplement; fevereiro de 1994.

SCHOUERI, Luís E., ROCHA, V de Oliveira; *Tributos e Preço de Transferência; Dialética*; São Paulo, 1999; ISBN - 85-86208-74-4

SHERMAN, W. Richard; McBRIDE, Jennifer L.; *International Transfer Pricing: Application and Analysis*; *The Ohio CPA Journal*, agosto de 1995.

STACK, Robert B.; CASTILLO, Maria Lucia; LEYVA, Natan J.; *Transfer Pricing in the United States and Latin America*; *Tax Management International Journal*, Washington; jan. 11, 2002; p. 24-43; ISSN: 00904600

TANG, Roger Y.D.; *Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations*; Quorum Books; 1997; ISBN: 0-89930-776-0

TANG, Roger Y. D.; *Transfer Pricing in the 1990s: tax and management perspectives*; Quorum Books; 1993; ISBN: 0-89930-776-0.

TAYLOR, Virginia A.; *Analytic framework for global transfer-pricing*; *Journal of American Academy of Business*, Cambridge; Hollywood; Mar 2002. p. 308-313

VIEIRA, Dorival T; CAMARGO, Lenita C. *Multinacionais no Brasil: diagnóstico e prognóstico*. São Paulo. Saraiva. 1976.

WARNER, John P.; McCAWLEY, Harrison B. *The code and the regulations*. In: *Tax Management Portfolio No. 887. Transfer pricing: the code and the regulations*. Washington. The Bureau of National Affairs. (2002). cap. 1.

LEGISLAÇÃO

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, dispõe sobre as Sociedades por Ações. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, Suplemento, 17 de dezembro de 1977.

BRASIL. Deliberação CVM n.º 26, de 5 de fevereiro de 1986, aprova pronunciamento emitido pelo Instituto Brasileiro de Contadores – IBRACON, sobre transações entre partes relacionadas. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, p. 2421, seção I, 13 de fevereiro de 1986.

BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996, dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 30 de dezembro de 1996.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n.º 38/97, de 30 de abril de 1997, dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e venda de bens e direitos, efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, p. 8.892/6, 5 de maio de 1997.

BRASIL. Decreto n.º 3000, de 26 de março de 1999, regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, Seção I, p. 24-25, 29 de março de 1999.

BRASIL. Medida Provisória n.º 1.932-2, de 1º de dezembro de 1999, altera a legislação tributária federal e dá outras providências. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 2 de dezembro de 1999.

BRASIL. Lei n.º 9.959, de 27 de janeiro de 2000, altera a legislação tributária federal e dá outras providências. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 28 de janeiro de 2000.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n.º 113, de 19 de dezembro de 2000, dispõe sobre as hipóteses de utilização do Método do Preço de Revenda menos Lucro. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 21 de dezembro de 2000.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n.º 32, de 30 de março de 2001, dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de bens e direitos, efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 3 de abril de 2001.

BRASIL. Lei n.º 10.451, de 10 de maio de 2002, altera a legislação tributária federal e dá outras providências. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 13 de maio de 2002.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n.º 243, de 11 de novembro de 2002, dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], edição extra e retificada, Brasília, 13 de novembro de 2002.

BRASIL. Lei n.º 10.637, de 30 de dezembro de 2002, Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), nos casos que especifica; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 6 de junho de 2003.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n.º 321, de 14 de abril de 2003, altera a Instrução Normativa SRF n.º 243, de 11 de novembro de 2002, que dispõe sobre preços de transferência. *Diário Oficial* [da República Federativa do Brasil], Brasília, 15 de abril de 2003.

APÊNDICE I

DETERMINAÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS

1) ARACRUZ CELULOSE

1.1. Exercício de 1998

1.1.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE) ²²⁴	R\$ mil	%
Mercado Externo	460.350	91,15
Mercado Interno	44.680	8,85
Total	503.030	100,00

1.1.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	460.350	
(-) CMV	(385.890)	(91,15% x 423.357)
Lucro Bruto sobre Vendas	74.460	
(-) despesas operacionais	(61.159)	(91,15% x 67.097 ²²⁵)
Lucro Operacional	13.301	
Margem Operacional (%)	2,89	(13.301/ 460.350)

²²⁴ DRE: Demonstração do Resultado do Exercício.

²²⁵ Despesas comerciais (14.139) + administrativas (49.104) + honorários dos administradores (3.854).

1.2. Exercício de 1997

1.2.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE)	R\$ mil	%
Mercado Externo	456.617	90,41
Mercado Interno	48.439	9,59
Total	505.056	100,00

1.2.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	456.617	
(-) CMV	(359.535)	(90,41% x 397.672)
Lucro Bruto sobre Vendas	97.082	
(-) despesas operacionais	59.567	(90,41% x 65.885 ²²⁶)
Lucro Operacional	37.515	
Margem Operacional (%)	8,22	(37.515/456.617)

²²⁶ Despesas comerciais (13.647) + administrativas (48.836) + honorários dos administradores (3.582).

1.3. Exercício de 1996

1.3.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE)	R\$ mil	%
Mercado Externo	486.204	90,94
Mercado Interno	48.440	9,06
Total	534.644	100,00

1.3.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	486.204	
(-) CMV	(340.448)	(90,94% x 374.365)
Lucro Bruto sobre Vendas	145.756	
(-) despesas operacionais	(57.982)	(90,94% x 63.758 ²²⁷)
Lucro Operacional	87.774	
Margem Operacional (%)	18,05	(87.774/486.204)

²²⁷ Despesas comerciais (13.551) + administrativas (47.607) + honorários dos administradores (2.600).

2) CENIBRA

2.1. Exercício de 1998

2.1.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE)	R\$ mil	%
Mercado Externo	295.389	90,11
Mercado Interno	32.428	9,89
Total	327.817	100,00

2.1.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	295.389	
(-) CMV	(206.030)	(90,11% x 228.643)
Lucro Bruto sobre Vendas	89.359	
(-) despesas operacionais	(75.487)	(90,11% x 83.772 ²²⁸)
Lucro Operacional	13.872	
Margem Operacional (%)	4,70	(13.872/295.389)

²²⁸ Despesas comerciais (51.256) + administrativas (32.516).

2.2. Exercício de 1997

2.2.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE)	R\$ mil	%
Mercado Externo	305.222	93,69
Mercado Interno	20.568	6,31
Total	325.790	100,00

2.2.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	305.222	
(-) CMV	(251.239)	(93,69% x 268.160)
Lucro Bruto sobre Vendas	53.983	
(-) despesas operacionais	(67.952)	(93,69% x 72.529 ²²⁹)
Lucro Operacional	(13.969)	
Margem Operacional (%)	(4,58)	(13.969/305.222)

²²⁹ Despesas comerciais (47.045) + administrativas (25.484).

2.3. Exercício de 1996

2.3.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações.

Vendas (da DRE)	R\$ mil	%
Mercado Externo	225.815	91,16
Mercado Interno	21.898	8,84
Total	247.713	100,00

2.3.2. Determinação da margem operacional das exportações

Vendas no mercado externo	225.815	
(-) CMV	(217.766)	(91,16% x 238.883)
Lucro Bruto sobre Vendas	8.049	
(-) despesas operacionais	(65.126)	(91,16% x 71.442 ²³⁰)
Lucro Operacional	(57.077)	
Margem Operacional (%)	(25,28)	((57.077)/225.815)

²³⁰ Despesas comerciais (38.179) + administrativas (29.897)+ amortização diferido (3.346).

3) BAHIA SUL

3.1. Exercício de 1998

3.1.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

3.1.1.1. Dados

- a) cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: *Hawkings & Whright*):
- papel = US\$ 704,00
- celulose = US\$ 467,00
- b) comercialização (fonte: Relatório Anual):
- papel = 207,4 mil toneladas de papel para impressão
- celulose = 248,4 mil toneladas para o mercado externo
- 57,5 mil toneladas para o mercado interno
- c) custo caixa operacional de celulose, sem depreciação (fonte: Relatório Anual):
- US\$ 208,00 por tonelada x R\$ 1,1627 (dólar médio)=
- = R\$ 241,84 por tonelada

3.1.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$$57,5 \times 467,00 + 248,4 \times 467,00 + 207,4 \times 704,00 = \text{US\$ } 288.865 \text{ mil.}$$

o que resulta na seguinte distribuição porcentual de vendas:

celulose mercado externo : 40,16% das vendas (248,4 x 467,00/288.865)

celulose mercado interno : 9,29% das vendas (57,5 x 467,00/288.865)

papel : 50,55% das vendas (207,4 x 704,00/288.865)

3.1.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

3.1.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo	R\$ 344.726 x 40,16%	= R\$ 138.442 mil
celulose mercado interno	R\$ 344.726 x 9,29%	= R\$ 32.025 mil
papel	R\$ 344.726 x 50,55%	= R\$ 174.259 mil
total (da DRE)		R\$ 344.726 mil

3.1.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 208,00 por tonelada
 x R\$ 1,1627 (dólar médio)
 R\$ 241,84 por tonelada

CMV	= R\$ 232.499 mil (da demonstração de resultados)
depreciação	= R\$ 87.110 mil (da DOAR)
CMV sem depreciação	= R\$ 145.389 mil

Custo celulose mercado externo, sem depreciação
 = R\$ 241,84 x 248,4 mil toneladas = R\$ 60.074 mil,
 que corresponde a 41,32% do CMV sem depreciação (60.074/145.389)

3.1.2.3. Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (sem depreciação) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (sem depreciação) em relação ao CMV (sem depreciação) (41,32%), tem-se:

Vendas celulose mercado externo	R\$ 138.442 (do tópico 3.1.2.1.)
(-) custo celulose sem depreciação	R\$ 60.074 (do tópico 3.1.2.2.)
(-) depreciação	R\$ 35.994 (41,32% x R\$ 87.110)
(-) despesas comerciais	R\$ 14.112 (41,32% x R\$ 34.152)
(-) despesas administrativas	R\$ 6.337 (41,32% x R\$ 15.336)
(-) honorários dos administradores	R\$ 885 (41,32% x R\$ 2.141)
(=) lucro operacional	R\$ 21.040
margem operacional	15,20% (21.040/138.442)

3.2. Exercício de 1997

3.2.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

3.2.1.1. Dados

- cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: *Hawkings & Whright*):
 - papel = US\$ 778,00
 - celulose = US\$ 516,00
- comercialização (fonte: Relatório Anual)
 - papel = 203,0 mil toneladas de papel para impressão
 - celulose = 268,0 mil toneladas para o mercado externo
 - 73,5 mil toneladas para o mercado interno
- custo caixa operacional de celulose, sem depreciação (fonte: Relatório Anual):
 - US\$ 221,30 por tonelada x R\$ 1,08 (dólar médio)=
 - = R\$ 239,00 por tonelada

3.2.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$$73,5 \times 516,00 + 268,0 \times 516,00 + 203,0 \times 778,00 = \text{US\$ } 334.148 \text{ mil.}$$

o que resulta na seguinte distribuição porcentual de vendas:

celulose mercado externo : 41,39% das vendas (268,0 x 516,00/334.148)

celulose mercado interno : 11,35% das vendas (73,5 x 516,00/334.148) .

papel : 47,26% das vendas (203,0 x 778,00/334.148)

3.2.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

3.2.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo R\$ 331.282 x 41,39% = R\$ 137.118 mil

celulose mercado interno R\$ 331.282 x 11,35% = R\$ 37.601 mil

papel R\$ 331.282 x 47,26% = R\$ 156.563 mil

total (da DRE) R\$ 331.282 mil

3.2.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 221,30 por tonelada

x R\$ 1,08 (dólar médio)

R\$ 239,00 por tonelada

CMV = R\$ 232.305 mil (da demonstração de resultados)

depreciação = R\$ 79.500 mil (da DOAR)

CMV sem depreciação = R\$ 152.805 mil

Custo celulose mercado externo sem depreciação
 = R\$ 239,00 x 268,0 mil toneladas = R\$ 64.052 mil,
 que corresponde a 41,92% do CMV sem depreciação (64.052/152.805)

3.2.2.3. Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (sem depreciação) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (sem depreciação) em relação ao CMV (sem depreciação) (41,92%), tem-se:

Vendas celulose mercado externo	R\$ 137.118 (do tópico 3.2.2.1.)
(-) custo celulose sem depreciação	R\$ 64.052 (do tópico 3.2.2.2.)
(-) depreciação	R\$ 33.326 (41,92% x R\$ 79.500)
(-) despesas comerciais	R\$ 8.057 (41,92% x R\$ 19.219)
(-) despesas administrativas	R\$ 11.194 (41,92% x R\$ 26.703)
(-) honorários dos administradores	R\$ 1.170 (41,92% x R\$ 2.790)
(=) lucro operacional	R\$ 19.319
margem operacional	14,09% (19.319/137.118)

3.3. Exercício de 1996

3.3.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

3.3.1.1. Dados

- a) cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: *Hawkings & Whright*):
 papel = US\$ 796,00
 celulose = US\$ 528,00
- b) comercialização (fonte: Relatório Anual - BRACELPA)
 papel = 169,2 mil toneladas de papel para impressão
 celulose = 288,7 mil toneladas para o mercado externo
 67,7 mil toneladas para o mercado interno

custo caixa operacional de celulose, *com depreciação* (fonte: Relatório Anual):

U\$ 316,00 por tonelada x R\$ 1,01 (dólar médio)=

= R\$ 319,16 por tonelada (*com depreciação*)

3.3.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$67,7 \times 528,00 + 288,7 \times 528,00 + 169,2 \times 796,00 = \text{US\$ } 322.862 \text{ mil.}$

o que resulta na seguinte distribuição porcentual de vendas:

celulose mercado externo : 47,21% das vendas ($288,7 \times 528,00/322.862$)

celulose mercado interno : 11,07% das vendas ($67,7 \times 528,00/322.862$)

papel : 41,72% das vendas ($169,2 \times 796,00/322.862$)

3.3.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

3.3.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo R\$ 296.417 x 47,21% = R\$ 139.938 mil

celulose mercado interno R\$ 296.417 x 11,07% = R\$ 32.813 mil

papel R\$ 296.417 x 41,72% = R\$ 123.666 mil

total (da DRE) R\$ 296.416 mil

3.3.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 316,00 por tonelada

x R\$ 1,01 (dólar médio)

R\$ 319,16 por tonelada

CMV = R\$ 222.455 mil (da demonstração de resultados)

Custo celulose mercado externo, *com depreciação*

= R\$ 319,16 x 288,7 mil toneladas = R\$ 92.141 mil,

que corresponde a 41,42% do CMV *com depreciação* (92.141/222.455)

3.3.2.3. Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (*com depreciação*) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (*com depreciação*) em relação ao CMV (*com depreciação*) (41,42%), tem-se:

Vendas celulose mercado externo	R\$ 139.938 (do tópico 3.3.2.1.)
(-) custo celulose, com depreciação	R\$ 92.141 (do tópico 3.3.2.2.)
(-) despesas comerciais	R\$ 8.049 (41,42% x R\$ 19.431)
(-) despesas administrativas	R\$ 12.980 (41,42% x R\$ 31.338)
(-) honorários dos administradores	R\$ 826 (41,42% x R\$ 1.994)
(=) lucro operacional	R\$ 25.942
margem operacional	18,53% (25.942/139.938)

4) RIOCELL

4.1. Exercício de 1998

4.1.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

4.1.1.1. Dados

- a) cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: Hawkings & Whright) :
- papel = US\$ 704,00
 celulose = US\$ 467,00
- b) comercialização (fonte: Relatório Anual)
- papel = 36,7 mil toneladas de papel para impressão
 celulose = 203,0 mil toneladas para o mercado externo
 62,0 mil toneladas para o mercado interno
- c) custo caixa operacional de celulose, sem depreciação (fonte: Relatório Anual):
 US\$ 259,00 por tonelada x R\$ 1,1627 (dólar médio)=
 = R\$ 301,14 por tonelada

4.1.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$$62,0 \times 467,00 + 203,0 \times 467,00 + 36,7 \times 704,00 = \text{US\$ } 149.592 \text{ mil.}$$

o que resulta na seguinte distribuição porcentual de vendas:

celulose mercado externo : 63,37% das vendas (203,0 x 467,00/149.592)

celulose mercado interno : 19,36% das vendas (62,0 x 467,00/149.592)

papel : 17,27% das vendas (36,7 x 704,00/149.592)

4.1.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

4.1.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo	R\$ 171.680 x 63,37% = R\$ 108.794 mil
celulose mercado interno	R\$ 171.680 x 19,36% = R\$ 33.237 mil
papel	R\$ 171.680 x 17,27% = R\$ 29.649 mil
total (da DRE)	R\$ 171.680 mil

4.1.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 259,00 por tonelada
x R\$ 1,1627 (dólar médio)
R\$ 301,14 por tonelada

CMV = R\$ 116.654 mil (da demonstração de resultados)

depreciação = R\$ 27.357 mil (da DOAR)

CMV sem depreciação = R\$ 89.297 mil

Custo celulose mercado externo, sem depreciação

= R\$ 301,14 x 203,0 mil toneladas = R\$ 61.131 mil,

que corresponde a 68,46% do CMV sem depreciação (61.131/89.297)

4.1.2.3 Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (sem depreciação) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (sem depreciação) em relação ao CMV (sem depreciação) (68,46%), tem-se:

Vendas celulose mercado externo	R\$ 108.794 (do tópico 4.1.2.1.)
(-) custo celulose sem depreciação	R\$ 61.131 (do tópico 4.1.2.2.)
(-) depreciação	R\$ 18.728 (68,46% x R\$ 27.357)
(-) despesas comerciais	R\$ 17.188 (68,46% x R\$ 25.107)
(-) despesas administrativas	R\$ 7.668 (68,46% x R\$ 11.202)
(-) honorários dos administradores	R\$ 1.659 (68,46% x R\$ 2.423)
(=) lucro operacional	R\$ 2.420
margem operacional	2,22% (2.420/108.794)

4.2. Exercício de 1997

4.2.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

4.2.1.1. Dados

- a) cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: *Hawkings & Whright*) :
- papel = US\$ 778,00
 celulose = US\$ 516,00
- b) comercialização (fonte: Relatório Anual)
- papel = 40,0 mil toneladas de papel para impressão
 celulose = 201,3 mil toneladas para o mercado externo
 49,7 mil toneladas para o mercado interno
- c) custo caixa operacional de celulose, sem depreciação (fonte: Relatório Anual):
 US\$ 300,0 por tonelada x R\$ 1,08 (dólar médio)=
 = R\$ 324,00 por tonelada

4.2.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$$49,7 \times 516,00 + 201,3 \times 516,00 + 40,0 \times 778,00 = \text{US\$ } 160.636.$$

o que resulta na seguinte distribuição percentual de vendas:

celulose mercado externo : 64,66% das vendas (201,3 x 516,00/160.636)

celulose mercado interno : 15,96% das vendas (49,7 x 516,00/160.636)

papel : 19,38% das vendas (40,0 x 778,00/160.636)

4.2.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

4.2.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo	R\$ 193.010 x 64,66% = R\$ 124.800 mil
celulose mercado interno	R\$ 193.010 x 15,96% = R\$ 30.804 mil
papel	R\$ 193.010 x 19,38% = R\$ 37.406 mil
total (da DRE)	R\$ 193.010 mil

4.2.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 300,00 por tonelada
x R\$ 1,08 (dólar médio)
R\$ 324,00 por tonelada

CMV	= R\$ 123.028 mil (da demonstração de resultados)
depreciação	= R\$ 29.492 mil (da DOAR)
CMV sem depreciação	= R\$ 93.536 mil
Custo celulose mercado externo sem depreciação	= R\$ 324,00 x 201,3 mil toneladas = R\$ 65.221 mil,
que corresponde a 69,73% do CMV sem depreciação (65.221/93.536)	

4.2.2.3 Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (sem depreciação) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (sem depreciação) em relação ao CMV (sem depreciação) (69,73%), tem-se:

Vendas celulose mercado externo	R\$ 124.800 (do tópico 4.2.2.1.)
(-) custo celulose sem depreciação	R\$ 65.221 (do tópico 4.2.2.2.)
(-) depreciação	R\$ 20.564 (69,73% x R\$ 29.492)
(-) despesas comerciais	R\$ 16.431 (69,73% x R\$ 23.564)
(-) despesas administrativas	R\$ 7.148 (69,73% x R\$ 10.251)
(-) honorários dos administradores	R\$ 1.913 (69,73% x R\$ 2.743)
(=) lucro operacional	R\$ 13.523
margem operacional	10,84% (13.523/124.800)

4.3. Exercício de 1996

4.3.1. Determinação da proporção entre vendas domésticas e exportações de celulose e de papel

4.3.1.1. Dados

- a) cotação média US\$ CIF Europa/tonelada (fonte: *Hawkings & Whright*) :
- papel = US\$ 796,00
celulose = US\$ 528,00
- b) comercialização (fonte: Relatório Anual)
- papel = 17,0 mil toneladas de papel para impressão
celulose = 195,7 mil toneladas para o mercado externo
63,7 mil toneladas para o mercado interno
- c) custo caixa operacional de celulose, sem depreciação (fonte: Relatório Anual):
US\$ 316,0 por tonelada x R\$ 1,01 (dólar médio)=
= R\$ 319,16 por tonelada

4.3.1.2. Cálculo da Participação Relativa no Faturamento

quantidade celulose mercado interno x preço celulose

(+)

quantidade celulose mercado externo x preço celulose

(+)

quantidade papel x preço papel

(=)

receita de vendas

$$63,7 \times 528,00 + 195,7 \times 528,00 + 17,0 \times 796,00 = \text{US\$ } 150.495$$

o que resulta na seguinte distribuição porcentual de vendas:

celulose mercado externo : 68,66% das vendas (195,7 x 528,00/150.495)

celulose mercado interno : 22,35% das vendas (63,7 x 528,00/150.495)

papel : 8,99% das vendas (17,0 x 796,00/150.495)

4.3.2. Determinação da margem operacional das exportações de celulose

4.3.2.1. Receita de Vendas em Reais

celulose mercado externo	R\$ 181.163 x 68,66% = R\$ 124.387 mil
celulose mercado interno	R\$ 181.163 x 22,35% = R\$ 40.490 mil
papel	R\$ 181.163 x 8,99% = R\$ 16.286 mil
total (da DRE)	R\$ 181.163 mil

4.2.2.2. Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

custo caixa operacional da celulose = U\$ 316,00 por tonelada
 x R\$ 1,01 (dólar médio)
 R\$ 319,16 por tonelada

CMV	= R\$ 124.337 mil (da demonstração de resultados)
depreciação	= R\$ 29.043 mil (da DOAR)
CMV sem depreciação	= R\$ 95.294 mil
Custo celulose mercado externo sem depreciação	
= R\$ 319,16 x 195,7 mil toneladas = R\$ 62.460 mil,	
que corresponde a 65,54% do CMV sem depreciação (62.460/95.294)	

4.2.2.3 Margem Operacional

Apropriando-se o CMV (sem depreciação) e demais despesas operacionais com base na participação do custo da celulose mercado externo (sem depreciação) em relação ao CMV (sem depreciação) (65,54%), tem-se :

Vendas celulose mercado externo	R\$ 124.387 (do tópico 4.2.2.1.)
(-) custo celulose sem depreciação	R\$ 62.460 (do tópico 4.2.2.2.)
(-) depreciação	R\$ 19.034 (65,54% x R\$ 29.043)
(-) despesas comerciais	R\$ 13.560 (65,54% x R\$ 20.690)
(-) despesas administrativas	R\$ 6.656 (65,54% x R\$ 10.155)
(-) honorários dos administradores	R\$ 1.245 (65,54% x R\$ 1.897)
(=) lucro operacional	R\$ 21.432 .
margem operacional	17,23% (21.432/124.387)

APÊNDICE II

**DETERMINAÇÃO DAS TAXAS DE DEPRECIAÇÃO,
EXAUSTÃO E AMORTIZAÇÃO**

1) ARACRUZ**1.1. CÁLCULO TAXAS DEPRECIAÇÃO E EXAUSTÃO**

imobilizado médio, com base nos balanços publicados	1996	1997	1998
Florestas	824.250	845.325	862.998
Unidade industrial	2.748.146	2.759.159	2.942.185
Terminal portuário	26.467	28.891	28.782
Bens setores administrativos e outros	52.343	52.007	58.554
Veículos	14.823	10.100	6.203
Imobilizado, médio	3.666.029	3.695.482	3.898.722
depreciação e exaustão do ano	(184.638)	(179.915)	(192.066)

taxa de depreciação e exaustão	5,04	4,87	4,93
---------------------------------------	-------------	-------------	-------------

Depreciação - notas explicativas no custo industrial e florestal nas despesas operacionais total	1996	1997	1998
	178.960	170.716	185.405
	5.678	6.199	6.661
	184.638	179.915	192.066

1.2. CÁLCULO DAS TAXAS DE AMORTIZAÇÃO

diferido	1996	1997	1998
despesas administrativas e melhoria de produto (média)	21.165	21.255	16.327
gastos pré-operacionais e outros (média)	22.824	37.662	56.991
total	43.989	58.917	73.318
amortização - taxa empresa (10,0% aa)	(4.399)	(5.891)	(7.331)

taxa média amortização (%)	10,00	10,00	10,00
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

Diferido - notas explicativas	1996	1997	1998
despesas administrativas e melhoria produto (média)	4.484	5.838	6.375
gastos pré-operacionais e outros (média)	808	1.421	2.322
total	5.292	7.259	8.697

APÊNDICE II

**DETERMINAÇÃO DAS TAXAS DE DEPRECIAÇÃO,
EXAUSTÃO E AMORTIZAÇÃO**

2) BAHIA SUL**2.1. AJUSTES NA DEPRECIAÇÃO E EXAUSTÃO**

	1996	1997	1998
Imobilizado e Reflorestamento			
edificações	471.241	467.108	463.227
máquinas e equipamentos	1.623.208	1.606.242	1.590.883
veículos	14.005	11.586	11.663
outros ativos	16.772	17.632	16.466
Imobilizado Médio	2.125.226	2.102.568	2.082.239
Reflorestamento Médio	166.785	186.720	187.026
Imobilizado e Reflorestamento Médios	2.292.011	2.289.288	2.269.265
(-) depreciação, taxas BAHIA SUL	(59.901)	(59.298)	(58.748)
(-) exaustão*	(12.009)	(14.816)	(22.966)
depreciação e exaustão anual BAHIA SUL	(71.910)	(74.114)	(81.714)
taxa média anual BAHIA SUL (%)	3,13	3,23	3,60
taxa média anual ARACRUZ (%)	5,04	4,87	4,93
depreciação e exaustão às taxas BAHIA SUL	(71.790)	(74.114)	(81.714)
depreciação e exaustão às taxas ARACRUZ	(115.517)	(111.488)	(118.874)
acréscimo à margem operacional da BAHIA SUL	43.727	37.374	30.160
2.2. Diferido	1996	1997	1998
despesas pré-operacionais	35.479	35.479	35.479
(-) amortização	(5.386)	(5.386)	(5.386)
taxa média anual BAHIA SUL (%)	15,18	15,18	15,18
taxa média anual ARACRUZ (%)	10,00	10,00	10,00
amortização às taxas BAHIA SUL	(5.386)	(5.386)	(5.386)
amortização às taxas ARACRUZ	(3.548)	(3.548)	(3.548)
redução à margem operacional da BAHIA SUL	1.838	1.838	1.838
(*) cálculo exaustão	1996	1997	1998
amortização, depreciação e exaustão (DOAR)	77.296	79.500	87.100
(-) depreciação	(59.901)	(59.298)	(58.748)
(-) amortização	(5.386)	(5.386)	(5.386)
(=) exaustão	12.009	14.816	22.966

APÊNDICE II
DETERMINAÇÃO DAS TAXAS DE DEPRECIAÇÃO,
EXAUSTÃO E AMORTIZAÇÃO

3) CENIBRA**3.1. AJUSTES NA DEPRECIAÇÃO E EXAUSTÃO**

Imobilizado (médio)	1996	1997	1998
Edifícios e benfeitorias	86.099	90.893	67.568
Equipamentos e instalações	884.192	1.129.502	1.174.592
Veículos e outros	18.125	10.492	9.793
Móveis e utensílios	20.908	23.978	24.078
Reflorestamentos (médio)	337.344	356.864	367.680
Imobilizado e Reflorestamentos Médios	1.346.668	1.611.729	1.643.711
(-) depreciação e exaustão no ano*	(106.285)	(101.404)	(93.547)
taxa média anual CENIBRA (%)	7,89	6,29	5,69
taxa média anual ARACRUZ (%)	5,04	4,87	4,93
depreciação e exaustão às taxas CENIBRA	(106.285)	(101.404)	(93.547)
depreciação e exaustão às taxas ARACRUZ	(67.872)	(78.491)	(81.035)
acréscimo à margem operacional da CENIBRA	38.413	22.913	12.512

3.2. AJUSTES NA AMORTIZAÇÃO

Diferido (médio)	1996	1997	1998
Projeto de Garantia Operacional	11.734	11.734	11.734
Projeto de Celulose ECP	5.191	5.191	5.191
Expansão	15.751	22.841	22.841
outras despesas diferidas	373	463	553
Total Diferido (médio)	33.049	40.229	40.319
(-) variação amortização acumulada	(3.348)	(3.933)	(3.164)
taxa média amortização CENIBRA (%)	10,13	9,78	7,85
taxa média amortização ARACRUZ (%)	10,00	10,00	10,00
amortização às taxas CENIBRA	3348	3933	3164
amortização às taxas ARACRUZ	3305	4023	4032
redução à margem operacional da CENIBRA	(43)	90	868

(*) cálculo da depreciação e exaustão amortização, depreciação e exaustão (DOAR)	1996	1997	1998
(-) amortização	(3.348)	(3.933)	(3.164)
(=) depreciação e exaustão	106.285	101.404	93.547

APÊNDICE II

**DETERMINAÇÃO DAS TAXAS DE DEPRECIAÇÃO,
EXAUSTÃO E AMORTIZAÇÃO**

4) RIOCELL**4.1. AJUSTES NA DEPRECIAÇÃO E EXAUSTÃO**

Imobilizado e Reflorestamento	1996	1997	1998
Edifícios e construções	76.219	76.192	76.274
Instalações	81.486	81.888	83.779
Máquinas e equipamentos	354.329	360.512	365.897
Móveis e utensílios	3.509	3.531	3.537
Veículos	1.458	1.164	894
outros	73	84	100
Imobilizado médio	517.074	523.371	530.481
Reflorestamento médio	149.482	148.559	148.384
Imobilizado e Reflorestamento Médios	666.556	671.930	678.865
(-) depreciação e exaustão*	(25.600)	(26.103)	(24.388)
taxa média anual RIOCELL (%)	3,84	3,88	3,59
taxa média anual ARACRUZ (%)	5,04	4,87	4,93
depreciação e exaustão às taxas RIOCELL	(25.600)	(26.103)	(24.388)
depreciação e exaustão às taxas ARACRUZ	(33.594)	(32.723)	(33.468)
redução à margem operacional da RIOCELL	7.994	6.620	9.080

4.2. AJUSTES NO DIFERIDO

	1996	1997	1998
desp.pré-operacionais Unidade Cloro Soda	8.038	15.507	15.621
demais gastos	15.505	8.076	8.076
diferido médio	23.543	23.583	23.697
(-) variação amortização acumulada	(3.443)	(3.389)	(2.969)
taxa média anual RIOCELL (%)	14,62	14,37	12,53
taxa média anual ARACRUZ (%)	10,00	10,00	10,00
amortização às taxas RIOCELL	(3.433)	(3.389)	(2.969)
amortização às taxas ARACRUZ	(2.354)	(2.358)	(2.370)
acrécimo à margem operacional da RIOCELL	1.079	1.031	599

(*) cálculo da depreciação e exaustão	1996	1997	1998
depreciação, amortização e exaustão (DOAR)	29.043	29.492	27.357
(-) variação amortização acumulada	(3.443)	(3.389)	(2.969)
(=) depreciação e exaustão	25.600	26.103	24.388

APÊNDICE III

DETERMINAÇÃO DA MARGEM OPERACIONAL COMPARÁVEL

1. BAHIA SUL

1.1. Exercício de 1998

	R\$ mil	
Vendas	138.442	(Apêndice I, tópico 3.1.2.3)
Lucro operacional	21.040	(Apêndice I, tópico 3.1.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(12.462)	(41,32% x 30.160)
Ajuste amortização	759	(41,32% x 1.838)
Lucro operacional ajustado	9.337	
Margem operacional comparável (%)	<u>6,74</u>	(9.337/138.442)

1.2. Exercício de 1997

	R\$ mil	
Vendas	137.118	(Apêndice I, tópico 3.2.2.3)
Lucro operacional	19.319	(Apêndice I, tópico 3.2.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(15.667)	(41,92% x 37.374)
Ajuste amortização	770	(41,92% x 1.838)
Lucro operacional ajustado	4.422	
Margem operacional comparável (%)	<u>3,23</u>	(4.422/137.118)

1.3. Exercício de 1996

	R\$ mil	
Vendas	139.938	(Apêndice I, tópico 3.3.2.3)
Lucro operacional	25.942	(Apêndice I, tópico 3.3.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(18.112)	(41,42% x 43.727)
Ajuste amortização	761	(41,42% x 1.838)
Lucro operacional ajustado	8.591	
Margem operacional comparável (%)	6,14	(8.591/139.938)

2. CENIBRA

2.1. Exercício de 1998

	R\$ mil	
Vendas	295.389	(Apêndice I, tópico 2.1.2)
Lucro operacional	13.872	(Apêndice I, tópico 2.1.2)
Ajuste depreciação e exaustão	11.275	(90,11% x 12.512)
Ajuste amortização	(782)	(90,11% x 868)
Lucro operacional ajustado	24.365	
Margem operacional comparável (%)	8,25	(24.365/295.389)

2.2. Exercício de 1997

	R\$ mil	
Vendas	305.222	(Apêndice I, tópico 2.2.2)
Lucro operacional	(13.969)	(Apêndice I, tópico 2.2.2)
Ajuste depreciação e exaustão	21.467	(93,69% x 22.913)
Ajuste amortização	(84)	(93,69% x 90)
Lucro operacional ajustado	7.414	
Margem operacional comparável (%)	<u>2,43</u>	(7.414/305.222)

2.3. Exercício de 1996

	R\$ mil	
Vendas	225.815	(Apêndice I, tópico 2.2.2)
Lucro operacional	(57.017)	(Apêndice I, tópico 2.2.2)
Ajuste depreciação e exaustão	35.017	(91,96% x 38.413)
Ajuste amortização	39	(91,96% x 43)
Lucro operacional ajustado	(21.961)	
Margem operacional comparável (%)	<u>(9,73)</u>	((21.961)/225.815)

3. RIOCELL

3.1. Exercício de 1998

	R\$ mil	
Vendas	108.794	(Apêndice I, tópico 4.1.2.3)
Lucro operacional	2.420	(Apêndice I, tópico 4.1.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(6.216)	(68,46% x 9.080)
Ajuste amortização	410	(68,46% x 599)
Lucro operacional ajustado	(3.386)	
Margem operacional comparável (%)	<u>(3,11)</u>	((3.386/108.794)

3.2. Exercício de 1997

	R\$ mil	
Vendas	124.800	(demonstração de resultados)
Lucro operacional	13.523	(Apêndice I, tópico 4.2.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(4.616)	(69,73% x 6.620)
Ajuste amortização	719	(69,73% x 1.031)
Lucro operacional ajustado	9.626	
Margem operacional comparável (%)	<u>7,71</u>	(9.626/124.800)

3.3. Exercício de 1996

	R\$ mil	
Vendas	124.387	(Apêndice I, tópico 4.2.2.3)
Lucro operacional	21.432	(Apêndice I, tópico 4.2.2.3)
Ajuste depreciação e exaustão	(5.108)	(65,54% x 7.794)
Ajuste amortização	707	(65,54% x 1.079)
Lucro operacional ajustado	17.031	
Margem operacional comparável (%)	<u>13,69</u>	(17.031/124.387)

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

ARACRUZ CELULOSE S A	BALANÇOS PATRIMONIAIS - R\$ mil			
	1.995	1.996	1.997	1.998
Caixa e aplicações financeiras	1.068.440	751.453	15.071	840.764
Clientes no País	12.000	6.490	9.424	10.796
Clientes no Exterior - Empresas Controladas	295.040	95.745	174.937	153.281
Clientes no Exterior - Aracruz Celulose (USA), Inc.		19.908	38.386	27.243
Clientes no Exterior - Outros		1.644	609	
Adiantamentos de Contratos de Exportação e Títulos E	(294.349)	(24.311)	(191.402)	(146.998)
Contas a Receber	12.691	99.476	31.954	44.322
Celulose Acabada na Fábrica	10.640	9.140	4.908	5.562
Celulose em Processo	1.398	1.115	1.273	2.829
Matéria-Prima	13.612	9.909	14.514	18.905
Peças para reposição e Material de Manutenção	34.532	41.293	43.407	40.928
Provisão para Obsolescência		(3.379)	(3.379)	(3.685)
Outros	2.586	4.129	2.945	1.966
Estoques	62.768	62.207	63.668	66.505
Créditos tributários		49.090	4.722	20.438
Adiantamento a Fornecedores		2.830	5.790	3.058
Demais Contas a Receber		6.695	10.681	11.397
Outros	35.864	4.138	3.910	4.653
ATIVO CIRCULANTE	1.179.763	975.889	135.796	991.137
Títulos e Valores Mobiliários			753.623	
Adiantamentos a Fornecedores			21.846	21.567
Créditos tributários	37.348	86.833	178.311	273.314
Depósitos Judiciais	34.407	29.716	45.013	35.585
Outros	2.678	3.545	17.403	18.624
REALIZAVEL A LONGO PRAZO	74.433	120.094	1.016.196	349.090
Aracruz Celulose (USA), Inc ⁽³⁾	1.960	2.614	3.267	3.823
Outros Investimentos	83.965	72.199	78.595	106.604
Investimentos	85.925	74.813	81.682	110.427
Florestas	816.500	832.000	858.650	867.346
(-) Exaustão acumulada	(377.333)	(416.000)	(467.858)	(519.602)
Unidade Industrial (edificações, benfeitorias, máq, eqto:	2.740.292	2.756.000	2.762.318	3.122.051
(-) Depreciação acumulada	(860.510)	(946.000)	(1.059.061)	(1.214.486)
Terminal Portuário	23.933	29.000	28.782	28.782
(-) Depreciação acumulada		(7.000)	(8.226)	(9.395)
Bens setores administrativos e outros	52.686	52.000	52.014	65.094
(-) Depreciação acumulada	(11.000)	(36.000)	(39.423)	(41.381)
Veículos	16.646	13.000	7.199	5.206
(-) Depreciação acumulada		(12.000)	(6.751)	(4.478)
Terras (plantio de florestas, edificações e outras)	54.505	54.000	54.209	59.509
OUTROS	10.127			
Imobilizações em curso	35.189	206.000	409.855	75.815
Imobilizado	2.501.669	2.525.000	2.569.862	2.434.461
melhoramentos em propriedades florestais	40.053	44.616	47.389	1.589
benfeitorias em prédios de terceiros	3.602	3.602	3.602	
fase pré-operacional unidade II	(9.540)			
despesas administrativas e melhoria de produto	22.296	20.034	22.475	10.179
gastos pré-operacionais e outros	19.122	26.525	49.799	64.182
(-) amortização acumulada	(38.169)	(43.461)	(50.721)	(17.664)
Diferido	37.364	51.316	72.544	58.286
ATIVO PERMANENTE	2.624.958	2.650.670	2.724.088	2.603.174
ATIVO TOTAL	3.879.154	3.746.653	3.876.080	3.943.401

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

ARACRUZ CELULOSE S A	BALANÇOS PATRIMONIAIS - R\$ mil			
	1.995	1.996	1.997	1.998
Fornecedores	29.422	70.193	39.491	21.463
Empréstimos e Financiamentos	426.291	281.582	367.348	461.546
Juros sobre Empréstimos	45.927	36.546	32.354	31.712
Adiantamentos de Controladas, inclusive Juros	124.056	178.428	133.369	113.687
Dividendos	62.284	27.138	28.248	30.550
Contribuição Social	44.095	9.469	2.864	
Outros		17.960	19.038	19.540
PASSIVO CIRCULANTE	732.075	621.316	622.712	678.498
Empréstimos e Financiamentos	657.851	729.913	836.355	899.905
Juros sobre Empréstimos		1.901	1.685	3.792
Adiantamentos de Controladas, inclusive Juros	98.351	40.208	70.083	141.424
Provisão para Litígios e Contingências	48.246	40.616	44.332	42.430
Imposto de renda diferido	1.951			
Outros	13.655		10.047	7.695
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	820.054	810.737	960.817	1.091.454
Capital	1.853.339	1.854.019	1.854.507	1.854.507
Reserva de Capital	679	488	104	
Reservas de Lucros	232.891	460.310	447.713	358.853
Lucros (Prejuízos) Acumulados	240.333			
Ações em tesouraria	(217)	(217)	(9.773)	(39.911)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.327.025	2.314.600	2.292.551	2.173.449
PASSIVO TOTAL	3.879.154	3.746.653	3.867.080	3.943.401

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

ARACRUZ CELULOSE S A

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO

	1995	1996	1997	1998
Mercado externo	755.998	486.204	456.617	460.350
Mercado interno	75.122	48.440	48.439	44.680
RECEITA BRUTA DE VENDAS	831.120	534.644	505.056	505.030
Impostos e outras deduções de vendas	11.126	(15.291)	(11.018)	(13.973)
Receita Líquida de vendas	819.994	519.353	494.038	491.057
Custos dos produtos vendidos	381.617	(374.365)	(397.672)	(423.357)
LUCRO BRUTO	438.377	144.988	96.366	67.700
Comerciais	13.746	13.551	13.467	14.139
Administrativas	47.511	47.607	48.836	49.104
Honorários dos administradores	3.430	2.600	3.582	3.854
Financeiras				
Despesas	62.061	207.497	166.955	282.413
Receitas	(137.852)	(243.659)	(161.955)	(185.643)
Despesas com litígios	14.654			
Resultado de equivalência patrimonial	11.168	113.080	(3.894)	(15.868)
Outras, líquidas	22.400	(3.664)	2.689	16.562
DESPESAS (RECEITAS) OPERACIONAIS	33.052	137.012	69.680	164.561
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	427.661	7.976	26.686	(96.861)
Resultado não operacional	(13.904)	(4.241)	(7.558)	(20.902)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES IR/CS	413.757	3.735	19.128	(117.763)
Imposto de renda e contribuição social	67.201	10.187	(3.823)	43.258
LUCRO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	346.556	13.922	15.305	(74.505)
LUCRO LÍQUIDO POR LOTE DE MIL AÇÕES	321,66	12,92	14,29	(71,01)

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

ARACRUZ CELULOSE S A	ORIGENS E APLICAÇÕES			
	1995	1996	1997	1998
ORIGENS DE RECURSOS				
Lucro líquido (prejuízo) do exercício	347.000	13.922	15.305	(74.505)
Despesas (receitas) que não afetam o CCL				
_Perda (ganho) líquido nos ativos e passivos				
a L P indexados ou indexados a outras moedas	95.000			
_Corr. Mon. ativo permanente e patrimônio líquido	(112.000)			
_Depreciação, amortização e exaustão	165.000	189.930	184.174	200.763
_Resultado de equivalência patrimonial	(12.000)	113.080	(3.894)	(15.868)
_Redução (aumento) de créditos tributários a LP	31.000	(18.924)		
_Imposto de renda e contribuição social		(771)	944	(43.812)
_Reversão de provisão de PIS e outros, a LP		(11.193)		
_Provisão para contingências trabalhistas		1.300	3.529	11.564
_Juros e variações monetárias sobre o realizável e o exigível a longo prazo, líquido	4.000	54.530	37.360	(47.473)
_Valor residual de ativo permanente baixado	14.000	8.744	9.590	28.136
DAS OPERAÇÕES SOCIAIS	532.000	350.618	247.008	58.805
Financiamentos a longo prazo	276.000	240.515	334.561	266.075
Adiantamentos de controladas	44.000	76.334	53.088	102.182
Transferências de ativos permanentes e realizável a longo prazo para o circulante	26.000	11.294	4.506	871.519
Dividendos recebidos de controladas	20.000			
Outras	15.000	7.920	13.343	23.146
DE TERCEIROS	381.000	336.063	405.498	1.262.922
TOTAL DOS RECURSOS OBTIDOS	913.000	686.681	652.506	1.321.727
APLICAÇÕES DE RECURSOS				
NO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO				
Títulos e valores mobiliários			751.200	
Transferências ativo circulante- créditos tributários		30.561	78.234	15.746
Depósitos judiciais		3.158	18.391	3.875
NO ATIVO PERMANENTE				
Investimentos		104.255	3.342	12.877
Imobilizado	75.000	224.509	251.538	68.996
Diferido	13.000	18.160	34.330	10.219
ações em tesouraria			9.556	30.138
dividendos propostos	113.000	26.836	27.908	30.210
transferências de financiamentos p/o circulante	220.000	357.244	305.446	343.631
outras	11.000	15.073	14.056	6.480
TOTAL DAS APLICAÇÕES	432.000	779.796	1.493.995	522.172
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CCL	481.000	(93.115)	(841.489)	799.555
VARIAÇÕES DO CAPITAL CIRCULANTE				
Ativo circulante				
_No fim do exercício	1.180.000	975.889	135.796	991.137
_No início do exercício	419.000	1.179.763	975.889	135.796
	761.000	(203.874)	840.093	855.341
Passivo circulante				
_No fim do exercício	732.000	621.316	622.712	678.498
_No início do exercício	462.000	732.075	621.316	622.712
	280.000	(110.759)	1.396	55.786
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CCL	481.000	(93.115)	(841.489)	799.555

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

BAHIA SUL

BALANÇOS PATRIMONIAIS

	1995	1996	1997	1998
Disponibilidades	312	832	279	174
Aplicações financeiras	17.214	140.757	3.878	6.401
Contas a receber de clientes no país	8.928	31.135	18.195	36.594
Contas a receber de clientes no exterior-controladas		47.277	71.080	75.078
Contas a receber de clientes no exterior-terceiros		3.919	1.858	0
Contas a receber de clientes no exterior	70.509	51.196	72.938	75.018
Contas a receber de clientes	79.437	82.331	91.133	111.672
Saques descontados	(30.880)	(3.667)	(1.851)	
Provisão para devedores duvidosos	(693)	(599)	(495)	(1.965)
Contas a receber de clientes	47.864	78.065	88.787	109.707
Produtos acabados	14.353	15.623	10.468	12.367
Produtos em elaboração	791	416	470	684
Matérias-primas e materiais auxiliares	6.226	5.297	5.333	5.312
Eucaliptos cortados	22.561	7.159	3.952	3.527
Materiais em manutenção	12.779	14.199	16.626	17.240
Adiantamentos a fornecedores e outros	4.036	2.853	3.506	4.471
Estoques	60.746	45.547	40.335	43.601
Outras contas a receber	4.721	6.484	8.773	4.144
Depósitos vinculados	10.335	10.824		
Despesas antecipadas	562	633	539	561
ATIVO CIRCULANTE	141.754	247.318	142.611	164.588
Empresas controladas e acionistas	6.510	7.746		
Impostos a recuperar	6.051	5.144		
Contribuição social diferida		12.154	17.592	43.035
Outros créditos	3.315	1.680	447	332
Despesas antecipadas			760	599
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	12.876	26.724	18.799	43.966
Investimentos	2.653	0	1.476	1.862
Edificações	470.994	471.487	462.729	463.724
Máquinas e Equipamentos	1.172.688	1.628.728	1.583.755	1.598.010
Veículos	15.296	12.713	10.459	12.866
Outros ativos	15.035	18.509	16.754	16.178
	1.674.013	2.131.437	2.073.697	2.090.778
Depreciação Acumulada	(245.239)	(307.106)	(350.003)	(409.848)
Reflorestamento	218.063	167.178	165.001	155.965
Terrenos e Fazendas	52.994	53.458	52.347	52.376
Obras em andamento	9.184	11.923	17.706	27.378
Imobilizado	1.709.015	2.056.890	1.958.748	1.916.649
despesas pré-operacionais	35.479	35.479	35.479	35.479
(-) amortização acumulada		(5.386)	(10.771)	(16.157)
encargos financeiros	606.068			
(-) amortização acumulada	(161.421)			
Diferido	484.373	30.093	24.708	19.322
ATIVO PERMANENTE	2.196.041	2.086.983	1.984.932	1.937.833
TOTAL DO ATIVO	2.350.671	2.361.025	2.146.342	2.146.387

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

BAHIA SUL

BALANÇOS PATRIMONIAIS

	1995	1996	1997	1998
Fornecedores	14.726	9.362	11.828	12.613
Financiamentos e empréstimos	381.083	359.963	441.397	310.542
Debêntures	27.813	1.559	1.675	58.333
Juros a pagar			38.123	20.934
Remunerações e encargos	6.995	7.163	6.267	9.395
Impostos e contribuições a recolher	2.454	1.351	1.016	882
Contas a pagar	4.624	1.713	2.769	2.893
Provisões	10.097	21.835	13.176	24.343
PASSIVO CIRCULANTE	447.792	402.946	516.251	439.935
Financiamentos e empréstimos	464.019	718.310	559.327	601.825
Debêntures	63.521	93.400	98.010	2.720
Provisões			8.300	8.300
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	527.540	811.710	665.637	612.845
Capital social	1.193.910	1.193.910	1.197.958	1.428.284
Reservas de capital	184.636	68.325		
Reserva de reavaliação	61.714			
Prejuízos acumulados	(64.921)	(115.866)	(233.504)	(334.677)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.375.339	1.146.369	964.454	1.093.607
TOTAL DO PASSIVO	2.350.671	2.361.025	2.146.342	2.146.387

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

BAHIA SUL	DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO			
	1995	1996	1997	1998
RECEITA BRUTA DE VENDAS	408.771	296.417	331.282	344.726
Impostos sobre as vendas	(21.704)	(20.518)	(20.335)	(17.268)
Devoluções e abatimentos	(526)			
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	<u>386.541</u>	<u>275.899</u>	<u>310.947</u>	<u>327.458</u>
Custo dos produtos vendidos	<u>(219.517)</u>	<u>(222.455)</u>	<u>(232.305)</u>	<u>(232.499)</u>
LUCRO BRUTO	<u>167.024</u>	<u>53.444</u>	<u>78.642</u>	<u>94.959</u>
Despesas com vendas	(25.534)	(19.431)	(19.219)	(34.152)
Despesas administrativas e gerais	(23.608)	(31.338)	(26.703)	(15.336)
Honorários da administração	(2.285)	(1.994)	(2.790)	(2.141)
Despesas financeiras	(191.515)	(178.949)	(182.023)	(160.737)
Receitas financeiras	32.012	15.268	17.672	3.974
Equivalência patrimonial	237	(2.653)	1.476	386
Provisão para perdas em controladas/reversão	(1.360)	(13.540)	10.917	(10.447)
Amortização do diferido	(50.668)	(5.386)	(5.385)	(5.388)
Outras receitas (despesas) operacionais	1.680	5.259	(4.934)	2.854
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	<u>(94.017)</u>	<u>(179.320)</u>	<u>(132.347)</u>	<u>(126.028)</u>
Resultado não operacioanal	(2.866)	469	(125)	(589)
Correção monetária do balanço	131.235			
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO ANTES DO IR/CS	<u>34.352</u>	<u>(178.851)</u>	<u>(132.472)</u>	<u>(126.617)</u>
Contribuição social	(2.618)	11.595	5.438	8.898
Imposto de renda				
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	<u>31.734</u>	<u>(167.256)</u>	<u>(127.034)</u>	<u>(117.719)</u>
LUCRO (PREJUÍZO) POR AÇÃO DO CAPITAL FINAL	<u>0,03</u>	<u>(0,16)</u>	<u>(0,12)</u>	<u>(0,06)</u>

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

BAHIA SUL

	ORIGENS E APLICAÇÕES			
	1995	1996	1997	1998
ORIGENS DOS RECURSOS				
Aumento de capital em dinheiro	28.917		4.048	17.778
Conversão de debêntures	42.916			39.823
Conversão de mútuos				172.725
DE ACIONISTAS	<u>71.833</u>		4.048	<u>230.326</u>
Financiamentos e empréstimos a longo prazo	37.394	220.565	46.242	140.761
Debêntures	17.281	35.000		
Eurobônus		100.528		
Transferência do RLP p/o AC	820	3.923	14.704	277
Renegociação empréstimos com o BNDES				94.206
DE TERCEIROS	<u>55.495</u>	<u>360.016</u>	<u>60.946</u>	<u>235.244</u>
TOTAL DAS ORIGENS	<u>127.328</u>	<u>360.016</u>	<u>64.994</u>	<u>465.570</u>
APLICAÇÕES DE RECURSOS				
DAS OPERAÇÕES				
Lucro (Prejuízo) líquido do exercício	(31.734)	167.256	127.034	117.719
Itens que não afetam o capital circulante				
_ Depreciação, amortização e exaustão	(133.400)	(77.296)	(79.500)	(87.110)
_ Contribuição social diferida		11.595	5.438	8.898
_ Variações monetárias do longo prazo	(58.217)	(59.294)	(38.509)	(41.938)
_ Custo residual de ativos permanentes baixados	(5.063)	(1.131)	(1.854)	(1.403)
_ Resultado da equivalência patrimonial	237	(2.653)	1.476	386
_ Provisão para contingências			(8.300)	
_ Correção Monetária do Balanço	131.235			
Recursos aplicados nas operações	<u>(96.242)</u>	<u>38.477</u>	<u>5.785</u>	<u>38.477</u>
Imobilizado	33.269	27.851	36.756	41.028
Diferido	9.928	93		
Realizável a longo prazo	10.222	4.852	520	
Transferência do ELP p/o PC	167.196	137.109	235.259	205.486
Aumento de capital/conversãodebêntures e mútuos	42.916			124.211
TOTAL DAS APLICAÇÕES	<u>167.289</u>	<u>208.382</u>	<u>278.320</u>	<u>367.277</u>
Reversão da reserva de reavaliação		5.910		
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CCL	<u>(39.261)</u>	<u>145.724</u>	<u>(213.326)</u>	<u>98.293</u>
VARIAÇÕES NO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO				
Ativo circulante	55.167	141.388	(140.531)	21.977
Passivo circulante	(94.428)	7.336	(72.795)	76.316
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	<u>(39.261)</u>	<u>145.724</u>	<u>(213.326)</u>	<u>98.293</u>

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

CENIBRA	BALANÇOS PATRIMONIAIS			
	1995	1996	1997	1998
Disponibilidades e aplicações financeiras	200.468	313.115	200.954	245.412
Cenibra Intl. Ltd.	24.250			
Cenibra Trading Ltd.		42.297	49.895	44.119
Itochu Intl. Inc.	22.874	21.639	29.273	19.328
Outros Exterior	2.386	6.137	14.436	13.285
Adiantamentos Cambiais	(4.421)	(3.359)		
Do País	3.888	4.729	6.208	13.202
Contas a receber	48.977	71.443	99.812	89.934
Celulose	16.762	28.513	17.284	17.052
Matérias-Primas	13.071	13.940	6.930	7.098
Material Manutenção, consumo e outros	8.105	11.266	15.634	19.316
Estoques	37.938	53.719	39.848	43.466
Dividendos a receber	15.140			
Outros ativos circulantes	11.632	15.248	30.085	40.774
ATIVO CIRCULANTE	314.155	453.525	370.699	419.586
Aplicações financeiras	14.238	14.552	15.630	16.922
Créditos tributários		41.305	77.733	120.406
Outros		4.840	4.223	4.350
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	14.238	60.697	97.586	141.678
Investimentos	4.549	11.146	11.683	13.598
Terrenos	100.513	123.074	102.432	102.515
Edifícios e Benfeitorias	57.871	114.326	67.460	67.676
(-) Depreciação Acumulada	(22.701)	(81.204)	(26.502)	(28.991)
Equipamentos e Instalações	680.520	1.087.863	1.171.140	1.178.044
(-) Depreciação Acumulada	(583.305)	(597.428)	(723.370)	(775.731)
Veículos e outros	22.474	13.775	7.208	12.378
(-) Depreciação Acumulada	(15.502)	(8.425)	(5.372)	(7.076)
Móveis e utensílios	20.547	21.268	26.687	21.469
(-) Depreciação Acumulada	(13.788)	(15.660)	(19.589)	(17.930)
Reflorestamentos	324.555	350.133	363.594	371.766
(-) Exaustão acumulada	(67.153)	(89.868)	(103.242)	(105.371)
líquido	257.402	260.265	260.352	266.395
Obras em andamento	479.601	34.236	20.009	37.095
Imobilizado	983.632	952.270	880.455	855.844
Projeto de Garantia Operacional	11.734	11.734	11.734	11.734
Projeto de celulose ECP	5.191	5.191	5.191	5.191
expansão	8.661	22.841	22.841	22.841
outras despesas diferidas	357	388	537	568
(-) amortização acumulada	(9.891)	(13.239)	(17.172)	(20.336)
Diferido	16.052	26.915	23.131	19.998
ATIVO PERMANENTE	1.004.233	990.331	915.269	889.440
TOTAL DO ATIVO	1.332.626	1.504.553	1.383.554	1.450.704
Fornecedores				
_Sociedades controlada, controladora e ligada	3.628	4.175	2.393	1.391
_Outros	9.437	7.361	11.995	7.769
Salários e encargos sociais	7.634	6.820	6.113	4.497
Empréstimos e financiamentos	68.041	348.675	301.778	383.628
Outros passivos circulantes	4.560	8.192	11.495	11.693
PASSIVO CIRCULANTE	93.300	375.223	333.774	408.978
Empréstimos e financiamentos	513.515	523.163	480.126	471.733
Imposto de renda e outros passivos	36.935	21.555	44.283	56.828
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	550.450	544.718	524.409	528.561
Capital social	151.422	185.448	185.448	185.448
Reservas de capital	202.881	168.855	131.947	131.947
Reservas de lucros	51.073	48.313	45.882	43.534
Lucros acumulados	283.500	181.996	162.094	152.236
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	688.876	584.612	525.371	513.165
TOTAL DO PASSIVO	1.332.626	1.504.553	1.383.554	1.450.704

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

CENIBRA

DEMONSTRAÇÕES RESULTADO

	1995	1996	1997	1998
Vendas de celulose				
_Mercado externo	218.782	225.815	305.222	295.389
_mercado interno	24.666	21.898	20.568	32.428
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	243.448	247.713	325.790	327.817
Deduções das vendas, principalmente ICMS	(3.772)	(3.515)	(2.932)	(5.029)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	239.676	244.198	322.858	322.788
Custo dos produtos vendidos	153.615	238.883	268.160	228.643
LUCRO BRUTO	86.061	5.315	54.698	94.145
Com vendas	23.194	38.179	47.045	51.256
Gerais e administrativas	16.918	29.897	25.484	32.516
Amortização do diferido	2.537	3.346		
Despesas financeiras	6.804	51.548	117.978	117.795
Receitas financeiras	(29.811)	(51.795)	(69.691)	(75.510)
Participações em controladas e coligada		(8.314)	(11.912)	(11.918)
Dividendos	(15.140)			
DESPESAS (RECEITAS) OPERACIONAIS	4.502	62.861	108.904	114.139
LUCRO (PREJ.) OPERAC. ANTES VAR. MON.	81.559	(57.546)	(54.206)	(19.994)
Efeitos inflacionários				
Variações monetárias				
_Passivas	(19.802)	(47.620)		
_Ativas	8.899	7.728		
Correção monetária do balanço	(3.450)			
	(14.353)	(39.892)		
Resultado não operacional	2.286	7.553	6.577	5.341
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E IMPOSTO DE RENDA	69.492	(89.885)	(47.629)	(14.653)
Contribuição social	(6.581)	18.972	7.035	6.527
Imposto de renda	(13.732)	25.899	12.155	7.543
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	49.179	(45.014)	(28.439)	(583)
LUCRO (PREJUÍZO) POR LOTE DE MIL AÇÕES	0,32	(0,24)	0,15	0,00

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

CENIBRA

ORIGENS E APLICAÇÕES

ORIGENS DOS RECURSOS DAS OPERAÇÕES SOCIAIS	1995	1996	1997	1998
Lucro (prejuízo) do exercício	49.179	(45.014)	(28.439)	(583)
Despesas (receitas) que não afetam o CCL				
_Correção monetária do balanço	(63.974)			
_Depreciação, exaustão e amortização	59.957	109.633	105.337	96.711
_Juros e variações monetárias				
__Do realizável a longo prazo	(37.308)	(314)	(11.458)	(3.664)
__Do exigível a longo prazo	77.458	36.525	45.400	34.165
_Rev.efeitos Lei 8.200 e do imposto sobre lucro líquido		(23.900)		
_Participações em controladas e coligada		(8.314)	(11.912)	(11.918)
_Valor residual do ativo permanente baixado	60	1.452	1.342	3.872
_Constituição de créditos tributários		(41.305)	(26.048)	(25.947)
_Resultado inflacionário da expansão	7.871			
_transferência de RLP o circulante AC	212.943		1.018	
	<u>306.186</u>	<u>28.763</u>	<u>75.240</u>	<u>92.636</u>
DE TERCEIROS				
Empréstimos e financiamentos				111.192
Aumento de imposto de renda e outros passivos		11.825	12.373	19.965
Dividendos recebidos			11.393	8.525
Ingresso de recursos no exigível a longo prazo	230.204			
TOTAL DAS ORIGENS	<u>536.390</u>	<u>40.588</u>	<u>99.006</u>	<u>232.318</u>
APLICAÇÕES DE RECURSOS				
No realizável a longo prazo	14.238	4.840	401	18.703
No ativo permanente				
_Investimentos	5	12	17	21
_Imobilizado	188.847	74.647	51.131	67.088
_Diferido	17.749	14.210	150	30
Dividendos distribuídos	9.090	59.250	10.602	11.623
Por transferência do ELP para o PC	196.798	30.182	78.082	161.170
TOTAL DAS APLICAÇÕES	<u>426.727</u>	<u>183.141</u>	<u>140.383</u>	<u>258.635</u>
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAPITAL CIRCULANTE	<u>109.663</u>	<u>(142.553)</u>	<u>(41.377)</u>	<u>(26.317)</u>
Ativo circulante				
_No fim do exercício	314.155	453.525	370.699	419.586
_No início do exercício	139.026	314.155	453.525	370.699
	<u>175.129</u>	<u>139.370</u>	<u>(82.826)</u>	<u>48.887</u>
Passivo circulante				
_No fim do exercício	93.300	375.223	333.774	408.978
_No início do exercício	27.834	93.300	375.223	333.774
	<u>65.466</u>	<u>281.923</u>	<u>41.449</u>	<u>75.204</u>
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAPITAL CIRCULANTE	<u>109.663</u>	<u>(142.553)</u>	<u>41.377</u>	<u>(26.317)</u>

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

RIOCELL	BALANÇOS PATRIMONIAIS			
ATIVO	1995	1996	1997	1998
Disponibilidades/Aplicações financeiras	21.441	25.077	19.256	21.681
_Mercado interno	18.758	17.895	29.825	32.335
_Mercado externo	8.087	8.367	13.453	15.933
Demais contas a receber	2.251	3.528	4.454	1.845
Clientes				
Produtos acabados	14.665	11.516	10.200	9.011
Produtos em elaboração	889	1.021	1.458	725
Matérias-primas	6.448	7.213	7.590	7.645
Materiais de manutenção	3.174	4.351	5.284	6.354
Importações em andamento	1.408	648	964	82
Adiantamentos a fornecedores	1.635	1.408	301	139
Estoques ⁽¹⁾	28.219	26.157	25.797	23.956
Florestas para corte	5.011	6.191	7.342	9.017
Despesas do exercício seguinte	1.962	1.701	1.873	2.173
ATIVO CIRCULANTE	88.729	88.916	102.000	106.940
Sociedade controladora e controlada em conjunto	7.776	7.681	7.681	7.719
Florestas para corte	107.667	107.009	103.626	99.506
Imposto de renda e contribuição social	11.569	15.364	18.144	27.778
Depósitos recursais	6.346	14.685	17.555	16.982
Demais contas a receber	326	2.343	1.725	1.353
Crédito-prêmio IPI exportação			16.524	19.386
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	133.984	147.082	165.255	172.724
_Em controladas e controlada em conjunto	35.632	36.386	37.649	38.989
_Outros	601	415	514	508
Investimentos	36.233	38.801	38.163	39.497
Terrenos e terras	53.132	53.132	53.131	53.231
Edifícios e Construções	76.211	76.226	76.158	76.389
(-) Depreciação acumulada	(36.802)	(38.708)	(40.547)	(42.401)
Instalações	81.367	81.604	82.172	85.386
(-) Depreciação acumulada	(58.114)	(61.037)	(64.002)	(67.051)
Máquinas e equipamentos	350.029	358.629	362.395	369.398
(-) Depreciação acumulada	(200.093)	(215.583)	(230.350)	(244.275)
Móveis e Utensílios	3.488	3.530	3.531	3.543
(-) Depreciação acumulada	(2.884)	(3.019)	(3.150)	(3.260)
Veículos	1.482	1.433	894	894
(-) Depreciação acumulada	(1.410)	(1.408)	(883)	(893)
outros	68	78	90	109
(-) Depreciação acumulada	(31)	(37)	(44)	(51)
Obras e Instalações em construção	70.070	98.021	101.328	103.358
Adiantamentos a fornecedores	26.530	123	766	130
Imobilizado	363.043	352.984	341.489	334.507
Despesas Pré-Operac. Unidade Cloro-soda	607	15.469	15.545	15.697
demais gastos	22.935	8.076	8.076	8.076
(-) amortização acumulada	(7.009)	(10.452)	(13.841)	(16.810)
a amortizar (resultado financeiro/inflacionário)	26.732	28.264	29.523	30.447
Diferido	43.265	41.357	39.303	37.410
ATIVO PERMANENTE	442.541	431.142	418.955	411.414
TOTAL DO ATIVO	661.954	667.140	686.210	691.078

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

RIOCELL

BALANÇOS PATRIMONIAIS

	1995	1996	1997	1998
PASSIVO				
Financiamentos	88.713	71.561	83.945	155.334
Fornecedores/Adiantamentos de clientes	5.918	5.766	6.125	14.214
Salários e contribuições sociais	3.395	3.625	3.535	2.935
Sociedade controladora e controlada	3.141	3.154	982	1.069
Imposto de renda e contribuição social	8.162			
Dividendos propostos	5.878			
Provisão para manutenção	1.985	818	5.194	4.300
Demais contas a pagar	3.544	2.625	2.626	3.344
PASSIVO CIRCULANTE	<u>120.736</u>	<u>87.549</u>	<u>102.407</u>	<u>181.196</u>
Financiamentos	111.492	151.097	161.285	116.607
Impostos a recolher	12.952	19.110	18.133	15.245
Demais contas a pagar	3.517	8.711	10.304	3.385
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	<u>127.961</u>	<u>178.918</u>	<u>189.722</u>	<u>135.237</u>
Capital social	231.028	231.028	231.028	231.028
Reservas de capital	31.103	31.103	31.202	31.202
Reservas de lucros	151.126	138.542	131.851	112.415
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>413.257</u>	<u>400.673</u>	<u>394.081</u>	<u>374.654</u>
TOTAL DO PASSIVO	<u>661.954</u>	<u>667.140</u>	<u>686.210</u>	<u>691.078</u>

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

RIOCELL	DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO			
	1995	1996	1997	1998
RECEITA BRUTA DAS VENDAS				
_No mercado externo	131.387	97.162	118.388	95.749
_No mercado interno	91.061	84.001	74.622	75.931
Impostos e deduções sobre vendas	(18.084)	(10.385)	(10.794)	(11.175)
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	<u>204.364</u>	<u>170.777</u>	<u>182.216</u>	<u>160.505</u>
Custo dos produtos vendidos	(107.905)	(124.337)	(123.028)	(116.654)
LUCRO BRUTO	<u>96.459</u>	<u>46.440</u>	<u>59.188</u>	<u>43.851</u>
Com vendas	(20.895)	(20.690)	(23.564)	(25.107)
Gerais e administrativas	(9.676)	(10.155)	(10.251)	(11.202)
Honorários dos administradores	(1.927)	(1.897)	(2.743)	(2.423)
Participações em sociedades controladas e coligada	4.730	754	1.263	1.340
Depreciação e amortização	(2.925)	(1.868)	(1.885)	(1.490)
Outras receitas operacionais, líquidas	1.231	1.699	1.753	2.140
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	<u>(29.462)</u>	<u>(32.157)</u>	<u>(35.427)</u>	<u>(36.742)</u>
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	66.997	14.283	23.761	7.109
RESULTADO FINANCEIRO				
Despesas	(28.862)	(20.717)	(23.893)	(25.776)
Receitas	2.622	3.927	4.084	4.649
Correção monetária líquida	8.445	(12.033)	(13.541)	(15.667)
RESULTADO OPERACIONAL	<u>49.202</u>	<u>(14.540)</u>	<u>(9.589)</u>	<u>(29.685)</u>
Receitas (despesas) não operacionais, líquidas	(7.212)	218	118	615
RESULTADO ANTES ANTES DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E DO IMPOSTO DE RENDA	41.990	(14.322)	(9.471)	(29.070)
Contribuição social	(3.818)	1.161	748	2.338
Imposto de renda	(15.592)	3.180	2.032	7.296
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	<u>22.580</u>	<u>(9.981)</u>	<u>(6.691)</u>	<u>(19.436)</u>
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO)/ MIL AÇÕES	<u>45,84</u>	<u>(20,26)</u>	<u>(13,58)</u>	<u>(39,46)</u>

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS SINTÉTICAS

RIOCELL

ORIGENS E APLICAÇÕES

ORIGENS DE RECURSOS	1995	1996	1997	1998
Lucro líquido (prejuízo) do exercício	22.580	(9.981)	(6.691)	(19.436)
Despesas (receitas) que não afetam o ccl				
_Partic. controladas e controlada em conjunto	(4.730)	(754)	(1.263)	(1.340)
_Depreciação, exaustão e amortização	19.415	29.043	29.492	27.357
_Valor residual de ativos baixados	7.362	66	21	1.554
_Juros e variações monetárias do longo prazo	12.796	9.367	11.434	11.915
_Imposto e renda e contribuição social diferidos	11.248	(3.795)	(2.780)	(9.634)
_Correção monetária do balanço	(31.714)			
DAS OPERAÇÕES SOCIAIS	46.957	23.946	30.213	10.416
Aumentos no exigível a longo prazo	72.773	104.537	69.955	56.739
Transferências para o ativo circulante	471	514	1.733	3.338
Ajuste de exercícios anteriores		144		
DE TERCEIROS	73.244	105.195	71.688	60.077
TOTAL DAS ORIGENS	120.201	129.141	101.901	70.493
APLICAÇÃO DE RECURSOS				
No realizável a longo prazo	8.635	14.669	23.327	7.797
Em investimentos		56		
No imobilizado	8.417	10.812	8.319	12.178
No diferido	7.656	1.536	1.444	1.228
Transferências para o passivo circulante	78.816	62.947	70.585	123.139
Dividendos pagos e propostos	5.878	2.747		
TOTAL DAS APLICAÇÕES	109.402	92.767	103.675	144.342
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAPITAL CIRCULANTE	10.799	36.374	(1.774)	(73.849)
VARIAÇÕES NO CAPITAL CIRCULANTE				
Ativo circulante				
_No fim do exercício	85.729	88.916	102.000	106.940
_No início do exercício	38.768	85.729	88.916	102.000
	46.768	3.187	13.084	4.940
Passivo circulante				
_No fim do exercício	120.736	87.549	102.407	181.196
_No início do exercício	84.574	120.736	87.549	102.407
	36.162	(33.187)	14.858	78.789
AUMENTO NO CAPITAL CIRCULANTE	10.799	36.374	(1.774)	(73.849)