

Instituto Politécnico de Coimbra
Instituto Superior de Contabilidade
e Administração de Coimbra

Marisa Rodrigues Alves Pereira

Preços de Transferência: Estudo de Caso

Preços de Transferência: Estudo de Caso

Marisa Rodrigues Alves Pereira

ISCAC | 2019

Coimbra, abril de 2019



Instituto Politécnico de Coimbra
Instituto Superior de Contabilidade
e Administração de Coimbra

Marisa Rodrigues Alves Pereira

Preços de Transferência: Estudo de Caso

Trabalho de projeto submetido ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial realizado sob a orientação do Professor Carlos Miguel Dias Barros.

Coimbra, abril de 2019

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Declaro ser a autora deste projeto, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido a outra Instituição de ensino superior para obtenção de um grau acadêmico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas e que tenho consciência de que o plágio constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação do presente projeto.

PENSAMENTO

*"Começa por fazer o que é necessário,
depois o que é possível e de repente estarás a fazer o impossível"*

São Francisco de Assis

DEDICATÓRIA

Aos meus filhos, Bruno e Eduarda

“Os filhos são para as mães, as âncoras da sua vida”

Sófocles

AGRADECIMENTOS

Um trabalho de mestrado é uma longa caminhada permeada por inúmeros desafios, percalços e muitas incertezas. Ao longo do seu percurso reunimos contributos de várias pessoas fundamentais para encontrar o melhor rumo e tornar possível o nosso propósito.

Ao Professor Carlos Miguel Dias Barros, o meu reconhecimento pela sua orientação exemplar, pela preciosa ajuda na definição do objeto de estudo e pela cedência e indicação de bibliografia relevante para este trabalho. Agradeço, pelo interesse permanente e saudavelmente exigente, pela disponibilidade, pela paciência, por todas as palavras de apoio, pela partilha do saber, pela revisão crítica do texto, pelas oportunas observações e sugestões indispensáveis na elaboração deste trabalho.

À gerência da empresa, Transportes Ferrão & Martins, Lda, sobre a qual fiz o estudo empírico, por ter disponibilizado todos os elementos necessários possibilitando assim a elaboração e a aplicação prática deste estudo.

Ao meu marido, José António, o meu profundo reconhecimento pelo apoio incondicional, pela paciência, pela compreensão dos momentos de ausência e por ser um pai presente.

Aos meus Pais, que dignamente me apresentaram à importância da família e ao caminho da honestidade e persistência. À minha irmã Renata, pela sua magnanimidade e presença na minha vida.

Aos meus companheiros de caminhada, a minha querida Paula Pereira e o meu estimado Nuno Garcia, sem o vosso apoio, partilha e amizade não teria tido a mesma força.

Aos meus amigos, colegas de mestrado e a todos aqueles que me incentivaram e contribuíram para a concretização deste trabalho,

o meu Muito Obrigada!

RESUMO

Os preços de transferência têm sido objeto de atenção crescente por parte do legislador nacional, bem como no plano da União Europeia e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

Trata-se de uma temática multidisciplinar que concilia conceitos pertencentes a diversas áreas de interesse económico e fiscal. A complexidade burocrática e técnica que lhe está associada traduz a relevância que a mesma pode assumir dentro das organizações. Desconsiderar esta temática poderá implicar penalidades e prejuízos significativos à generalidade das organizações que estejam numa situação de relações especiais.

Neste sentido, o presente estudo pretende descrever e analisar as principais áreas críticas, num processo de elaboração e organização de um dossiê de preços de transferência que corresponda às exigências legais.

O trabalho foca-se, num primeiro momento, na apresentação da evolução deste tema e a sua importância no sistema fiscal português, dando ênfase ao disposto no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas e na Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro.

Seguidamente, apresenta-se um estudo de caso que, partindo de uma situação real, tem por objetivo descrever e analisar os passos fundamentais para a elaboração de um dossiê de preços de transferência. Através de uma análise económica, procura explicar-se qual o método ou métodos adotados para formação dos preços de transferência com o objetivo de a entidade cumprir com o princípio de plena concorrência, aquando da valorização de transações com entidades relacionadas.

Com este estudo, conclui-se que, embora sejam compreensíveis os conceitos e as questões que o tema envolve, na prática, a elaboração de um dossiê de preços de transferência reveste-se de um grau de complexidade, acentuado perante o contexto, procedimentos, estrutura e singularidades de cada organização.

Palavras-chave: preços de transferência, princípio de plena concorrência, relações especiais, dossiê de preços de transferência.

ABSTRACT

The transfer pricing have been the subject of increased attention by the national government, as well as by the European Union and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

It is a multidisciplinary subject that reconciles concepts belonging to several areas of economic and fiscal interest. The associated bureaucratic and technical complexity explains the relevance that it can assume within organizations. Not considering this issue may imply significant penalties and damages to the majority of organizations that are in a situation of special associations.

In this sense, the present study intends to describe and analyse the main critical areas, in a process of elaboration and organization of a transfer pricing dossier that corresponds to the legal requirements.

This paper work focuses on the presentation of the evolution of this theme and its importance in the Portuguese tax system, with emphasis on the requirements of the Corporate Income Tax Code on the Ordinance No. 1446-C / 2001 of December 21st.

Next, it is presented a case study that, from a real situation, aims to describe and analyse the fundamental steps for the elaboration of a transfer pricing dossier. Through an economic analysis, it proposes to explain the method or methods adopted for the formation of transfer pricing in order to comply with the principle of full competition, when valuing transactions with related entities.

This study concludes that, while the concepts and issues involved in the topic are comprehensible, in practice, the elaboration of a transfer pricing dossier has a degree of complexity, emphasized by the context, procedures, structure and singularities of each organization.

Keywords: transfer pricing, principle of full competition, special associations, transfer pricing dossier.

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
Enquadramento, apresentação e justificação do tema.....	1
Objetivos, metodologia e organização do trabalho.....	2
1 ENQUADRAMENTO TEÓRICO E REVISÃO DA LITERATURA	4
1.1 Enquadramento dos Preços de Transferência	4
1.1.1 Breve Resenha Histórica.....	4
1.1.2 Perspetiva económica	7
1.1.3 Conceito de preço de transferência.....	9
1.2 Princípios Fundamentais	10
1.2.1 Princípio da Plena Concorrência.....	10
1.2.2 Princípio da Comparabilidade	12
1.2.3 Intervalo de Plena Concorrência.....	15
1.3 Os Preços de Transferência em Portugal	16
1.3.1 O Regime	16
1.3.2 Relações especiais.....	16
1.3.3 Acordos celebrados entre entidades relacionadas.....	18
1.3.3.1 Acordos de Partilha de Custos	18
1.3.3.2 Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo.....	19
1.3.4 Obrigações Declarativas e Documentais	20
1.3.4.1 Declaração anual	20
1.3.4.2 Declaração de rendimentos (modelo 22).....	21
1.3.4.3 Country-by-Country Report (CbC Report)	22
1.3.4.4 Dossiê de Preços de Transferência.....	24
1.3.4.5 Documentação dos acordos celebrados entre entidades relacionadas.....	26
1.3.5 Penalidades por incumprimento.....	26
1.3.6 Acordos celebrados entre as empresas e a administração fiscal	28
1.3.6.1 Procedimento amigável.....	28
1.3.6.2 Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT).....	29
1.4 Métodos de Análise dos Preços de Transferência.....	31
1.4.1 Métodos baseados nas operações (métodos tradicionais).....	34
1.4.1.1 Método do preço comparável de mercado (MPCM).....	34
1.4.1.2 Método do preço de revenda minorado (MPRM)	35
1.4.1.3 Método do custo majorado.....	36
1.4.2 Métodos baseados no lucro (métodos não tradicionais)	37
1.4.2.1 Método do fracionamento do lucro (MFL)	38

1.4.2.2	Método da margem líquida da operação (MMLO)	39
1.4.3	Metodologia de análise dos preços de transferência.....	40
1.5	Dossiê de Preços de Transferência.....	41
1.5.1	Fontes de informação	42
1.5.2	Conteúdo do dossiê de preços de transferência	44
1.5.2.1	Informação relevante.....	44
1.5.2.2	Estrutura do dossiê.....	44
2	PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: O caso da Transportes Ferrão & Martins, Lda..	48
2.1	Metodologia	49
2.2	Apresentação da empresa.....	51
2.2.1	Identificação da Empresa.....	51
2.2.2	Breve historial.....	52
2.2.3	Estratégia da empresa	52
2.2.4	Breve análise à <i>performance</i> económico-financeira.....	53
2.3	Análise funcional	54
2.3.1	Análise de funções	55
2.3.2	Análise de riscos	56
2.3.3	Análise de ativos	58
2.4	Descrição e caracterização da natureza das relações especiais	58
2.5	Identificação das operações vinculadas	61
2.5.1	Materialidade das operações vinculadas.....	62
2.6	Análise económica: atividade operacional da TFM.....	63
2.6.1	Seleção do método mais apropriado	63
2.6.1.1	Rejeição do método do preço comparável de mercado.....	65
2.6.1.2	Rejeição do preço de revenda minorado	66
2.6.1.3	Rejeição do método do custo majorado	66
2.6.1.4	Rejeição método do fracionamento do lucro.....	66
2.6.2	Aplicação do Método da Margem Líquida da Operação	67
2.6.2.1	Fonte de informação dos dados.....	68
2.6.2.2	Intervalo temporal da análise	68
2.6.2.3	Critérios de pesquisa	68
2.6.3	Resultado da pesquisa de informação financeira comparável	70
	CONCLUSÃO	73
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
	APÊNDICES	78
	APÊNDICE 1. ANÁLISE ECONÓMICA [média 2014 a 2016]	79

ÍNDICE DE FIGURAS E TABELAS

Figura 1.1 – Quadro 10 do anexo A da IES/Declaração Anual	20
Figura 1.2 – Quadro 09 do anexo I da IES/Declaração Anual	21
Figura 1.3 – Campo 744 do Quadro 07 da Modelo 22/IRC.	22
Figura 1.4 – Metodologia de Análise dos Preços de Transferência.....	41
Figura 1.5 – Fontes internas de informação.....	42
Figura 1.6 – Fontes externas de informação.	43
Figura 1.7 – Estrutura de um DTP.....	45
Figura 2.1 – Estrutura societária.	51
Figura 2.2 – Modalidades de Serviços.....	53
Figura 2.3 – Análise ABC dos principais Clientes em 2016.	54
Tabela 2.1 – Rubricas de rendimentos e gastos da TFM (2015–2016).	53
Tabela 2.2 – Riscos assumidos pela TFM (2016).....	57
Tabela 2.3 – Ativo líquido detido pela TFM (2016).....	58
Figura 2.4 - Organigrama relevante de participações sociais da TFM.	59
Tabela 2.4 – Identificação das entidades relacionadas da TFM (2016).....	60
Tabela 2.5 – Caracterização das entidades relacionadas da TFM (2016).....	61
Tabela 2.6 – Identificação das Operações Vinculadas.	62
Tabela 2.7 – Operações com Entidades Relacionadas.....	63
Tabela 2.8 – Intervalo de plena concorrência.	71
Tabela 2.9 – Análise de indicadores de rentabilidade da TFM.	72

Lista de abreviaturas, acrónimos e siglas

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

APC – Acordos de Partilha de Custos

APPT – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

APSI – Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

CAE – Código de Atividade Económica

CIRC – Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CSC – Código das Sociedades Comerciais

DPT – Dossiê de Preços de Transferência

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

MMLO – Método da Margem Líquida da Operação

MFL – Método do fracionamento do lucro

MPCM – Método do Preço Comparável de Mercado

MPRM – Método do Preço de Revenda Minorado

NCP – Net Cost Plus

OE – Orçamento do Estado

RGIT – Regime Geral das Infrações Tributárias

ROA – Return on Assets

INTRODUÇÃO

O presente trabalho assume o formato de projeto composto pela apresentação de um estudo de caso. A opção por esta modalidade relaciona-se com o interesse e a necessidade da realização de um trabalho de aplicação prática que oferecesse simultaneamente um desafio a nível académico e pessoal.

Enquadramento, apresentação e justificação do tema

A problemática associada ao tema dos preços de transferência tem vindo a ser discutida globalmente, sendo o tema alvo de previsão em diversos acordos, convenções, ou orientações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

O regime de preços de transferência encontra-se disciplinado no artigo 9.º da Modelo de Convenção da OCDE. Este artigo enuncia o princípio basilar a que deve obedecer os preços de transferência, o princípio da plena concorrência, uma vez que vem prescrever que quando existirem operações entre entidades ditas relacionadas e, se fruto dessa relação, os preços praticados divergirem daqueles que teriam sido praticados entre entidades independentes, então esse diferencial poderá ser acrescido ao lucro tributável das empresas envolvidas.

Em Portugal, os preços de transferência encontram-se consagrados no art.º 63.º do Código do IRC (CIRC) e são regulados pela Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro. De acordo com a referida portaria «nas operações efectuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do IRC e qualquer outra entidade, sujeita ou não a estes impostos, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos e condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.»

O artigo 63º do CIRC, define relação especial como uma situação em que uma entidade tenha o poder de exercer, de forma direta ou indireta, influência significativa nas decisões de gestão da outra.

O mesmo artigo 63.º do CIRC estabelece que o sujeito passivo deve manter organizada a documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência assim como indicar, na declaração anual de informação contabilística e fiscal a que se refere o artigo 121.º, a existência ou inexistência de operações com entidades com as

quais está em situação de relações especiais, ficando ainda obrigada, no caso de declarar a sua existência:

- Identificar as entidades em causa;
- Identificar e declarar o montante das operações realizadas com cada uma;
- Declarar se organizou, ao tempo em que as operações tiveram lugar, e mantém, a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

Face ao exposto e encontrando-se a empresa Transportes Ferrão & Martins, Lda. (TFM) numa situação de relações especiais, a mesma deverá elaborar e manter organizada toda a documentação inerente à política adotada em matéria de preços de transferência.

Consideramos pertinente e oportuno desenvolver este trabalho que visa descrever e analisar as principais áreas críticas, num processo de elaboração e organização de um dossiê de preços de transferência que corresponda às exigências legais.

Deste modo, pode-se desenvolver um estudo numa área muito vasta, como são os preços de transferência e simultaneamente contribuir para a entidade com um trabalho que subsequentemente lhe será extremamente útil para o cumprimento das exigências dos normativos legais vigentes em matéria de preços de transferência, a que a empresa está obrigada.

Objetivos, metodologia e organização do trabalho

Este trabalho tem como objetivo principal descrever e analisar os requisitos e elementos integrantes do processo de documentação relacionado com preços de transferência, vulgarmente designado por dossiê de preços de transferência.

Mais concretamente, pretende-se através de uma análise económica à entidade em estudo, perceber qual o tipo de método ou métodos mais adequados para a determinação dos preços de transferência, apresentando a respetiva justificação que deverá ser incluída no acima referido dossiê de preços de transferência.

O presente trabalho encontra-se dividido em dois capítulos: um referente ao enquadramento teórico e legislativo do tema e o outro referente ao estudo de um caso.

O primeiro capítulo assentará numa investigação qualitativa apresentando um enquadramento teórico e revisão da literatura sobre o tema, passando depois a uma leitura e explicação dos princípios fundamentais, a que se seguirá uma exposição do tema através da sua evolução e importância no sistema fiscal português.

Seguidamente são apresentados os métodos que devem ser adotados para a analisar a formação dos preços de transferência, fazendo a distinção entre os métodos baseados nas operações (métodos tradicionais) e os métodos baseados no lucro (métodos não tradicionais). Na parte final deste primeiro capítulo é enunciada a metodologia de análise associada aos preços de transferências.

No segundo capítulo do trabalho apresenta-se um estudo de caso sobre a aplicação dos preços de transferência numa entidade. Inicialmente procede-se à descrição da metodologia de investigação utilizada, seguindo-se a apresentação de um estudo económico de preços de transferência para a entidade TFM. Pretende-se, assim uma aplicação prática a fim de melhor evidenciar as matérias mais conceptuais anteriormente abordadas.

Por fim, apresentamos um resumo das principais conclusões do estudo efetuado através de uma explanação dos resultados verificados.

1 ENQUADRAMENTO TEÓRICO E REVISÃO DA LITERATURA

1.1 Enquadramento dos Preços de Transferência

1.1.1 Breve Resenha Histórica

A globalização das trocas comerciais, com a conseqüente internacionalização das empresas por diferentes jurisdições fiscais, conduziu a uma preocupação de tutelar os negócios realizados entre as diferentes “filiais” de empresas.

De acordo com Adams (2002), a constatação de que uma percentagem representativa das transações transfronteiriças era efetuada entre empresas multinacionais despertou a atenção, por um lado, das administrações fiscais e, por outro, das empresas multinacionais.

A generalidade dos países há muito que incluiu nas suas legislações em matéria fiscal a temática dos preços de transferência, sendo os Estados Unidos o pioneiro na sua regulamentação (Andrade, 2002).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) desempenha um papel de extrema importância na procura de um consenso internacional sobre as regras de preços de transferência. Os relatórios e recomendações que publica são a principal referência nesta matéria.

Na redação do artigo 9.º do Modelo de Convenção da OCDE, apresentado em 1963, começa por ser definido o princípio orientador — para os países membros — da produção de legislação interna quanto à prática de negócios entre empresas relacionadas: o Princípio da Plena Concorrência.

Seguem-se um conjunto de relatórios da OCDE que vêm, de forma mais específica e detalhada, abordar as questões emergentes dos preços de transferência, designadamente:

- Relatório sobre Preços de Transferência e Empresas Multinacionais (*Transfer Pricing and Multinational Enterprises*), de 1979;
- Relatório sobre Preços de Transferência e Empresas Multinacionais – Três Estados Fiscais (*Transfer Pricing and Multinational Enterprises – Three Taxation Issues*), de 1984;

- Relatório sobre Preços de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais (*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*), de 1995. Este documento, adiante designado por *Guidelines*¹, é uma versão de revisão e consolidação dos relatórios anteriores.

Posteriormente, estes relatórios foram alvo de algumas revisões e aditamentos, dos quais se destacam:

- Relatório sobre Intangíveis (*Report on Intangible Property and Services*), de 1996;
- Acordos de partilha de custos (*Report on Cost Contribution Arrangements*), de 1997;
- Orientações para a celebração de acordos prévios (*Report on the Guidelines for Conducting Advance Pricing Arrangements Under the Mutual Agreement Procedure*), de 1999;
- Preços de transferência em reestruturações (*Report on the Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*), de 2010

Todos estes relatórios e recomendações representam um inegável contributo e ponto de referência para as várias legislações, mas não assumem um carácter vinculativo para os Estados. No entanto, tal como refere Morais (2009), «mostra a experiência que tomar como referência as “recomendações” da OCDE é caminho seguro para atingir um mínimo de harmonização fiscal internacional [...]».

Em Portugal, a temática dos preços de transferência não é nova. Com efeito, já desde 1964 que o nosso ordenamento legislativo demonstra uma preocupação com a problemática dos preços praticados entre entidades relacionadas, através do artigo 51.º - A do Código da Contribuição Industrial, o qual estabelecia que a Autoridade Tributária (AT)

«[...] poderá efectuar as correcções que entender necessárias para a determinação do lucro tributável sempre que os resultados apurados, em face da escrita [...] se afastem dos que apurariam usando critérios correntes de imputação contabilística de custos e proveitos, bem como preços normais, considerando-se como tais os susceptíveis de

¹ O presente trabalho tem por base a versão de 22 de julho de 2010 [*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OCDE (2010)].

serem atribuídos em caso de transação efectuada em mercado livre entre um comprador e um vendedor independentes um do outro [...]».

Do exposto, podemos constatar que o regime em vigor se afigurava lacónico, o que permitia alguma discricionariedade por parte da AT na sua atuação.

Com a reforma fiscal de 1988, o Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC) trouxe, através do artigo 57.º sob o título *Correções nos casos de relações especiais ou sujeição a vários regimes de tributação*, uma nova referência às operações exercidas entre entidades relacionadas.

Perante a nova redação, a AT podia efetuar correções no lucro tributável, desde que cumulativamente se verificasse:

- A existência de relações especiais entre as entidades intervenientes na operação;
- Condições diferentes das que seriam normalmente acordadas entre pessoas independentes;
- Apuramentos do lucro diversos do que se apuraria se não existissem aquelas relações.

No entanto, múltiplas questões se colocavam aquando da aplicação prática deste artigo, uma vez que não apresentava o conceito de relações especiais nem as metodologias a usar na análise dos preços de transferência.

Contudo, foi já no ano de 2001, em resultado da publicação da Lei 30-G/2000, de 29 de dezembro, que a temática dos preços de transferência sofreu uma reformulação de fundo. O legislador veio esclarecer a abrangência do conceito de relações especiais, bem como definir (não exaustivamente) a lista de métodos passíveis de ser utilizados para a determinação do preço de plena concorrência.

O artigo 57.º do CIRC (mais tarde renomeado artigo 58.º e, posteriormente, em 2009, artigo 63.º) passou a apresentar uma estrutura semelhante à que ainda hoje se encontra em vigor.

Em cumprimento do n.º 13 do então artigo 57.º do CIRC,² a legislação subordinada ao tema dos preços de transferência veio a ser aperfeiçoada e completada com a publicação

² Artigo 57º, n.º 13 do CIRC: «A aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência, quer a operações individualizadas, quer a séries de operações, o tipo, a natureza e o conteúdo da documentação referida no n.º 6 e os procedimentos aplicáveis aos ajustamentos correlativos são

da Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro, acabando por ser redundante, em alguns aspetos, em relação ao atual artigo 63.º do CIRC, mas que vem concretizar e esclarecer um conjunto de conceitos, obrigações e procedimentos.

Todas estas alterações preconizadas aproximaram a legislação portuguesa às disposições veiculadas pelas *Guidelines* da OCDE.³

1.1.2 Perspetiva económica

Como consequência da globalização da economia e do incremento das empresas multinacionais, ocorreu naturalmente um aumento exponencial nas transações comerciais e financeiras, quer entre empresas do mesmo grupo económico, quer entre entidades relacionadas de forma especial.

Desta forma, a possibilidade de os preços praticados nas operações realizadas entre entidades ditas relacionadas não resultarem exclusivamente das regras de mercado é, naturalmente, maior, razão pela qual surgem os preços de transferência com a finalidade de regular este tipo de transações.

São várias as razões que levam os preços de transferência a diferir dos preços de mercado. Segundo Blasco *et al.* (1996), existem motivos distintos e podem assumir uma natureza comercial ou financeira, nomeadamente: o lançamento de um determinado produto, existindo assim a necessidade de se praticar um preço mais baixo; o facto de poderem estar em causa suprimentos de uma sociedade-mãe a uma filial, ou o auxílio a uma sociedade de grupo.

Segundo Teixeira *et al.* (2006), a temática dos preços de transferência é, pela sua essência, multidisciplinar, concertando conceitos pertencentes ao domínio da economia e do direito. Para estes autores, a definição dos preços de transferência, ao exigir, quanto à parte analisada, o estudo exaustivo das funções desempenhadas, dos ativos detidos e dos riscos assumidos, irá produzir um conjunto de informação privilegiada para a gestão adequada da cadeia de valor no seio do grupo, permitindo:

regulamentados por portaria do Ministro das Finanças» (redação da Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro).

³ Figueiredo, Guilherme (2006). Preços de transferência e activos incorpóreos: que futuro para Portugal?. In Glória Teixeira (coord.), *Preços de transferência*, (p. 133). Porto: Vida Económica.

- Proceder à reengenharia das funções desempenhadas pelas diferentes empresas do grupo;
- Promover uma eficiente afetação dos recursos à escala mundial;
- Otimizar o seu desempenho económico.

No entanto, apesar de se tratar de uma área de carácter predominantemente económico, uma vez que surge associada à determinação dos preços no seio de grupos económicos, tem tido um impacto cada vez maior no que respeita à fiscalidade, na medida em que a manipulação destes preços pode trazer consequências indesejáveis em termos de redução das receitas fiscais dos diferentes Estados onde as empresas operam.

O problema reside, efetivamente, no facto de os preços praticados entre as empresas relacionadas poderem resultar de outras motivações que, segundo Martins (2009), podem ser internas ou externas. Quanto às primeiras, de acordo com a autora, «devem-se a interesses de gestores sectoriais e conflitos entre sócios», tais como a concorrência, a manutenção de um nível motivacional elevado nas unidades descentralizadas, o desencorajamento da exigência de salários mais elevados e a minimização de lucros a ser partilhados por interesses minoritários. Entre as motivações externas podem apontar-se fatores políticos, económicos, financeiros e fiscais.

Daqui resulta que, em determinados casos, os preços de transferência são formados tendo em consideração as vantagens fiscais que o grupo económico poderá retirar com as operações de transferência de bens e/ou serviços em detrimento das regras de plena concorrência. Por exemplo:

- A transferência de rendimentos, mediante o empolamento dos preços de transferência de bens e/ou serviços de uma empresa com prejuízos para uma empresa com lucros avultados;
- A transferência de gastos, mediante o empolamento dos preços de transferência de bens e/ou serviços para empresas relacionadas sujeitas a regimes fiscais com taxas de imposto mais elevadas.

1.1.3 Conceito de preço de transferência

Segundo as *Guidelines* da OCDE⁴, os preços de transferência são «os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, activos incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas».

Esta definição apresentada pela OCDE é um pouco simplista, uma vez que apenas considera as transações que são realizadas entre empresas relacionadas, descurando todas as transações que ocorrem no interior da própria empresa, cujo valor atribuído também deve ser considerado um preço de transferência. Segundo Cravens (1997), preço de transferência «é o valor atribuído às transações de matéria-prima, bens ou serviços, ocorridas no interior de uma entidade, ou seja, dentro de um grupo corporativo consolidado. Esses preços podem ser aplicados em departamentos, divisões, subsidiárias ou unidades de negócio da filial.»

Por outro lado, Faria (1996) apresenta uma definição bem mais ampla, ao enunciar que um preço de transferência é «o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efectuam entre si, incluindo a transferência de bens e prestação de serviços que têm lugar no âmbito de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade económica». Esta prática implica, assim, a atribuição de um valor a uma transação e que esta seja realizada entre empresas relacionadas entre si ou no seio da própria empresa.

A expressão “preço de transferência”, de acordo com Breia (2009), refere-se aos preços estabelecidos nas operações com entidades relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenham por objeto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.

Consideram-se, portanto, preços de transferência as quantias pelas quais são valorizadas as transferências de bens e/ou serviços realizadas entre entidades que pertencem ao

⁴ OCDE (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris. OCDE Publishing, pág.19.

mesmo grupo económico ou, num sentido mais abrangente, entre entidades que se considerem de algum modo relacionadas.

1.2 Princípios Fundamentais

Segundo Feinschreiber (2004), «the transfer pricing process determines the amount of income that each party earns from that transaction». Os preços de transferência são de elevada importância, tanto para as administrações fiscais como para os contribuintes, uma vez que determinam as receitas e as despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das empresas em situação de relações especiais. Os Estados-membros da OCDE consideraram necessário instituir princípios de tributação internacional com o propósito de servir um duplo objetivo: assegurar uma correta determinação da base do imposto em cada país e evitar a dupla tributação, de modo a minimizar os conflitos entre Administrações Fiscais e promover as trocas e os investimentos internacionais (Pires, 2006).

Os preços de transferência baseiam-se essencialmente em dois princípios: o princípio da plena concorrência e o princípio da comparabilidade.

1.2.1 Princípio da Plena Concorrência

O princípio da plena concorrência ou, na literatura internacional, *Arm's Length Principle*⁵, consiste no princípio-chave definido pela OCDE como elemento orientador na determinação dos preços de transferência.

O *Arm's Length Principle* encontra-se previsto no n.º 1 do artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE (2010) e estabelece que nas operações efetuadas entre partes relacionadas devem ser utilizados preços comparáveis aos que se utilizariam entre entidades independentes.

Podemos verificar que este princípio também se encontra consagrado no CIRC através do n.º 1 do artigo 63.º e na Portaria n.º 1446-C/2001 através do n.º 1 do artigo 1.º,

⁵ A expressão *arm's length* é utilizada normalmente na terminologia anglo-saxónica para definir que quando alguém estiver a uma distância equivalente ao “tamanho de um braço” de outrem, então tem o poder de a controlar.

estabelecendo que nas operações efetuadas entre empresas relacionadas «[...] devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticas aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis».

Existe um consenso generalizado a nível internacional quanto ao uso deste princípio, na medida em que, tal como refere o preâmbulo da Portaria n.º 1446-C/2001, «a sua adopção permite não só estabelecer uma paridade no tratamento fiscal entre as empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes como neutralizar certas práticas de evasão fiscal e assegurar a consequente protecção da base tributável interna».

Para Feinschreiber (2004), «the arm's length standard is designed to ensure that taxpayer's income is clearly reflected on the taxpayer's tax return». O princípio da plena concorrência tem, assim, como propósito basilar garantir que o lucro gerado numa determinada jurisdição reflita a contribuição para a cadeia de valor criado nessa mesma jurisdição, dado que o preço de transferência não resulta do livre jogo de mercado em que cada uma das partes procura obter para si o máximo de benefício possível.

Segundo Pires (2006), este princípio «tem como objectivo auxiliar as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais, apontando os meios que permitem mutuamente alcançar soluções satisfatórias para os problemas de preços de transferência, reduzindo ao mínimo os conflitos entre as diversas Administrações Fiscais e entre as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais». Segundo o autor, o princípio de plena concorrência, numa tentativa de harmonização do regime fiscal, evita a criação de desvantagens fiscais, quer para as empresas independentes, quer para as empresas relacionadas.

O princípio, além de verificar se os termos e condições praticados em operações efetuadas entre entidades relacionadas se encontram no intervalo de valores habitualmente praticados no mercado por entidades independentes, tem de garantir que estas operações sejam realmente indispensáveis e necessárias para a atividade da entidade contratante.

Para Gouveia (2007), a substância económica deverá ser o único fator admissível para a determinação dos preços e condições praticados nas operações entre empresas relacionadas.

A aplicação deste princípio pode, no entanto, não ser tão linear como aparenta. As empresas relacionadas poderão desenvolver operações que empresas independentes não efetuariam, uma vez que as empresas pertencentes a um mesmo grupo económico operam num contexto comercial diferente do das empresas independentes, tornando-se, desta forma, muito complicado obter dados comparáveis fiáveis, acarretando a procura dos mesmos imensos custos para as empresas.

Quando empresas independentes efetuam transações entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras são regidas, em regra, pelos mecanismos de mercado. Estando perante empresas relacionadas, isto muitas vezes não se verifica — os mecanismos de mercado não influenciam diretamente os preços dessas transações, apesar de as empresas procurarem por vezes reproduzir essa dinâmica.

Embora este princípio não seja de fácil aplicação, existe, segundo Teixeira *et al.* (2006), um consenso generalizado a nível internacional sobre a sua validade e sobre o facto de que este princípio funciona bem na maioria dos casos, assegurando uma melhor aproximação ao funcionamento de um mercado livre.

A aplicação do princípio da plena concorrência assenta, de modo geral, na comparação entre as condições estabelecidas no âmbito de uma transação entre entidades relacionadas e aquelas que teriam sido definidas em operações entre empresas independentes, ou seja, parte-se de uma análise de comparabilidade.

1.2.2 Princípio da Comparabilidade

A comparação entre as condições estabelecidas no âmbito de uma transação entre entidades relacionadas e aquelas que teriam sido definidas em operações entre empresas independentes é o ponto de partida das metodologias de cálculo dos preços de transferência, uma vez que permite validar se o princípio de plena concorrência está a ser aplicado e respeitado pelos sujeitos passivos.

Esta análise de comparabilidade constitui o cerne da validação dos preços de transferência, permitindo, não só à administração fiscal mas também ao contribuinte, identificar diferenças nas transações entre entidades relacionadas face às mesmas transações quando realizadas entre entidades independentes, bem como proceder aos ajustamentos necessários.

Conforme o disposto no n.º 3 do artigo 4.º da Portaria n.º 1446-C, duas operações são comparáveis se as suas características económicas e financeiras relevantes forem substancialmente idênticas, análogas, suficientemente similares, ou se for possível efetuar os ajustamentos necessários à eliminação de efeitos relevantes provocados por eventuais diferenças entre as operações.

De acordo com Teixeira *et al.* (2006), o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada deverá ser avaliada tendo em conta os seguintes fatores de comparação⁶:

- Características dos produtos ou serviços transmitidos — de um modo geral, as similaridades nas características dos bens ou serviços transacionados são sobretudo relevantes para a comparação dos preços de operações vinculadas e operações no mercado aberto, revestindo-se de menor importância na comparação de margens de lucro. As características a ter em conta são as seguintes:
 - no caso de transferências relativas a bens tangíveis, são as características materiais do bem, a sua qualidade, quantidade e fiabilidade, bem como a facilidade de aprovisionamento e volume de oferta;
 - no caso de prestações de serviço, a natureza e o volume;
 - no caso de ativos intangíveis, a forma de operação, tipo de ativo, a duração e grau de proteção e as vantagens que se espera obter do ativo em causa;
- Funções desempenhadas pelas entidades (produção, venda, investigação, *marketing*, administração, gestão, etc.), tendo em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos;
- Condições e termos contratuais que definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes intervenientes;
- Circunstâncias económicas das empresas (localização geográfica e dimensão, custo da mão de obra e do capital, posição concorrencial dos compradores e vendedores, grau de desenvolvimento de mercados);
- Estratégias industriais e comerciais que as empresas prosseguem.

⁶ O n.º 3 do artigo 4.º da Portaria n.º 1446-C/2001 enuncia as condições que devem ser respeitadas para que duas operações possam ser consideradas comparáveis.

Portanto, além de se efetuar uma avaliação das operações vinculadas realizadas em comparação com as operações não vinculadas, é necessário efetuar uma análise funcional e económica das empresas envolvidas, relacionadas e independentes, suportada por uma caracterização ampla da envolvente externa.

As contas e os elementos contabilísticos de entidades independentes, pertencentes ao mesmo setor de atividade das entidades relacionadas, são um bom exemplo de dados comparáveis fiáveis. No entanto, o acesso a esta informação, tal como refere Figueiredo⁷, «não se afigura tarefa fácil, para qualquer pessoa».

São várias as dificuldades que surgem na aplicação do princípio da comparabilidade, quer para os sujeitos passivos, quer para as administrações fiscais. O próprio legislador reconhece estas dificuldades ao “sublinhar” no preâmbulo da Portaria n.º 1446-C/2001 que «a fiabilidade dos resultados [...] depende, em grande medida, de análises complexas e elaboradas, em que entra um grande número de variáveis, da disponibilidade e facilidade de recolha de dados comparáveis externos e do maior ou menor apelo a critérios de índole subjectiva e aos pressupostos básicos assumidos».

Segundo Silva (2006), um exemplo de falta de comparabilidade entre operações é o facto de este princípio revelar dificuldades práticas ao refletir a realidade particular de duas empresas relacionadas. Por um lado, existem interesses que as unem e, face aos mesmos, são realizadas operações que não seriam realizadas entre empresas independentes por serem opções estratégicas do grupo. Por outro lado, as entidades relacionadas efetuam operações que as empresas independentes não fazem, simplesmente por operarem num contexto comercial diferente do das empresas independentes. Outro exemplo da incomparabilidade é o facto de existirem grupos que se dedicam à produção de bens e fornecimento de serviços altamente especializados.

Portanto, torna-se complicado definir o preço de transferência se não for possível estabelecer uma comparação com transações idênticas; e para que se consiga uma aproximação, as empresas incorrem em elevados custos.

⁷ Figueiredo, Guilherme (2006). Preços de transferência e activos incorpóreos: que futuro para Portugal?. In Glória Teixeira (coord.), *Preços de transferência* (p- 135). Porto: Vida Económica.

1.2.3 Intervalo de Plena Concorrência

De acordo com Pires (2006), se da aplicação do princípio de plena concorrência resultar um único valor designado como comparável (um preço ou margem), em princípio será este o elemento que constitui a melhor referência que permitirá concluir se uma operação vinculada respeitou o princípio de plena concorrência.

Porém, na maioria dos casos, fruto das dificuldades do próprio processo, a determinação do preço de plena concorrência caracteriza-se por ser, de acordo com Martins (2009), «um exercício aproximativo, que não permite alcançar um resultado rigoroso», conduzindo assim a um intervalo de valores com o qual teriam de ser comparados os preços de transferência praticados.

Esta situação, prevista no n.º 5 do artigo 4.º da Portaria n.º 1446-C/2001, estabelece que se a aplicação do método ou dos métodos mais adequados «conduzir a um intervalo de valores que assegurem um grau de comparabilidade razoável, não se torna necessário proceder a qualquer correção, caso as condições relevantes da operação vinculada, nomeadamente o preço ou a margem de lucro, se situarem dentro desse intervalo».

Daqui decorre o conceito de intervalo de plena concorrência ou *arm's length range*,⁸ que permite interpretar a operação realizada (ou série de operações) atendendo aos limites definidos pelo intervalo de valores obtido.

O intervalo de plena concorrência é, então, o intervalo entre os preços aceitáveis de plena concorrência — preços cuja determinação decorre da aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência a múltiplos dados comparáveis (Martins, 2009).

⁸ OCDE (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris. OECD Publishing, 123 e ss.

1.3 Os Preços de Transferência em Portugal

1.3.1 O Regime

No regime dos preços de transferência é proposto, desde logo, evitar a manipulação da base tributável, através da diminuição ou do aumento dos preços acordados entre as entidades relacionadas, com o objetivo de reduzir ou até eliminar a carga fiscal associada, tal como expõe Teixeira *et al.* (2004).

Portugal, enquanto país-membro da OCDE e Estado-membro da UE, não fugiu à regra na integração de legislação que visa lutar contra as práticas evasivas associadas à manipulação dos preços de transferência.

Com efeito, a regulamentação específica em relação à determinação dos preços de transferência encontra-se disciplinada na legislação portuguesa, de forma genérica, no artigo 63.º do CIRC e, de forma mais desenvolvida, na Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro.

Tal como referido anteriormente, o nosso regime dos preços de transferência tem como paradigma o princípio de plena concorrência, em torno do qual foi firmado um amplo consenso internacional por se entender que a sua adoção permite não só neutralizar certas práticas de evasão fiscal, mas também estabelecer uma equidade no tratamento fiscal entre as empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes, e assegurar a consequente proteção da base tributável interna.

Em termos fiscais, este regime legal aplica-se a todos os sujeitos passivos que pratiquem operações comerciais ou financeiras com outras entidades sujeitas ou não a IRC e com as quais estejam em situação de relações especiais — quer perante situações internacionais, no âmbito da atuação das empresas multinacionais, quer perante situações de cariz exclusivamente interno (Caiado *et al.*, 2013).

1.3.2 Relações especiais

Segundo a legislação portuguesa, e para efeitos de aplicação do princípio de plena concorrência, o n.º 4 do artigo 63.º do CIRC define relação especial como uma situação em que uma entidade tenha o poder de exercer, de forma direta ou indireta, influência significativa nas decisões de gestão da outra. De acordo com Pinto (2005), estas relações podem ser divididas em três grupos:

1. Relações especiais criadas pela via familiar e refletidas na estrutura societária, bem como na composição dos órgãos sociais;
2. Relações especiais relacionadas com a própria estrutura empresarial, sendo necessário apenas a detenção de uma participação social igual ou superior a 10% no capital social da outra entidade;⁹
3. Relações especiais criadas por contratos de subordinação, de grupo paritário ou outro efeito equivalente, que se encontrem em relação de domínio¹⁰ ou que, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, diretas ou indiretas, estejam em situação de dependência no exercício da sua atividade.

Podemos verificar que além das relações especiais criadas pela via familiar e manifestadas na estrutura societária ou na composição dos órgãos sociais, o legislador estabeleceu uma presunção legal de existência de relações especiais, pelo simples facto de uma entidade deter uma participação social de 10% no capital social de uma outra entidade.

Além destas situações, o n.º 9 do artigo 63.º do CIRC estabelece ainda que as regras relativas à determinação dos preços de transferência — que são objeto do artigo em análise — são igualmente aplicáveis nas relações entre uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável situado em território português, ou entre este e outros estabelecimentos estáveis situados fora deste território; e entre uma entidade residente e os seus estabelecimentos estáveis situados fora do território português ou entre estes.

⁹ Segundo Guilherme Figueiredo *in* Teixeira *et al* (2006: 137), «o regime de preços de transferência português é mais exigente que muitos regimes à escala mundial» por prever esta condição quanto à aplicação do conceito de relações especiais.

¹⁰ O artigo 486.º do CSC estabelece que:

«1 - Considera-se que duas sociedades estão em relação de domínio quando uma delas, dita dominante, pode exercer, directamente ou por sociedades ou pessoas que preencham os requisitos indicados no artigo 483.º, n.º 2, sobre a outra, dita dependente, uma influência dominante.

2 - Presume-se que uma sociedade é dependente de uma outra se esta, directa ou indirectamente: a) Detém uma participação maioritária no capital; b) Dispõe de mais de metade dos votos; c) Tem a possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou do órgão de fiscalização.

3 - Sempre que a lei imponha a publicação ou declaração de participações, deve ser mencionado, tanto pela sociedade presumivelmente dominante, como pela sociedade presumivelmente dependente, se se verifica alguma das situações referidas nas alíneas do n.º 2 deste artigo.»

1.3.3 Acordos celebrados entre entidades relacionadas

Está previsto no regime fiscal de preços de transferência português que as entidades que mantêm relações especiais entre si poderão realizar, entre outros, Acordos de Partilha de Custos (APC) e Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo (APSI).

A Portaria n.º 1446-C/2001, alinhada com os princípios orientadores da OCDE, regula de forma exaustiva o dever de respeito pelo princípio de plena concorrência nas situações em que se verificam estes acordos entre entidades relacionadas, ao dedicar o Capítulo III, nomeadamente os artigos 11.º e 12.º, aos APC e aos APSI.

No que diz respeito ao CIRC, apesar de não ser feita qualquer menção particular a estes acordos, o artigo 138.º, relativo à celebração de Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT), refere expressamente que também é aplicável às prestações de serviços intragrupo e aos acordos de partilha de custos.

1.3.3.1 Acordos de Partilha de Custos

É cada vez mais comum a celebração de acordos de cooperação entre empresas que visam a partilha de custos e riscos do desenvolvimento, da produção ou obtenção de bens, direitos ou serviços, tendo em conta a proporção das vantagens e benefícios que cada uma das partes envolvidas espera obter (OCDE, 2010). Dada a proximidade das relações estabelecidas, estes acordos são mais frequentes entre empresas relacionadas.

Os APC encontram-se regulados no artigo 11.º da Portaria n.º 1446-C/2001, onde o n.º 1 estabelece que «há acordo de partilha de custos quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo, nomeadamente do direito a utilizar os resultados alcançados em projectos de investigação e desenvolvimento sem o pagamento de qualquer contraprestação adicional».

Sempre que se verifique que a contribuição de um participante para um acordo não corresponde à parte que lhe foi atribuída nas vantagens ou benefícios esperados, está prevista, nos termos do n.º 4 deste artigo, a realização de uma compensação adequada, de modo que seja restabelecido o equilíbrio.

No que respeita aos gastos incorridos num APC, bem como a eventuais subsídios que sejam recebidos, o n.º 5 e o n.º 6 do mesmo preceituado estabelecem que devem ser tratados de forma idêntica os casos em que o sujeito passivo realize diretamente as operações ou as adquira a uma entidade independente.

Por último, de acordo com o n.º 7 do artigo em questão, quando uma entidade adquira bens ou serviços em nome das empresas relacionadas, deve debitar o custo de aquisição às restantes empresas participantes do acordo, acrescido de uma margem que cubra os custos da estrutura em que incorreu.

É importante ainda referir que os APC mais frequentes entre empresas relacionadas são os que se referem à comparticipação que cada empresa detém no desenvolvimento conjunto de bens intangíveis, dos quais cada participante irá receber uma parte sobre os direitos dos bens criados ou desenvolvidos.

1.3.3.2 Acordos de Prestação de Serviços Intragruppo

Nos grupos de empresas, é cada vez mais comum concentrar-se numa delas os serviços de suporte necessários para o desempenho das restantes, que normalmente são adquiridos em regime de *outsourcing* ou assegurados internamente pela própria entidade. Facilmente se percebe que esta prestação de serviços se insere na problemática dos preços de transferência.

Nos termos do n.º 1 do artigo 12.º da Portaria n.º 1446-C/2001, existe um APSI «quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de actividades, designadamente de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial». A aplicação do princípio de plena concorrência exige, segundo o n.º 2 do artigo 12.º, que as atividades efetuadas entre entidades relacionadas constituam um valor económico que justifique o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo, estando previstos, no n.º 3, os métodos¹¹ a utilizar na determinação do preço de transferência.

¹¹ Conceitos tratados no ponto *Métodos de Análise dos Preços de Transferência*.

1.3.4 Obrigações Declarativas e Documentais

1.3.4.1 Declaração anual

Nos termos do n.º 7 do artigo 63.º do CIRC, os operadores económicos devem indicar na declaração anual de informação contabilística e fiscal¹² a existência ou não, no período de tributação a que respeita, de operações com entidades relacionadas. Caso tenham declarado a existência de tais operações, devem:

- « a) Identificar as entidades em causa;
- b) Identificar e declarar o montante das operações realizadas com cada uma;
- c) Declarar se organizou, ao tempo em que as operações tiveram lugar, e mantém a documentação relativa aos preços de transferência praticados.»

Para o efeito, caso as operações tenham sido realizadas com entidades relacionadas residentes em território português, deve preencher-se o quadro 10¹³ do anexo A da Declaração Anual¹⁴ (IRC – Elementos contabilísticos e fiscais).

10 OPERAÇÕES COM ENTIDADES RELACIONADAS (Território Nacional)															
Natureza da Operação	N.º de Identificação Fiscal			Natureza da Relação			N.º de Identificação Fiscal			Natureza da Relação					
	A2001			A2002	A2003		A2004	A2005		A2006					
1 Vendas e ou Prestações de Serviços	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
2 Prestações de Serviços Intragrupo	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
3 Proveitos Financeiros	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
4 Compras e Aquisição de Serviços	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
5 Aquisição de Serviços Intragrupo	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
6 Acordos de Partilha de Custos	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
7 Custos financeiros	-	-	§		-	-	§		-	-	§				
A documentação relativa aos preços de transferência praticados encontra-se organizada ?							SIM	1		NÃO	2		DISPENSADO	3	

Figura 1.1 – Quadro 10 do anexo A da IES/Declaração Anual

Fonte: www.portaldasfinancas.gov.pt

Tratando-se de operações realizadas com entidades relacionadas não residentes, deve preencher-se o quadro 03 do anexo H da Declaração Anual (IRC – Operações com não residentes).

No caso de o declarante ser um sujeito passivo de IRS com contabilidade organizada, deve ser preenchido o quadro 09 do anexo I da Declaração Anual, onde é possível

¹² Prevista no artigo 121.º do CIRC.

¹³ Este mesmo quadro é ainda utilizado para indicar a situação do declarante quanto à documentação prevista n.º 6 do artigo 63.º do CIRC e o n.º 2 do artigo 13.º da Portaria n.º 1446-C/2001 (Dossiê Preços de Transferência).

¹⁴ Tratando-se de instituições financeiras e seguradoras, esta informação é inscrita no Anexo B e no Anexo C, respetivamente.

declarar o valor das operações realizadas entre o declarante e entidades relacionadas, designadamente:

- Outro sujeito passivo de IRC ou IRS;
- Uma entidade não residente;
- Entidades sujeitas a um regime fiscal privilegiado.

09 OPERAÇÕES COM ENTIDADES RELACIONADAS E/OU ENTIDADES SUJEITAS A REGIME FISCAL PRIVILEGIADO																	
Natureza da Operação	OPERAÇÕES COM ENTIDADES RELACIONADAS (Território Nacional)				OPERAÇÕES COM ENTIDADES RELACIONADAS FORA DO TERRITÓRIO NACIONAL	OPERAÇÕES COM ENTIDADES SUJEITAS A REGIME FISCAL PRIVILEGIADO											
	N.º de Identificação Fiscal		Natureza da Relação	N.º de Identificação Fiscal					Natureza da Relação								
	I301		I370	I302						I371							
1- Vendas e ou Prestação de Serviços	-	-	,	-	-	,	I372	-	-	,	-	-	,				
2- Prestação Serviços Intragrupo	-	-	,	-	-	,	I373	-	-	,	-	-	,				
3- Proveitos Financeiros	-	-	,	-	-	,	I374	-	-	,	-	-	,				
4- Compras e aquisições de serviços	-	-	,	-	-	,	I375	-	-	,	-	-	,				
5- Aquisição Serviços Intragrupo	-	-	,	-	-	,	I376	-	-	,	-	-	,				
6- Acordos de Partilha de Custos	-	-	,	-	-	,	I377	-	-	,	-	-	,				
7- Custos Financeiros	-	-	,	-	-	,	I378	-	-	,	-	-	,				
1 - A documentação relativa aos preços de transferência praticados encontra-se organizada ?								SIM	<input type="checkbox"/> 1	NÃO	<input type="checkbox"/> 2	DISPENSADO	<input type="checkbox"/> 3				
2 - Se realizou operações com "Entidades sujeitas a regime fiscal privilegiado" indique os territórios onde as mesmas têm residência.								I379		I380		I381		I382		I383	

Figura 1.2 – Quadro 09 do anexo I da IES/Declaração Anual

Fonte: www.portaldasfinancas.gov.pt

1.3.4.2 Declaração de rendimentos (modelo 22)

As empresas sujeitas ao regime de preços de transferência devem, nos termos do n.º 8 do artigo 63.º do Código do IRC, proceder à realização de ajustamentos positivos ao lucro tributável sempre que não sejam observadas as regras previstas no n.º 1 do mesmo artigo — o princípio da plena concorrência — em operações com entidades não residentes.

Para o efeito, deve o sujeito passivo efetuar, na declaração periódica de rendimentos (modelo 22) a que se refere o artigo 120.º, as correções positivas que derivem do efeito da aplicação do preço de plena concorrência, designadamente através do preenchimento do campo 744 do quadro 07:

07	APURAMENTO DO LUCRO TRIBUTÁVEL (cont.)			
Mais-valias fiscais - regime transitório [art.º 7, n.º 7, al. b) da Lei n.º 30-G/2000, de 29/12 e art.º 32.º, n.º 8 da Lei n.º 109-B/2001, de 27/12]	742	.	.	,
Correções relativas a instrumentos financeiros derivados (art.º 49.º)	743	.	.	,
Prejuízos de estabelecimentos estáveis situados fora do território português (art.º 54.º -A)	787	.	.	,
Correções relativas a preços de transferência (art.º 63.º, n.º 8)	744	.	.	,

Figura 1.3 – Campo 744 do Quadro 07 da Modelo 22/IRC.

Fonte: www.portaldasfinancas.gov.pt

Decorre da leitura dos artigos 17.º e 18.º da Portaria n.º 1446-C/2001 que não está prevista a possibilidade de o contribuinte, por sua iniciativa, proceder à realização de ajustamentos negativos ao lucro tributável. A existência de um ajustamento negativo parece ser aceite em termos fiscais mediante um pedido de revisão da situação tributária, mas apenas, e só, quando intervier no país de residência da entidade relacionada de uma empresa portuguesa, ou seja, apenas quando existir uma correção positiva (aumento do resultado tributável) promovida ou proposta por autoridade fiscal estrangeira.

1.3.4.3 Country-by-Country Report (CbC Report)

No âmbito do Orçamento do Estado (OE) para 2016¹⁵, foi introduzida no normativo nacional, através do aditamento do artigo 121.º-A do CIRC, a obrigatoriedade de reporte da Declaração de Informação Financeira e Fiscal de Grupos Multinacionais ou *Country-by-Country Report* (CbC Report)¹⁶.

Para Dithmer (2016), «trata-se de um desenvolvimento significativo para Portugal no contexto da matéria fiscal dos preços de transferência». O CbC Report constitui, assim, uma nova obrigação declarativa para os grupos multinacionais, tendo um impacto significativo quanto à quantidade e à natureza de informação que deve ser recolhida e tratada para efeitos da documentação fiscal dos preços de transferência.

Esta declaração, nos termos do n.º 5 do artigo 121.º-A do CIRC, inclui a divulgação, por jurisdição fiscal e por entidade, dos seguintes elementos:

¹⁵ Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março.

¹⁶ O *Country-by-Country Report* (CbC Report) constitui uma nova obrigação declarativa que resulta diretamente de recomendações recentes da OCDE. Trata-se de uma medida que vem na sequência da Ação 13 do projecto *Base Erosion and Profite Shifting* (BEPS) da OCDE.

- Rendimentos brutos desagregados por entidades relacionadas e entidades independentes;
- Resultados antes de impostos;
- Montante de imposto pago e diferido;
- Capital social e outras rubricas do capital próprio;
- Resultados transitados;
- Número de colaboradores;
- Valor líquido dos ativos tangíveis;
- Identificação das entidades residentes em cada país ou jurisdição fiscal;
- Outros elementos considerados relevantes.

A referida declaração deverá ser submetida pelas entidades residentes, relativamente a cada período de tributação, sempre que se verifiquem cumulativamente determinadas condições, designadamente (em suma):

- Estarem obrigadas à elaboração de demonstrações financeiras consolidadas;
- Deterem ou controlarem, direta ou indiretamente, uma ou mais entidades em países ou jurisdições fiscais distintas;
- Apresentarem rendimentos consolidados iguais ou superiores a 750 000 000 € no exercício imediatamente anterior ao exercício de reporte;
- Não serem detidas por entidades (residentes e não residentes) que sejam também obrigadas a apresentar declaração semelhante.

Adicionalmente, estão ainda obrigadas à apresentação desta declaração as entidades residentes detidas, direta ou indiretamente, por outras não residentes que não tenham obrigação equivalente no país de origem, quando não tenha sido declarada informação similar por outra entidade do grupo.

O Cbc Report deve ser submetido até ao do décimo segundo mês posterior ao término do período de tributação a que se reporta, segundo modelo a aprovar pela AT.

Qualquer entidade residente em Portugal, e para efeitos fiscais, deve comunicar à AT a sua qualidade de entidade reportante ou, não o sendo, a sua identificação e residência fiscal.

1.3.4.4 Dossiê de Preços de Transferência

Tal como referem Teixeira *et al.* (2004), as disposições do CIRC e respetiva legislação complementar sobre preços de transferência impõem claramente ao contribuinte a obrigação de apresentar à AT todas as informações inerentes à determinação do preço de transferência.

Neste sentido, e de forma a sustentar corretamente os preços praticados em operações controladas, o contribuinte, de acordo com o disposto no n.º 6 do artigo 63.º do CIRC,

«deve manter organizada, nos termos estatuídos para o processo de documentação fiscal a que se refere o artigo 130.º, a documentação respeitante à política adoptada em matéria de preços de transferência, incluindo as directrizes ou instruções relativas à sua aplicação, os contratos e outros actos jurídicos celebrados com entidades que com ele estão em situação de relações especiais, com as modificações que ocorram e com informação sobre o respectivo cumprimento, a documentação e informação relativa àquelas entidades e bem assim às empresas e aos bens ou serviços usados como termo de comparação, as análises funcionais e financeiras e os dados sectoriais, e demais informação e elementos que tomou em consideração para a determinação dos termos e condições normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes e para a selecção do método ou métodos utilizados.»

O processo de documentação relacionado com preços de transferência, vulgarmente designado por Dossiê de Preços de Transferência (DPT), constitui um documento independente integrado no Dossiê Fiscal, ao qual se refere o n.º 1 do artigo 130.º¹⁷ do CIRC. Segundo o n.º 4 do mesmo artigo, sempre que os sujeitos passivos sejam «notificados para o efeito, deverão fazer a entrega do processo de documentação fiscal referido no n.º 1 e da documentação respeitante à política adoptada em matéria de preços de transferência prevista no n.º 6 do artigo 63.º».

O preâmbulo da Portaria n.º 1446-C/2001 salienta a importância que o legislador atribui à informação associada aos preços de transferência ao considerar que

«a eficiente aplicação das regras sobre preços de transferência requer um elevado grau de colaboração entre os contribuintes e a administração tributária, é dado particular relevo às obrigações relativas à informação e documentação que o sujeito passivo deve

¹⁷ De acordo com o disposto no artigo 130.º do CIRC, os sujeitos passivos de IRC são obrigados a manter em boa ordem, durante o prazo de 12 anos, um processo de documentação fiscal relativo a cada período de tributação. Este processo, chamado Dossiê Fiscal, deve: estar constituído até ao termo do prazo para entrega da declaração anual (IES – Informação Empresarial Simplificada) a que se refere a alínea c) do n.º 1 do artigo 117.º; estar centralizado em estabelecimento ou instalação situada em território português nos termos do artigo 125.º ou nas instalações do representante fiscal (quando o sujeito passivo não tenha a sede ou direcção efetiva em território português e não possua estabelecimento estável aí situado); ser entregue conjuntamente com a declaração anual para os contribuintes que integrem o cadastro especial de contribuintes e para as entidades a quem seja aplicado o regime especial de tributação dos grupos de sociedades.

obter, produzir e manter para justificar a política adoptada em matéria de preços de transferência. Todavia, a lista elaborada sobre informação e documentação relevante não é exaustiva, sendo legítima a expectativa, por parte da administração tributária, que o contribuinte possua, e possa fornecer para análise, os elementos que, perante os factos e circunstâncias concretas que caracterizam a sua actividade e num quadro de boas práticas comerciais e financeiras, deveria razoavelmente deter para determinar e comprovar a conduta adoptada na fixação dos preços de transferência, sem que, no entanto, seja obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionados».

Do exposto, retiramos que há a necessidade de:

- Documentar as diretrizes relativas à aplicação da legislação relativa a preços de transferência;
- Documentar os contratos (alterações e cumprimento) celebrados com entidades relacionadas;
- Documentação e informação relativa às entidades relacionadas;
- Documentação e informação relativa às empresas e aos bens ou serviços usados como comparativos;
- Documentar os termos nos quais foi estabelecida a comparação, tais como as análises funcionais e financeiras e os dados setoriais;
- Documentar os critérios utilizados para seleccionar o método ou métodos utilizados.

Importa ainda referir que ficam dispensados de organizar todo este processo de documentação fiscal os sujeitos passivos que, no exercício anterior, tenham atingido um valor anual de vendas líquidas, e outros proveitos, inferior a 3 000 000 €, conforme artigo 13.º, n.º 3, da Portaria n.º 1446-C/2001. Este critério visa não onerar os contribuintes com estruturas organizativas mais simples e assim evitar custos desproporcionais face à realidade económica objeto de análise (Teixeira *et al.*, 2004).

Note-se, porém, que esta disposição apenas dispensa a elaboração do DPT para as empresas que cumpram o critério estabelecido, mas não as dispensa de cumprir o princípio de plena concorrência nem as afasta do regime de preços de transferência.

1.3.4.5 Documentação dos acordos celebrados entre entidades relacionadas

A Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro, dedica o artigo 16.º à informação e documentação consideradas necessárias nas situações relacionadas com acordos intragrupo.

Para o efeito, estabelecem-se no n.º 1 do referido artigo quais os elementos informativos que a documentação respeitante aos acordos de partilha de custos deve conter. O n.º 2 do mesmo preceito determina os elementos informativos que devem constar no processo de documentação relativa a acordos de prestação de serviços

Verifica-se que para este tipo de acordos não é necessário produzir informação tão extensa como a prevista para a elaboração do DPT.

1.3.5 Penalidades por incumprimento

Os deveres de relato e as obrigações fiscais acessórias, anteriormente elencadas, têm como principal objetivo permitir o controlo das operações entre entidades relacionadas, estando os contribuintes sujeitos a penalidades pelo seu incumprimento.

O OE para 2012 (Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro) introduziu as penalidades a aplicar especificamente no caso de incumprimento das obrigações relativas à constituição do DPT, ao aditar o n.º 5 ao artigo 117.º do Regime Geral das Infrações Tributárias (RGIT) — alterado posteriormente para o n.º 6, em função da entrada em vigor da Lei 66-B/2012¹⁸ —, o qual determina que «A falta de apresentação no prazo que a administração tributária fixar da documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência é punível com coima de € 500 a € 10 000».¹⁹

Por sua vez, a Lei do OE para 2016 — Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março — introduz alterações nas penalidades a aplicar em matéria de preços de transferência, ao prever a aplicação de coimas por incumprimento na submissão do CbC Report²⁰ nos mesmos termos da sua aplicação quanto à documentação fiscal dos preços de transferência, passando o n.º 6 do artigo 117.º do RGIT a ter a seguinte redação: «A falta de

¹⁸ Orçamento do Estado para 2013.

¹⁹ O valor da coima é elevado para o dobro no caso de pessoa coletiva, conforme o art.º 26.º do RGIT.

²⁰ Declaração de Informação Financeira e Fiscal de Grupos Multinacionais.

apresentação, no prazo que a administração tributária fixar, da documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência, bem como da declaração de informação financeira e fiscal por país ou jurisdição relativa às entidades de um grupo multinacional, é punível com coima de € 500 a € 10 000».

Conforme Marques (2012), a observância destas normas assume tal importância que, ao não serem cumpridas tais obrigações, se verifica a inversão do ónus da prova. Neste sentido, recairá sobre o sujeito passivo a obrigação de provar que cumpriu todas as obrigações a que estava vinculado; caso contrário, a AT poderá proceder a correções do lucro tributável através de ajustamentos com base nos métodos legalmente previstos.²¹

Segundo Martins (2009), o não cumprimento destas obrigações fiscais acessórias constitui uma violação do princípio de colaboração dos contribuintes com a AT, nos termos do estatuído no n.º 4 do artigo 59.º da LGT, e pode mesmo afastar a presunção da veracidade e boa-fé das declarações dos sujeitos passivos.²²

Por último, embora não se trate de penalidades específicas do regime de preços de transferência, e dependendo do tipo de incumprimento, é possível que se verifiquem outras penalidades, em situações tais como:

²¹ Importa salientar que, do lado da AT, o ato tributário que altere a matéria tributável, em virtude de relações especiais, terá de ser especialmente fundamentado, conforme decorre do n.º 3 do artigo 77.º da LGT: «3 - Em caso de existência de operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, ou de operações financeiras, efectuadas entre um sujeito passivo de imposto sobre o rendimento e qualquer outra entidade, sujeita ou não a imposto sobre o rendimento, com a qual aquele esteja em situação de relações especiais, e sempre que haja incumprimento de qualquer obrigação estatuída na lei para essa situação, a fundamentação da determinação da matéria tributável corrigida dos efeitos das relações especiais deve observar os seguintes requisitos:

a) Descrição das relações especiais;
b) Indicação das obrigações incumpridas pelo sujeito passivo;
c) Aplicação dos métodos previstos na lei, podendo a Direcção-Geral dos Impostos utilizar quaisquer elementos de que disponha e considerando-se o seu dever de fundamentação dos elementos de comparação adequadamente observado ainda que de tais elementos sejam expurgados os dados susceptíveis de identificar as entidades a quem dizem respeito;
d) Quantificação dos respectivos efeitos».

²² Segundo o n.º 2 do artigo 75.º da LGT, a presunção da veracidade das declarações dos contribuintes, não se verifica quando: «a) As declarações, contabilidade ou escrita revelarem omissões, erros, inexactidões ou indícios fundados de que não reflectem ou impeçam o conhecimento da matéria tributável real do sujeito passivo; b) O contribuinte não cumprir os deveres que lhe couberem de esclarecimento da sua situação tributária, salvo quando, nos termos da presente lei, for legítima a recusa da prestação de informações; c) A matéria tributável do sujeito passivo se afastar significativamente para menos, sem razão justificada, dos indicadores objectivos da actividade de base técnico-científica previstos na presente lei; d) Os rendimentos declarados em sede de IRS se afastarem significativamente para menos, sem razão justificativa, dos padrões de rendimento que razoavelmente possam permitir as manifestações de fortuna evidenciadas pelo sujeito passivo nos termos do artigo 89.º-A».

- O incumprimento das obrigações declarativas — designadamente a falta de apresentação da declaração anual ou do modelo 22 — é punível pelo artigo 116.º do RGIT, podendo a coima variar entre 150 € e 3 750 €;
- A omissão ou inexatidão de dados — no caso de o contribuinte não declarar na declaração anual a realização de operações com entidades relacionadas — é punível com a coima prevista no artigo 119.º do RGIT, podendo variar entre 375 € e 22 500 €;
- O incumprimento do n.º 8 do artigo 63.º do Código do IRC — ajustamentos positivos no modelo 22 por operações vinculadas celebradas com não residentes — pode originar liquidação de imposto inferior à devida e consubstancia-se na infração prevista no artigo 114.º do RGIT, punível com coima variável entre o valor da prestação em falta e o seu dobro (sem que possa ultrapassar o limite máximo abstratamente estabelecido).

Do exposto, constatamos que são muitas as dificuldades e os procedimentos que as entidades e as administrações fiscais têm de enfrentar. Mas, de forma que se evitem constrangimentos para ambas as partes, podem ser celebrados acordos prévios em matéria dos preços de transferência, como poderemos verificar no ponto seguinte.

1.3.6 Acordos celebrados entre as empresas e a administração fiscal

1.3.6.1 Procedimento amigável

O procedimento amigável encontra-se previsto no artigo 25.º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE e é visto pelas administrações fiscais como um recurso para resolver as diferenças resultantes da aplicação de convenções de dupla tributação, no âmbito do qual o contribuinte tem o direito de submeter o seu caso à autoridade competente do Estado de que é residente ou de que é nacional, com o objetivo de eliminar a dupla tributação económica (Martins, 2009).

Quando um contribuinte julgar que as medidas tomadas por um Estado conduzem a uma tributação diferente da que está disposta na Convenção, poderá submeter uma reclamação, a qual fará desencadear este procedimento amigável. Iniciado o procedimento amigável, é expectável que os Estados contratantes se esforcem por chegar a um acordo.

Na generalidade das situações, as empresas multinacionais não recorrem a este procedimento, visto ser demasiado longo e oneroso.

1.3.6.2 Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT)

Com o propósito de assegurar a certeza nos métodos utilizados para suportar as condições praticadas nas operações levadas a cabo entre entidades relacionadas, surgem os APPT.

Segundo Martins (2009), os APPT têm como finalidade estabelecer, previamente, o método ou métodos de determinação de preços de plena concorrência aplicáveis às operações efetuadas entre entidades relacionadas (isto é, em operações vinculadas) ou às operações realizadas entre a sede e os estabelecimentos estáveis. Com a possibilidade de celebração de APPT com as autoridades fiscais, o contribuinte obtém assim a garantia da aceitação do método escolhido para a determinação dos preços de transferência.

Refira-se que, tanto na legislação europeia, como nas orientações e referências da OCDE, se encontra prevista a celebração de APPT, sendo esta possibilidade, aliás, utilizada em diversos países. Em Portugal, só com a Lei n.º 67-A/2007 (OE para 2008) foi introduzida a possibilidade de celebração de APPT, através do aditamento ao CIRC do artigo 128.º-A (atual 138º) e pela publicação da Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho, que veio regular o processo de celebração dos APPT e estabelecer as obrigações quer dos contribuintes, quer das autoridades fiscais.

Os sujeitos passivos podem, nos termos do artigo 138.º do CIRC, requerer à AT a celebração de acordos prévios de preços de transferência, sendo este procedimento regulamentado pela Portaria n.º 620-A/2008²³ e que vai ao encontro das recomendações emanadas pela OCDE (2010) e pela União Europeia.

A introdução e regulamentação dos acordos prévios permite assim definir, *a priori*, um conjunto de critérios adequados com vista à determinação do preço de transferência, respeitando o princípio de plena concorrência — aplicável às operações realizadas entre

²³ Esta Portaria expressa no seu preâmbulo que os acordos prévios têm como primeira finalidade proporcionar às empresas uma base de segurança jurídica e de certeza, mediante a fixação prévia dos métodos a utilizar na determinação dos preços de transferência com respeito do princípio de plena concorrência, garantindo, em simultâneo, a eliminação da dupla tributação quando revestem carácter bilateral ou multilateral.

entidades relacionadas — e evitando posteriores ajustes ou correções da matéria coletável por parte da administração fiscal.

Nos termos do artigo 2.º da Portaria n.º 620-A/2008, os APPT podem ser unilaterais (no caso das partes serem a AT e um contribuinte, sujeito passivo de IRS ou IRC), bilaterais ou multilaterais (no caso de o acordo ser também estabelecido com as autoridades fiscais de outro ou outros países, no âmbito do procedimento amigável previsto nos acordos de dupla tributação celebrados por Portugal). Contudo, considere-se que no que diz respeito aos acordos bilaterais ou multilaterais, estes só podem ser celebrados nos casos de existência de convenção destinada a evitar a dupla tributação nos impostos sobre o rendimento.

Como principais vantagens dos APPT, Silva (2013) aponta para a perspetiva do contribuinte, a segurança jurídica, a prevenção de litígios, evitando o risco de sujeição ao pagamento de juros e penalidades que decorreriam de ajustamentos e correções motivados pela não-aceitação, por parte da AT, da política de preços de transferência seguida pela empresa. O contribuinte encontra uma maior tranquilidade no cumprimento das suas obrigações fiscais por conhecer, de antemão, o valor a aplicar às suas transações.

Na perspetiva da AT, estes acordos permitem — além de modernizar a legislação fiscal dos preços de transferência — uma diminuição da incerteza associada à coleta de impostos; evitar conflitos com os sujeitos passivos e administrações fiscais de outros países; reduzir o montante dos recursos despendidos para a verificação de operações entre empresas relacionadas e permitem à administração fiscal uma dedicação dos seus esforços a outras situações tributárias.

No entanto, apesar das vantagens, também se verificam alguns inconvenientes na celebração dos APPT. A principal desvantagem dessa celebração é a necessidade de troca de informações com as autoridades tributárias nacionais — informação que pode ser sensível para a empresa e que, em certas legislações nacionais, pode ser utilizada para outros fins além daquela negociação. Assim, além dos custos envolvidos, podem ainda levantar-se problemas caso as autoridades competentes procederem a um uso abusivo, para fins de verificação, das informações obtidas por ocasião de um APPT (Silva, 2013).

Na sequência da implementação de um APPT, importa mencionar que o contribuinte fica obrigado a elaborar anualmente um relatório sobre a aplicação do acordo, que possibilite verificar a conformidade entre os métodos utilizados e os termos do acordo. O relatório deverá ser enviado à AT até ao final de maio de cada ano. A inexistência do relatório determina a caducidade do APPT, com efeitos a contar desde o período de tributação a que o mesmo respeita.

Esclareça-se, por último, que a celebração de um APPT não afeta a obrigação de dispor de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência relativamente às operações não incluídas no âmbito do acordo.

Em conclusão, a possibilidade da celebração de APPT permite a diminuição da incerteza nas condições praticadas entre entidades relacionadas, mas está dependente de um conjunto de procedimentos, de certa forma complexos, e ainda sujeita a uma série de obrigações declarativas por parte dos contribuintes, as quais podem, dada a inerente carga administrativa, tornar o recurso a esta nova faculdade porventura menos interessante.

1.4 Métodos de Análise dos Preços de Transferência

Martins (2009) refere-se à avaliação do preço de plena concorrência como «uma das questões mais complexas e intrínsecas a qualquer regime de preços de transferência», pelo que deve ser selecionado o método mais adequado para a sua determinação.

De forma a evidenciar que os preços praticados entre entidades relacionadas se encontram no intervalo de plena concorrência, a legislação portuguesa — pelo artigo 63.º do CIRC²⁴, pelo artigo 4.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e seguindo de perto as *Guidelines* da OCDE — estabelece uma metodologia específica cujo critério fundamental é assegurar o grau mais elevado de comparabilidade entre a operação que se pretende efetuar e as operações idênticas realizadas entre entidades independentes.

²⁴ Segundo o n.º 2 do artigo 63.º do CIRC, «o sujeito passivo deve adoptar, para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o método ou métodos susceptíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações ou séries de operações que efectua e outras substancialmente idênticas, em situações normais de mercado ou de ausência de relações especiais, tendo em conta, designadamente, as características dos bens, direitos ou serviços, a posição de mercado, a situação económica e financeira, a estratégia de negócio, e demais características relevantes dos sujeitos passivos envolvidos, as funções por eles desempenhadas, os activos utilizados e a repartição do risco».

Na mesma linha, o n.º 2 do artigo 4.º da Portaria n.º 1446-C/2001 considera como método mais apropriado

«aquele que é susceptível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordos, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência, devendo ser feita a opção pelo método mais apto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades seleccionadas para a comparação, que conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para a sua adequada justificação e aplicação e que implique o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminar as diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis».

Segundo Andrade (2002), o legislador português pretende, com esta norma, que «o sujeito passivo seja obrigado a testar todos os métodos para determinar aquele que melhor assegura a comparabilidade».

Assim, e com o objetivo de determinar o método que melhor assegura a comparabilidade, os sujeitos passivos deverão testar os vários métodos previstos na lei para que possam optar, para cada tipo de operação (ou série de operações), por aquele (ou aqueles) que:

- Assegure o grau mais elevado de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades seleccionadas para a comparação;
- Conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para a sua adequada justificação e aplicação;
- Implice o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminar as diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis;
- Se revele mais apto a produzir a melhor estimativa de um preço independente.

Pires (2006) refere que os diversos métodos para determinação dos preços de transferência podem ser agrupados em métodos tradicionais ou métodos baseados nas operações (ou transacionais) e métodos não tradicionais ou métodos baseados no lucro da operação (ou não transacionais).

Dos métodos propostos nas *Guidelines* da OCDE, são considerados métodos tradicionais²⁵:

- Método do preço comparável de mercado;
- Método do preço de revenda minorado;

²⁵ Previstos na alínea a) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC.

- Método do custo majorado.

Na categoria dos métodos não tradicionais²⁶ incluem-se:

- Método do fracionamento do lucro;
- Método da margem líquida da operação.

A aplicação dos métodos ao caso real depende da análise funcional e de riscos da empresa. Enquanto na primeira categoria (métodos tradicionais) se vão comparar os termos e condições de uma operação vinculada com os termos e condições que vigorariam numa transação independentemente equiparável, na segunda categoria (métodos não tradicionais) são considerados os lucros realizados na sequência de certas operações vinculadas entre empresas relacionadas e assegura-se que são equiparáveis ao lucro das entidades independentes potencialmente equiparáveis (Pires, 2006).

Note-se que a legislação portuguesa define uma certa hierarquia na utilização dos métodos, uma vez que os métodos constantes na alínea b) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC só podem ser utilizados caso não seja possível a aplicação dos enunciados na alínea a) do mesmo articulado.²⁷ Com o objetivo de determinar o método que melhor assegura a comparabilidade, as empresas deverão, no mínimo, testar todos os métodos previstos na alínea a) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC, visto que a aplicação dos elencados na alínea b) é subsidiária dos primeiros.

Neste sentido, Martins (2009) afirma que a fixação dos preços praticados entre entidades relacionadas deve ser efetuada preferencialmente, e sempre que possível, através dos métodos tradicionais, recorrendo-se aos métodos não tradicionais se, e só se, os anteriores não forem suficientemente fiáveis ou não forem exequíveis.

Independentemente da metodologia que vier a ser utilizada, Martins (2009) caracteriza a utilização destes métodos como uma tarefa de elevada dificuldade e complexidade, à qual estão inerentes custos substanciais, quer para a AT, quer para os sujeitos passivos.

²⁶ Previstos na alínea b) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC.

²⁷ Situação idêntica ocorre entre as alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 4.º da Portaria 1446-C/2001.

1.4.1 Métodos baseados nas operações (métodos tradicionais)

Os métodos tradicionais têm o objetivo de comparar a prática dos preços da empresa relacionada com a prática dos preços da empresa independente, tendo em conta os termos e as condições em que as operações vinculadas foram estabelecidas, pelo que são conhecidos como métodos baseados nas operações.

A comparação entre as operações e as condições em que são realizadas nem sempre é fácil, dada a multiplicidade de elementos de comparabilidade e a dificuldade de averiguar a fiabilidade da informação disponível.

É fundamental considerar as diferenças que possam existir entre as operações ou entre as empresas objeto de comparação e promover os ajustamentos que, em função desta análise, sejam necessários para estabelecer as condições de plena concorrência. Sempre que tal não for possível, podem ser aplicados métodos baseados no lucro, visto serem menos exigentes no que respeita aos fatores de comparabilidade.

Importa ainda referir que os métodos tradicionais são os que melhor determinam se as relações comerciais e financeiras entre empresas relacionadas preenchem as regras da plena concorrência, pelo que deve ser dada preferência à sua aplicação, mesmo quando apresentem o mesmo grau de fiabilidade que os métodos não tradicionais (Amorim, 2013).

1.4.1.1 Método do preço comparável de mercado (MPCM)²⁸

O MPCM consiste em comparar o preço de um bem ou serviço transacionado no âmbito de uma operação vinculada com o preço de um bem ou serviço transacionado no âmbito de uma operação em mercado aberto, em condições comparáveis (Caiado, 2013).

As divergências eventualmente encontradas entre ambos os preços podem indiciar que o preço praticado da operação vinculada não obedece ao princípio de plena concorrência, tendo por isso de ser substituído pelo preço de mercado aberto.

A adoção do MPCM é adequada nos casos em que uma entidade, para o mesmo produto ou serviço, realiza simultaneamente transações com entidades relacionadas e com entidades independentes.

²⁸ Descrito no artigo 6.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3 da alínea a) do artigo 63.º do CIRC.

Segundo Amorim (2013), trata-se de um método direto e fiável, que permite uma aplicação adequada do princípio da plena concorrência. Contudo, a sua utilização, como referido no n.º 1 do artigo 6.º da Portaria n.º 1446-C/ 2001, nem sempre é possível, uma vez que, perante aos restantes métodos, é aquele que requer o grau mais elevado de comparabilidade entre as operações e as entidades intervenientes.

1.4.1.2 Método do preço de revenda minorado (MPRM)²⁹

A aplicação do método do preço de revenda minorado tem como ponto de partida o preço do produto/serviço adquirido a uma entidade relacionada (operação vinculada), praticado numa operação realizada com uma entidade independente (operação não vinculada).

A esse preço praticado deduz-se uma margem bruta adequada que traduz, segundo a OCDE (2010), «o montante a partir do qual o revendedor poderia cobrir as suas despesas de venda e outras despesas de exploração e, tendo em conta as funções assumidas (considerando ativos utilizados e os riscos contraídos) realizar um lucro apropriado». O valor obtido após a subtração da margem bruta será o preço de plena concorrência, que deverá ser comparado com o preço efetivamente praticado na operação vinculada.

A aplicação deste método pressupõe que uma empresa revendedora não obtém margens de lucro maiores ou menores do que as obtidas pelas empresas concorrentes apenas por se abastecer através de uma entidade com a qual se encontra relacionada.

Neste sentido, o MPRM é particularmente indicado para avaliar o preço praticado por empresas que adquiram bens ou serviços a entidades relacionadas e que revendam esses mesmos bens ou serviços a entidades independentes. Pires (2006) refere que é especialmente útil quando é aplicado a operações em que a entidade não acrescenta valor substancial ao produto/serviço como, por exemplo, as operações de comercialização em que a entidade não modifica o produto previamente adquirido à entidade relacionada.

²⁹ Descrito no artigo 7.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, alínea a), do artigo 63.º do CIRC.

Porém, não é um método de fácil aplicação e, conseqüentemente, é pouco recomendável nos casos em que o bem adquirido seja, por parte do revendedor, objeto de transformação significativa, incorporado num produto final com maior valor acrescentado ou que venha a beneficiar de direitos incorpóreos que alterem significativamente o seu valor (Martins, 2015).

1.4.1.3 Método do custo majorado³⁰

O método do custo majorado é especialmente recomendado pela OCDE (2010) para avaliar as operações em que estejam em causa transações de produtos semiacabados, ou prestações de serviços, entre empresas relacionadas.

O ponto de partida deste método, segundo Martins (2009), é constituído pelo valor dos custos incorridos por um fornecedor de bens ou serviços numa operação vinculada, sendo depois adicionada uma margem adequada, determinada em função da comparação das margens obtidas — em atividades similares ou análogas — por entidades independentes, tendo em conta a análise das funções desempenhadas e as condições do mercado. Deste modo, obtém-se um preço que, de acordo com Pires (2006), pode ser considerado como o preço de plena concorrência da operação inicial entre entidades relacionadas.

Este método demonstra ser o mais indicado — no caso de venda de produtos semiacabados entre empresas relacionadas — no quadro de acordos celebrados entre entidades relacionadas com vista à fruição, em comum, de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a operação vinculada consiste na prestação de serviços (Pires, 2006).

Tal como no método anterior, também neste método é proposto que uma empresa não obtenha margens de lucro maiores ou menores do que as obtidas pelas empresas concorrentes apenas pelo facto de fornecer entidades com as quais se encontra relacionada.

Nos termos do n.º 2 do artigo 8.º da Portaria n.º 1446-C/2001, a margem de lucro adequada pode ser determinada tomando como referência a margem de lucro bruto

³⁰ Descrito no artigo 8.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, alínea a), do artigo 63.º do CIRC.

praticada numa operação não vinculada comparável — efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo (operação não vinculada interna) ou por uma entidade independente (operação não vinculada externa) —, devendo, em qualquer dos casos, as referidas entidades exercerem funções similares, utilizarem o mesmo tipo de ativos e assumirem idênticos riscos, bem como, preferencialmente, transacionarem produtos ou serviços similares com entidades independentes e adotarem um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável.

À semelhança dos métodos anteriores, devem considerar-se os ajustamentos necessários para eliminar as eventuais diferenças existentes entre operações e entidades, por forma que se determine a margem bruta ajustada correspondente à da operação não vinculada comparável.

A principal crítica a este método reside no facto de pressupor a existência de lucro, o que nem sempre se verifica na prática.

1.4.2 Métodos baseados no lucro (métodos não tradicionais)

Os métodos anteriores, os tradicionais, constituem o meio mais direto de determinar se as relações comerciais e financeiras entre as entidades relacionadas são condições de plena concorrência. Mas, devido à complexidade das situações, a aplicação dos métodos baseados nas operações pode suscitar dificuldades quando não há informações suficientes para apurar o método a utilizar e as condições da sua utilização.

Perante esta perceção, a OCDE prevê (desde 1995) a utilização de métodos alternativos para a determinação do preço de plena concorrência — os métodos baseados no lucro das operações, nomeadamente:

- Método do fracionamento do lucro;
- Método da margem líquida da operação.

Um método baseado no lucro da operação, tal como enuncia Pires (2006), consiste em tomar em consideração os lucros realizados na sequência de operações específicas entre entidades relacionadas, sendo raro as empresas recorrerem a este tipo de métodos para fixar os seus preços.

É de salientar ainda que a aplicação dos métodos baseados no lucro da operação não pode conduzir a uma tributação superior ou inferior ao lucro obtido pelas empresas independentes. Isto é, as empresas relacionadas não podem ser penalizadas ou beneficiadas fiscalmente pela aplicação dos métodos baseados no lucro por motivos imputáveis a critérios comerciais, conforme expõe Pires (2006).

1.4.2.1 Método do fracionamento do lucro (MFL)³¹

O MFL distingue-se dos anteriores por se basear no lucro e não na análise comparativa das operações realizadas entre entidades relacionadas e entidades independentes.

Este método, conforme explanado no n.º 1 e no n.º 4 do artigo 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001, é utilizado para «repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas», sendo aplicável em operações complexas, séries de operações realizadas de forma integrada ou operações em que existam ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade que se torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade.

O MFL consiste em determinar o montante global dos lucros obtido pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e, de seguida, proceder à sua repartição entre aquelas entidades, tendo em conta o valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações vinculadas, considerando para esse efeito as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos por cada uma (Caiado, 2013).

O lucro global obtido é, assim, repartido pelas diferentes entidades intervenientes em função da contribuição de cada uma na realização das operações, sendo atribuída a cada entidade a fração do lucro correspondente à remuneração das empresas independentes em situação de equivalência, ou seja, tomando como referência dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes — exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de ativos e assumindo riscos idênticos — teriam avaliado as suas contribuições. Desta forma, tenta eliminar-se as condições especiais estabelecidas entre empresas relacionadas.

³¹ Descrito no artigo 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, alínea b), do artigo 63.º do CIRC.

A aplicação do MFL pressupõe que a retribuição atribuída a cada uma das entidades relacionadas se situe entre o preço mínimo que um vendedor independente aceitaria para vender o seu produto e o preço máximo que um comprador, também independente, estaria disposto a pagar.

Pires (2006) refere que, na prática, é difícil identificar empresas independentes que realizem operações com um grau de comparabilidade semelhante ou dispor de informações suficientes sobre as empresas independentes ou, ainda, determinar o lucro real e efetivo quando as empresas independentes optam por criar uma verdadeira *joint-venture*³² e acordam entre elas uma repartição do lucro.

Segundo Teixeira *et al.* (2006), trata-se de um método de “último recurso”, a utilizar apenas em situações muito pontuais.

1.4.2.2 Método da margem líquida da operação (MMLO)³³

A aplicação do MMLO, à semelhança do MPRM e do MCM, pressupõe que uma empresa deve obter a mesma margem de lucro líquido em operações vinculadas e em operações não vinculadas comparáveis.

Este método baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas, tomando como referência a margem de lucro líquido obtida numa operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.

A margem de lucro líquida é calculada relativamente a um indicador apropriado em concordância com as características e circunstâncias de cada operação e a natureza da atividade, podendo ser representado pelas vendas, custo ou ativos utilizados, ou outra grandeza relevante (Caiado, 2013).

Como nos outros métodos, também no MMLO é necessário auferir a comparabilidade entre operações e as empresas nelas intervenientes, devendo-se efetuar os ajustamentos

³² *Joint venture* é uma expressão de origem inglesa que, segundo Rocha (2012), é «utilizada para designar alguns acordos de cooperação entre empresas, na maior parte dos casos multinacionais, que podem variar quanto ao tipo de vinculação, muitos sem um regime jurídico próprio. As **joint venture** podem assumir diversas formas, sendo a chave do conceito a colaboração e cooperação entre várias entidades».

³³ Descrito no artigo 10.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, alínea a), do artigo 63.º do CIRC.

necessários de maneira que se eliminem as diferenças identificadas que influenciam de forma relevante a margem de lucro líquida das operações.

Por último, importa referir que, segundo o disposto na alínea b) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC (reforçado pela alínea b) do artigo 4.º da Portaria n.º 1146-C/2001), é permitido utilizar outros métodos para a determinação do preço de plena concorrência sempre que os métodos tradicionais ou baseados nos lucros não possam ser aplicados ou de alguma forma não consigam representar fidedignamente o preço que seria praticado entre entidades não relacionadas.

1.4.3 Metodologia de análise dos preços de transferência

Do exposto nos pontos anteriores, verificamos que, no âmbito do cumprimento da regulamentação de preços de transferência, deverá ser utilizada uma metodologia adequada para suporte e justificação dos preços praticados com as entidades relacionadas.

Trata-se de um processo de recolha de informação exaustivo, complexo e de elevada exigência, que deverá ser devidamente planeado, sistematizado e realizado por profissionais qualificados e devidamente apoiados pela gestão de topo. O seu principal propósito é comparar as condições praticadas nas operações efetuadas entre entidades relacionadas com as condições estabelecidas entre entidades independentes em operações semelhantes, bem como selecionar o método adequado para assim determinar o preço ou o intervalo de preços de plena concorrência e verificar a necessidade de proceder a ajustamentos.

Conforme já referido, as dificuldades são inúmeras e constantes ao longo de todo o processo de análise, pelo que é necessário estabelecer uma metodologia adequada, que além de servir de orientação ao desenvolvimento do trabalho, permita suportar e justificar as conclusões obtidas.

A metodologia adotada deverá considerar a realização das seguintes etapas:

- Identificação das entidades relacionadas;
- Identificação das operações vinculadas a analisar;
- Identificação dos comparáveis internos e externos;
- Avaliação dos métodos de determinação dos preços de transferência;

- Definição do intervalo de plena concorrência;
- Avaliação do preço de plena concorrência praticado nas operações vinculadas;
- Consideração da necessidade de efetuar correções ao lucro tributável;
- Formalização do dossiê de preços de transferência.

Também neste sentido, Jaime Esteves e Clara Dithmer³⁴ resumem de forma gráfica as etapas apresentadas anteriormente e indicam um fluxo de decisão que pode ajudar a seleccionar o método a aplicar na análise dos preços de transferência.

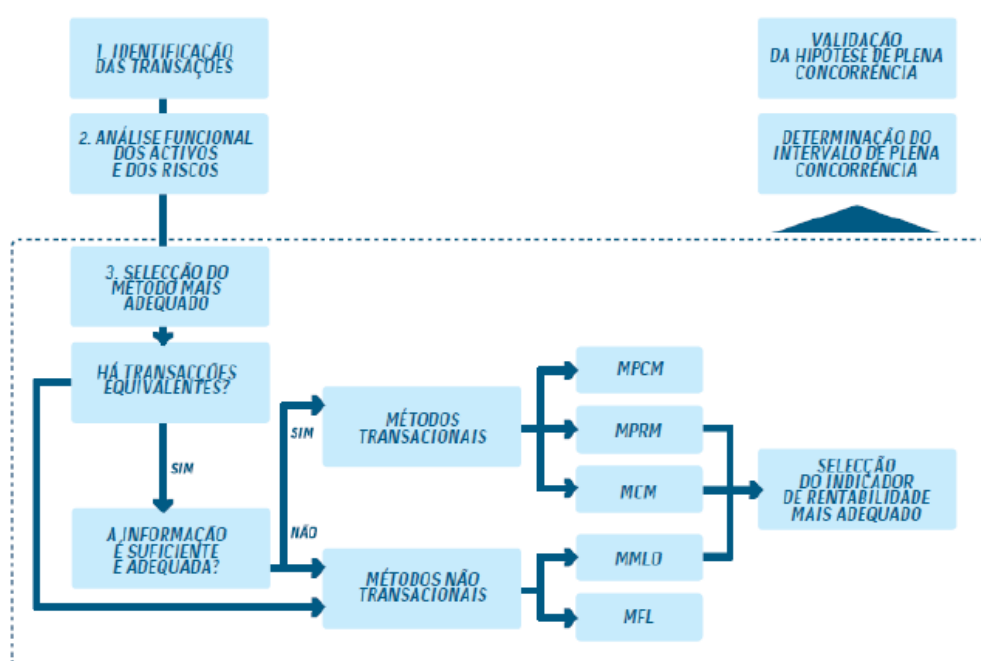


Figura 1.4 – Metodologia de Análise dos Preços de Transferência.

Fonte: Teixeira *et al.* (2006: 215).

1.5 Dossiê de Preços de Transferência

Tal como já referido anteriormente, sempre que sejam calculados preços de transferência, a entidade deve dispor de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência e manter, de forma organizada, elementos capazes de provar a paridade de mercado e a selecção e utilização do método ou métodos mais apropriados de determinação dos preços de transferência.

³⁴ Esteves, Jaime Carvalho & Dithmer, Clara (2006). Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de Preços de Transferência. In Glória Teixeira (coord.), *Preços de transferência*, (p. 215). Porto: Vida Económica.

Independentemente do tipo de métodos a aplicar, é importante assegurar o conhecimento sobre os bens transacionados, as funções desempenhadas pelas partes envolvidas, o mercado em que estão envolvidas as empresas portuguesas, a disponibilidade de bases de dados comerciais e financeiros, a seleção do rácio de rendibilidade operacional das empresas selecionadas e a sua comparação com o mercado, a seleção da amostra suficientemente representativa das empresas selecionadas e outros critérios de comparabilidade.

1.5.1 Fontes de informação

A participação da gestão no processo de análise de preços de transferência é determinante pela informação que detém, por poder servir de agente motivador ao cumprimento desta tarefa, por ter a autoridade suficiente para a tomada de decisões que se revelem necessárias e ainda acresce o facto de ser da responsabilidade da administração e dos gestores das empresas a prestação e aprovação das contas do exercício.

Em simultâneo, a estrutura organizacional de uma empresa é tradicionalmente composta por vários departamentos, que normalmente agregam funções similares, também capazes de contribuir com informação útil para processo de análise e avaliação de preços de transferência. Como principais fontes de informação interna na elaboração de um DPT apresentam-se os seguintes departamentos:



Figura 1.5 – Fontes internas de informação.
Fonte: Elaboração própria.

Além da informação obtida na empresa, deve ser também considerada na preparação de um DPT a informação proveniente de fontes externas. A título de exemplo, considere-se:

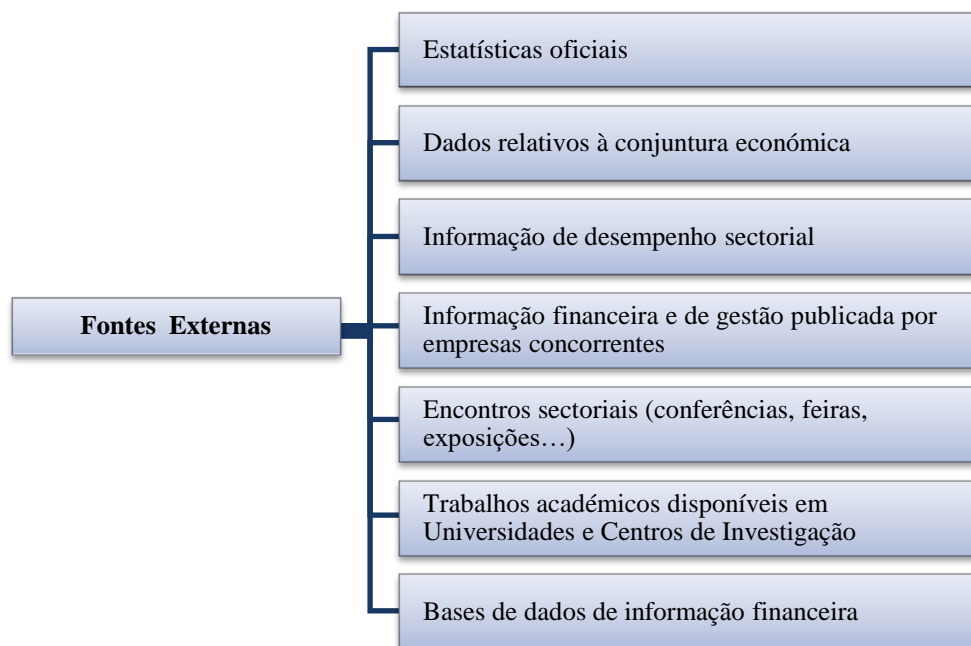


Figura 1.6 – Fontes externas de informação.

Fonte: Elaboração própria.

Importa ainda referir que já existem bases de dados especificamente desenhadas para os profissionais que analisam e preparam a informação e documentação inerentes aos preços de transferência. Refira-se como exemplo o *Worldwide Private Company Database* (Banco de Dados Privado Mundial de Empresas), a ferramenta *ONESOURCE Transfer Pricin* apresentada pela Thomson Reuters em dezembro de 2013.³⁵ Trata-se certamente de uma ferramenta útil para quem lida com estas questões, a qual, segundo os promotores,

«fornece informações sobre empresas privadas, compiladas a partir de uma rede global de fornecedores de dados locais, e oferece dados financeiros específicos de cada país e linhas de itens com padronização financeira para total transparência sobre como os dados devem ser aplicados. Isto preenche lacunas quanto aos dados comparativos nas regiões onde os dados públicos são limitados e permite que os usuários possam analisar a fonte de dados original para obter maior clareza e transparência. Estes tipos de dado são um componente-chave a fim de reduzir riscos e evitar uma longa auditoria.»

³⁵ In <https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/documenter/>

1.5.2 Conteúdo do dossiê de preços de transferência

Referenciadas as fontes, apresentamos de seguida a informação e documentação que deve constar do DPT de uma entidade.

1.5.2.1 Informação relevante

Para dar cumprimento à obrigação de apresentação de documentação fiscal em matéria de preços de transferência, o sujeito passivo deve recolher toda a informação relevante no sentido de ser capaz de provar a correta aplicação do princípio da plena concorrência e a adequada seleção dos métodos utilizados para o efeito.

Os elementos que devem constar do DPT e que os sujeitos passivos deverão obter ou produzir e manter por um período de 10 anos encontram-se estatuídos na Portaria n.º 1446-C/2001, nos seguintes artigos:

- Artigo 14.º, que fornece as informações relevantes e acerca de todos os aspetos que devem constar do dossiê a entregar à administração fiscal;
- Artigo 15.º, que dá ênfase a toda a documentação que deve servir de suporte à informação relevante;
- Artigo 16.º, que esclarece o sujeito passivo acerca de toda a documentação obrigatória relativa a acordos de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo.

1.5.2.2 Estrutura do dossiê

Conhecidos os conceitos, a legislação, a metodologia, os métodos aplicáveis e as fontes de informação disponíveis, passamos à elaboração do DPT.

Pereira (2008) apresenta o seguinte exemplo de estrutura meramente indicativa e que as empresas podem adotar, ajustando-a em função das suas necessidades, respeitando sempre as exigências legais:

1.	Sumário
2.	Regulamentação dos preços de transferência
3.	Envolvente macroeconómica
4.	Apresentação da entidade
5.	Análise funcional da entidade
6.	Identificação das operações vinculadas
7.	Análise económica das operações vinculadas

Figura 1.7 – Estrutura de um DTP.

Fonte: Pereira (2008), in *Revista da CTOC*, n.º 105, 54-56.

O exemplo de estrutura apresentado é composto por sete capítulos, com objetivos específicos.

No sumário (capítulo 1), deve explicar-se de que forma o conteúdo do dossiê demonstra a prática, pela empresa, de preços de mercado no exercício em análise. Apresentam-se a estrutura do documento, os aspetos mais relevantes na sua elaboração, assim como as principais conclusões em matéria de cumprimento do princípio de plena concorrência.

No capítulo 2 (regulamentação dos preços de transferência), é importante constar um resumo da legislação portuguesa em matéria de preços de transferência, descrevendo os principais conceitos subjacentes e os métodos de determinação dos preços de transferência. Deste modo, fica evidenciada a compreensão por parte da entidade dos pressupostos legais a que está subordinada, estabelecendo uma base da informação referenciada nos capítulos seguintes, onde são descritas as operações com entidades relacionadas existentes.

No capítulo 3 (envolvente macroeconómica), pretende analisar-se a evolução da envolvente externa à entidade ao longo do ano e em que medida condicionou a atividade da empresa. É importante explicar de que modo as operações desenvolvidas com entidades relacionadas podem ter sido influenciadas por fatores externos.

Segue-se a apresentação da entidade (capítulo 4), onde se devem incluir todos os aspetos internos da organização relevantes em matéria de preços de transferência. No

caso de a entidade ser parte integrante de um grupo económico, deve ser apresentada a respetiva estrutura do grupo, nomeadamente as relações de participação, quais as entidades detentoras e quais as entidades detidas e em que percentagem do capital.³⁶ É também deste capítulo que devem constar as demonstrações financeiras e alguns indicadores de rendibilidade da entidade ao longo dos últimos anos, bem como deve ser feita referência às entidades externas de referência. No nosso entender, neste ponto também devem ser anunciados eventuais acordos que tenham sido celebrados com entidades relacionadas.

No capítulo 5, pretende-se a análise funcional da entidade, nomeadamente a identificação das funções por ela exercidas (produção, venda e distribuição, investigação e desenvolvimento, *marketing*, administração, gestão executiva), dos riscos assumidos (risco de mercado, de *stocks*, de aprovisionamento, de crédito, do produto, risco financeiro, cambial e ambiental) e dos ativos (corpóreos e incorpóreos). Segundo o autor, é ainda importante, nesta fase, realizar uma análise SWOT da organização, bem como uma breve análise funcional às entidades relacionadas.

No capítulo 6, pretende-se a identificação das operações vinculadas, ou seja, a descrição de todas as transações realizadas com as entidades relacionadas,³⁷ devendo este capítulo estar dividido consoante os diferentes tipos de operações e/ou entidades relacionadas.

O capítulo 7 (análise económica das operações vinculadas) pressupõe uma análise económica a cada uma das operações identificadas no capítulo anterior, de forma que se verifique o cumprimento do princípio de plena concorrência. Trata-se de avaliar e selecionar o método ou os métodos mais adequados para a determinação do preço de plena concorrência, devendo ser explicada a razão ou razões da sua escolha, bem como as razões da rejeição dos restantes, de forma que se possa concluir que a entidade cumpre o princípio de plena concorrência praticando as condições que vigoram no mercado.

Deverão ainda constar do DPT todos os documentos importantes que sirvam de suporte à informação relevante descrita anteriormente, nomeadamente aqueles que se encontram presentes nos artigos 15.º e 16.º da Portaria n.º 1446-C/2001, tais como: contratos e

³⁶ Trata-se do critério mais objetivo para classificação de relações especiais entre empresas, conforme o n.º 4 do artigo 63.º do CIRC.

³⁷ De acordo com a definição de relações especiais constante no n.º 4 do artigo 63.º do CIRC.

acordos em vigor com as entidades relacionadas, estudos técnicos, listas de preços ou de cotações divulgadas por bolsas de valores mobiliários e bolsas de mercadorias, consultas ao mercado, cartas e outra correspondência que contenha referência aos termos e condições praticados entre o sujeito passivo e entidades relacionadas, entre outros.

A estrutura exposta representa um exemplo meramente indicativo, sendo ajustável em função das necessidades de cada entidade. O que realmente importa é que o DPT demonstre que o processo seguido e as informações recolhidas estão de acordo com as exigências legais.

2 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: O caso da Transportes Ferrão & Martins, Lda.

Conforme enunciado no ponto 1.3, o regime fiscal dos preços de transferência em Portugal aplica-se a todos os sujeitos passivos que pratiquem operações comerciais ou financeiras com outras entidades sujeitas ou não a IRC e com as quais estejam em situação de relações especiais.

Estes sujeitos passivos ficam obrigados a evidenciar que os preços praticados entre entidades relacionadas se encontram no intervalo de plena concorrência, ou a demonstrar o diferencial entre o preço de mercado e o preço praticado nas operações vinculadas (relacionadas).

Deverão também ter em atenção as diversas obrigações em termos contabilísticos e fiscais, nomeadamente a elaboração do dossiê de preços de transferência de forma a sustentar-se corretamente os preços praticados em operações vinculadas (artigo 63.º, n.º 6 do CIRC).

Estão, no entanto, dispensados de organizar o referido dossiê os sujeitos passivos que, no exercício anterior, tenham atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a 3 000 000 €, conforme o disposto no artigo 13.º, n.º 3 da Portaria n.º 1446-C/2001.

Encontrando-se a empresa Transportes Ferrão & Martins, Lda., adiante designada por TFM, numa situação de relações especiais, a mesma deverá estar em condições de comprovar perante a AT que praticou preços de plena concorrência nas operações realizadas com entidades relacionadas, ou que efetuou os necessários ajustamentos para que se alcancem resultados de plena concorrência.

Perante o exposto, e uma vez que a autora é a contabilista certificada da entidade TFM, consideramos pertinente e oportuno desenvolver um estudo, traduzindo-se no nosso contributo para o cumprimento das exigências dos normativos legais vigentes em matéria de preços de transferência a que a empresa está obrigada.

O presente trabalho tem por base os dados fornecidos pelo departamento financeiro da empresa constituído pelas demonstrações financeiras referentes ao período económico

do ano de 2016, bem como por outros elementos, possibilitando assim a elaboração e a aplicação prática deste estudo. ´

Problema que se pretende ajudar a resolver: aprofundando o conhecimento da TFM e das suas relações especiais, estudar quais os métodos mais adequados para a determinação dos preços de transferência das operações vinculadas atuais e futuras.

2.1 Metodologia

Neste ponto do trabalho, pretende-se prestar uma contribuição ao nível prático, que assenta no estudo de um caso. Com a análise pormenorizada do caso escolhido, procura-se determinar as principais áreas críticas no processo de elaboração de um dossiê de preços de transferência, nomeadamente a existência de relações especiais e, conseqüentemente, de operações relacionadas. Procura-se perceber qual o tipo de método ou métodos mais adequados para a determinação dos preços de transferência, apresentando a respetiva justificação.

A investigação sustentada por estudos de caso tem vindo a ganhar uma crescente notoriedade. O estudo de caso como estratégia de investigação é abordado por vários autores, como Yin (1994 e 2001), Stake (1999), Rodríguez *et al.* (1999), entre outros, para os quais um caso pode ser algo concreto, como um indivíduo ou uma organização, mas também pode ser algo menos definido, como decisões, programas, processos de implementação ou alterações organizacionais.

Segundo Yin (2001: 32), «um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenómeno contemporâneo dentro do seu contexto de vida real, especialmente quando os limites entre o fenómeno e o contexto não estão claramente definidos».

Da mesma forma, Johansson (2003: 2) refere que «o estudo de caso deve ter um "caso" que é o objeto de estudo. O "caso" deveria: ser uma unidade de funcionamento complexa; ser investigado no seu contexto natural, com uma multiplicidade de métodos; e ser contemporâneo».

Pardal *et al* (1996: 17) classifica o estudo de caso como «um método que analisa, de modo intensivo, situações particulares. Sob condições limitadas possibilita generalizações empíricas».

Os tipos de estudos de caso mais frequentemente adotados na área da contabilidade são, de acordo com Vieira *et al* (2009: 144), os que a seguir se apresentam:

- Estudos de caso descritivos: visam essencialmente descrever sistemas, técnicas e procedimentos seguidos na prática;
- Estudos de caso ilustrativos: procuram ilustrar práticas de contabilidade supostamente inovadoras desenvolvidas por empresas descritas como sendo de excelência;
- Estudos de caso experimentais: caracterizam-se por ser o resultado de técnicas, procedimentos e práticas desenvolvidos conceptualmente por investigadores com o objetivo de serem aplicados em empresas e de serem analisados os seus impactos;
- Estudos de caso exploratórios: são adotados com a finalidade de permitir ao investigador explorar as razões que justificam determinadas práticas de contabilidade;
- Estudos de caso explanatórios: neste tipo de estudo, pretende-se estudar e explicar a existência de determinadas práticas dando-se ênfase ao particular e não ao genérico.

Na investigação em contabilidade, o método do estudo de caso, como todos os métodos de pesquisa, é mais apropriado para algumas situações do que para outras.

A escolha deste método, segundo Vieira *et al* (2009: 161) «requer um forte envolvimento por parte do investigador na recolha e na análise de dados, sendo que a qualidade destes depende muito do seu conhecimento, da sua sensibilidade e da sua integridade», representando assim uma opção metodológica com maiores riscos.

Porém, os estudos de caso podem ajudar académicos e profissionais a obter um conhecimento mais completo e profundo, uma vez que proporcionam o estudo contextual de inúmeros problemas e questões de interesse na área da contabilidade, e de difícil abordagem por outros métodos de investigação (Vieira *et al.*: 2009: 161).

De acordo com o exposto por Vieira *et al* (2009: 144) e atendendo ao objetivo principal deste trabalho, a metodologia adotada para o desenvolvimento do mesmo assenta num estudo de caso descritivo, o qual passamos a apresentar.

2.2 Apresentação da empresa

Tal como já foi referido, o estudo aqui em causa terá por objeto os preços de transferência na TFM. Começamos por dar conta da apresentação da empresa, referindo a constituição societária, a descrição da sua atividade económica, a evolução histórica e estado atual. Assinalamos as entidades com as quais a empresa está em situação de relações especiais nos termos do n.º 4 do art.º 63.º do CIRC e elencamos e caracterizamos as operações vinculadas cuja paridade com o mercado há que avaliar.

2.2.1 Identificação da Empresa

A empresa TFM é uma sociedade por quotas e encontra-se sediada no concelho de Arganil. A sua estrutura societária é composta pelos seguintes sócios:

- A. José Martins
- B. Maria Martins (cônjuge do sócio José Martins);
- C. Sociedade por quotas Resimadeiras, Lda. (RSM)

Cada um dos sócios participa no valor do capital social da entidade, da seguinte forma:

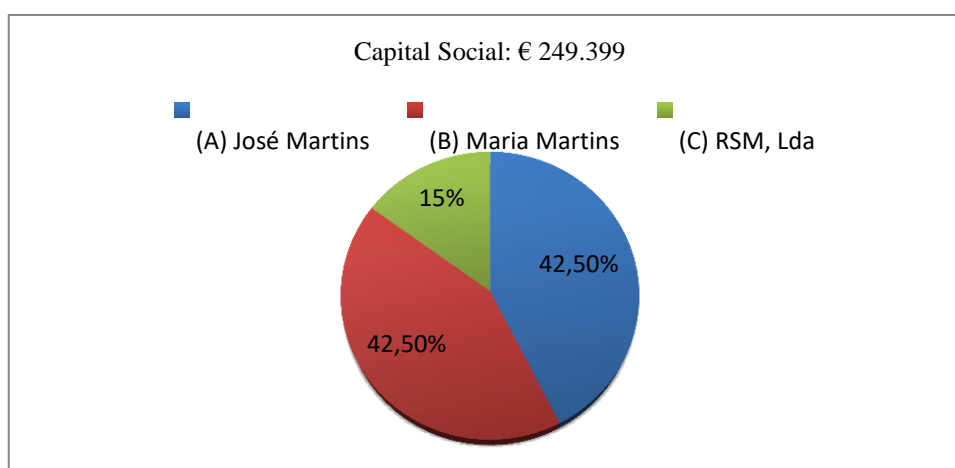


Figura 2.1 – Estrutura societária.

Fonte: Elaboração própria

A atividade principal da empresa compreende a prestação de serviços no âmbito do transporte rodoviário de mercadorias, local ou a longa distância, com características de serviço regular ou ocasional, por meio de camiões ou veículos similares (reboques, semirreboques, camiões-cisterna, veículos sob temperatura dirigida, etc.), à qual corresponde o Código de Atividade Económica (CAE) 49410.

2.2.2 Breve historial

A entidade TFM é uma empresa familiar fundada em 1988. Com capital exclusivamente particular e integrada no sector dos transportes, a TFM é atualmente especializada no transporte rodoviário de mercadorias a nível nacional e internacional.

No sentido de proporcionar aos seus clientes um serviço de excelência, a empresa sofreu em 2007 alterações na sua estrutura física e organizacional através da construção de novas instalações destinadas ao manuseamento e armazenamento de mercadorias.

A aposta na inovação e na adaptação dos serviços prestados tem sido uma constante na atividade da empresa, disponibilizando atualmente aos seus clientes:

- ✓ uma frota constituída por 60 viaturas em constante renovação (com uma idade média de 4 anos de utilização) e com as seguintes versatilidades: lonas com tela antirroubo, sistema de localização GPS/GSM, plataformas abertas, graneleiras basculantes, mega reboques, porta-bobinas, porta-máquinas;
- ✓ equipamento atual e adequado ao manuseamento de cargas;
- ✓ uma equipa composta por cerca de 60 colaboradores especializados.

Por forma a responder eficazmente à evolução e novas exigências do mercado, a TFM está presente nas diversas bolsas de cargas: Wtransnet e Teleroute.

2.2.3 Estratégia da empresa

Um serviço de qualidade, rápido e flexível é a principal premissa da empresa. Por forma a garantir um serviço com a máxima eficiência, a TFM possui infraestruturas localizadas estrategicamente no centro do país.

A TFM oferece presentemente as seguintes modalidades de serviços de transportes rodoviários de mercadorias:



Figura 2.2 – Modalidades de Serviços.
Fonte: Elaboração própria

2.2.4 Breve análise à performance económico-financeira

A tabela seguinte apresenta as rubricas da demonstração de resultados da TFM, com referência aos períodos de tributação de 2015 e 2016.

	2015		2016		Variação 2015-2016
	Montante	Peso no total dos réditos/gastos operacionais	Montante	Peso no total dos réditos/gastos operacionais	
Vendas e serviços prestados	4 696 258 €	97,2%	4 946 429 €	97,3%	5,3%
Outros rendimentos e ganhos	135 372 €	2,8%	137 668 €	2,7%	1,7%
Total de rendimentos operacionais	4 831 630 €		5 084 097 €		5,2%
Custo mercadorias vendidas e das matérias consumidas	26 665 €	0,6%	41 306 €	0,9%	54,9%
Fornecimentos e serviços externos (FSE)	2 797 406 €	61,4%	2 835 388 €	58,9%	1,4%
Gastos com pessoal	1 172 309 €	25,7%	1 272 597 €	26,4%	8,6%
Imparidades	16 455 €	0,4%	3 404 €	0,1%	-79,3%
Outros gastos e perdas	33 557 €	0,7%	34 074 €	0,7%	1,5%
Gastos de depreciações e de amortização	512 529 €	11,2%	627 041 €	13,0%	22,3%
Total de gastos operacionais	4 558 921 €		4 813 810 €		5,59%
Resultados operacionais	272 709 €		270 287 €		-0,9%
Juros e gastos similares suportados	25 813 €		26 206 €		1,5%
Resultado líquido do período	206 384 €		201 986 €		-2,1%

Tabela 2.1 – Rubricas de rendimentos e gastos da TFM (2015–2016).
Fonte: Elaboração própria

Através da análise da tabela acima exposta, é possível constatar que em 2016 a atividade da empresa evoluiu de forma satisfatória, apesar de se verificar uma ligeira diminuição ao nível dos Resultados Operacionais, perante os resultados obtidos em 2015.

No entanto, é importante salientar que a rubrica de vendas e serviços prestados verificou um crescimento de 5,2% frente ao período de 2015. Com efeito, em 2016, esta rubrica atingiu o montante de 4,94 milhões de euros, o qual decorre essencialmente de uma maior abertura de mercado.

Apresentam-se os principais clientes da TFM em 2016, com um volume de vendas superior a 100 000 €, distribuídos por ordem decrescente da sua contribuição para a empresa:

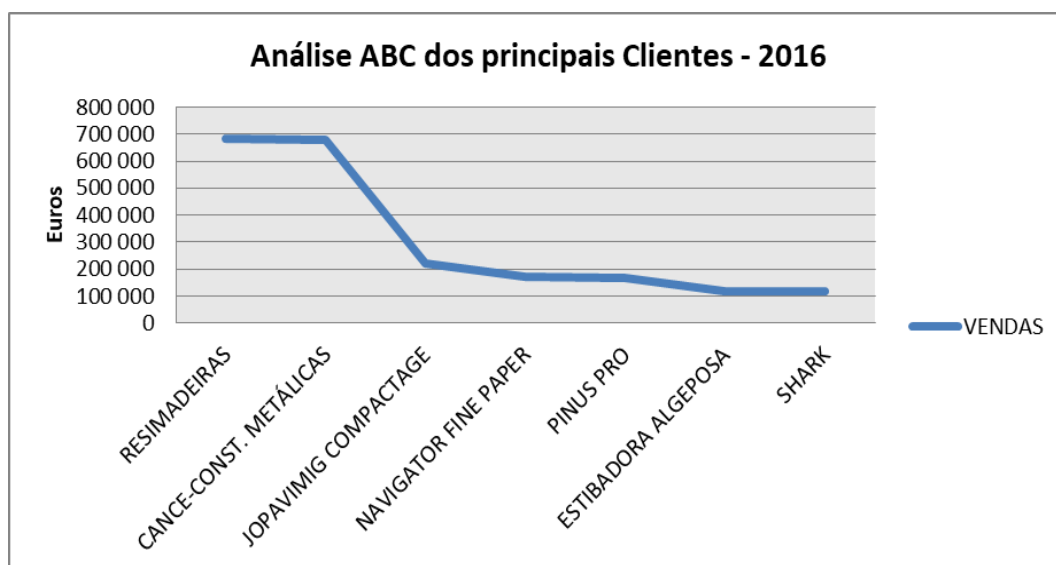


Figura 2.3 – Análise ABC dos principais Clientes em 2016.

Fonte: Elaboração própria

Da observação do gráfico e atendendo à estrutura societária da TFM, verificamos que o seu maior cliente, o qual representa cerca de 15% do volume de negócios, enquadra-se no âmbito das relações especiais conforme descrevemos no ponto 2.4 deste estudo.

2.3 Análise funcional

Uma das componentes do processo de documentação fiscal de preços de transferência, considerada relevante pelo regime português de preços de transferência, é a análise funcional.

A análise funcional revela-se crucial para efeitos de determinação de um preço de plena concorrência, porquanto³⁸:

- ✓ a rentabilidade obtida numa determinada operação ou atividade é tanto maior quanto mais complexas forem as funções por ela exercidas, quanto maiores os riscos assumidos e mais valiosos os ativos utilizados; e,
- ✓ as operações ou atividades a considerar para efeitos de comparação deverão ser similares às operações ou atividades que se pretendem analisar, no sentido de as mesmas resultarem do exercício de funções equivalentes, utilizando ativos semelhantes e assumindo riscos equiparáveis.

A análise funcional é, assim, uma fase essencial numa análise de preços de transferência, sendo o seu principal objetivo identificar os fatores de comparabilidade anteriormente referidos. As conclusões retiradas a partir da análise funcional constituem um elemento fundamental de apoio à seleção do método mais apropriado, bem como da consequente estratégia de pesquisa de informação comparável.

Como tal, a análise funcional da TFM é efetuada nos pontos seguintes.

2.3.1 Análise de funções

O regime português de preços de transferência, assim como as Orientações da OCDE, recomenda que na descrição das funções desempenhadas pela entidade em análise se identifiquem aquelas que se revelem economicamente importantes no âmbito das operações vinculadas a analisar.

Conforme já referido, a atividade operacional da TFM centra-se na prestação de serviços de transporte rodoviário de mercadorias no mercado nacional e internacional (sendo Espanha, França, Bélgica e Holanda os seus principais mercados). A empresa reúne, em termos operacionais, um conjunto de competências com base nas quais assegura o desenvolvimento da sua atividade, sendo possível resumir as principais funções exercidas dentro da organização conforme se segue:

- **Gestão Estratégica:** a TFM define os seus objetivos económicos e financeiros de modo que sejam alcançados níveis de crescimento e desempenho adequados. A

³⁸ Silva, Rosa Maria Ferreira (2006). “O papel da comparabilidade na determinação dos preços de transferência”. *Revisores e Auditores* N.º35 Outubro/Dezembro, 36–49.

sua gestão estratégica é definida tendo em conta o âmbito da sua atuação geográfica;

- **Comercial:** a função comercial é desempenhada pela TFM através de uma estrutura interna própria. As tarefas associadas a esta função centram-se essencialmente na definição de modos de vendas mais adequados por forma a maximizar a sua quota de mercado e a garantir a geração de receitas para a empresa, na gestão e manutenção do relacionamento comercial com os clientes;
- **Logística e Planeamento:** a empresa é responsável pelas tarefas de logística e de planeamento da sua atividade, respondendo do melhor modo às necessidades e exigências de mercado. No período de tributação de 2016, a empresa contou com quatro colaboradores — técnicos operacionais — que desenvolveram funções de controlo e acompanhamento dos serviços prestados (gestores de tráfego);
- **Administrativa e financeira:** a TFM assegura através de meios próprios funções que incluem o desenvolvimento de atividade de *back-office* ao nível das seguintes áreas:
 - serviços de contabilidade e fiscalidade (cumprimento de obrigações fiscais e de *reporting* interno) ;
 - *reporting* financeiro (planeamento e controlo);
 - gestão de tesouraria;
 - recursos humanos (processamento de salários e cumprimento das respetivas obrigações tributárias);
 - serviços de gestão administrativa.

2.3.2 Análise de riscos

Conforme anteriormente referido, os preços de mercado dependem, em grande medida, da partilha dos riscos entre as entidades intervenientes numa dada operação ou conjunto de operações. De facto, em teoria económica, o risco varia no mesmo sentido que a rentabilidade e, como tal, o potencial de ganho será tanto maior quanto maior o nível de risco assumido.

Assim, a diferentes preços de mercado poderão corresponder diferentes formas de partilha do risco.

O mesmo princípio deverá aplicar-se às operações entre entidades relacionadas, pelo que, como forma de avaliar a natureza de plena concorrência de uma operação ou

conjunto de operações vinculadas, deverá ser efetuada uma análise relacionada com as operações efetuadas entre, ou com, entidades independentes que suportem níveis de risco semelhantes.

Na tabela seguinte, encontram-se identificados e quantificados, de forma esquemática, os riscos mais relevantes assumidos pela empresa no desenvolvimento da sua atividade.

Riscos	Comentários
Risco de mercado	<p>Entende-se como risco de mercado aquele que se encontra associado à possibilidade de ocorrência de alterações nas preferências dos clientes ou da entrada no mercado de produtos ou serviços que poderão ser considerados transversais aos comercializados pela parte envolvente como consequência de vários fatores externos, de entre os quais se destacam:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O elevado grau de concorrência; • A sofisticação ou maturidade do mercado; • A inovação nos serviços e nos canais de distribuição; • A quebra do ritmo de desenvolvimento económico. <p>Convém ainda salientar que a própria evolução da atividade e as tendências internacionais constituem variáveis autónomas deste risco com grande impacto na atividade da empresa.</p> <p>A combinação destes fatores confere um risco relativamente significativo (na procura existente) sobre alguns dos serviços prestados pela TFM.</p>
Risco de crédito	<p>Tipo de risco que deriva da possibilidade de os clientes não cumprirem com as obrigações de pagamento das suas dívidas.</p> <p>A probabilidade de incumprimento, por parte dos clientes, das obrigações de pagamento é um risco efetivo na TFM. Contudo, a empresa procura minorizar este risco, através de uma gestão atenta do comportamento dos clientes.</p>
Risco económico	<p>A ocorrência de alterações conjunturais em termos macroeconómicos influencia naturalmente o desempenho dos mercados, e consequentemente das empresas que nele operam.</p> <p>No caso da TFM, está bem presente a constante incerteza da evolução dos preços dos combustíveis, que pode vir a contribuir negativamente para os resultados previstos, pela sua incidência nos custos de transporte, principalmente se não existirem condições de mercado para a sua repercussão nos preços cobrados relativos às prestações de serviços, no domínio dos transportes internacional de mercadorias. A empresa tem procurado diminuir eventuais efeitos das alterações conjunturais através da diversificação da sua gama de serviços e, bem assim, da permanente atualização das suas condições comerciais.</p>
Risco operacional	<p>É da responsabilidade da TFM assegurar o adequado manuseamento, transporte e entrega dos materiais/cargas para expedição, sendo da sua conta e risco eventuais perdas resultantes da sua deterioração ou perda extraordinária.</p> <p>Assim, o risco operacional está associado ao roubo e ao dano dos materiais que compõem as cargas para expedição pela TFM, impedindo a sua entrega efetiva.</p> <p>Associado a este risco assume especial relevância a política adotada pela empresa na área da segurança no trabalho e os procedimentos de controlo interno implementados. Considera-se portanto que este risco é limitado para a Empresa.</p>

Tabela 2.2 – Riscos assumidos pela TFM (2016).

Fonte: Elaboração própria

2.3.3 Análise de ativos

Em termos de ativos empregues pela empresa no desenvolvimento da sua atividade, a tabela seguinte detalha o valor registado pelo ativo líquido da TFM, em 31 de dezembro de 2016.

	2016	Peso no total
Ativo não corrente	1 654 328 €	52,3%
Activos fixos tangíveis	1 646 025 €	52,1%
Participações financeiras - outros métodos	8 303 €	0,3%
Ativo corrente	1 506 374 €	47,7%
Clientes	1 349 902 €	42,7%
Estado e outros entes públicos	75 620 €	2,4%
Outras contas a receber	55 254 €	1,7%
Diferimentos	4 711 €	0,1%
Caixa e depósitos bancários	20 887 €	0,7%
Total do ativo	3 160 702 €	100,0%

Tabela 2.3 – Ativo líquido detido pela TFM (2016).
Fonte: Relatório e Contas da TFM 2016.

A partir da observação da tabela anterior, é possível concluir que os principais ativos utilizados pela TFM no decurso normal da sua atividade estão associados à sua atividade produtiva, conforme se evidencia pelo peso da rubrica de ativos fixos tangíveis no ativo líquido total da empresa (cerca de 52%), em 31 de dezembro de 2016.

Ao nível do ativo corrente, este representa cerca de 47% do ativo líquido total da TFM, sendo as dívidas de clientes a sua rubrica mais relevante (cerca de 43%).

2.4 Descrição e caracterização da natureza das relações especiais

Tal como foi referido anteriormente, o regime de preços de transferência aplica-se a operações ou séries de operações vinculadas entre as entidades que se enquadrem numa das seguintes situações:

- Entidades relacionadas residentes em território português;

- Estabelecimento estável português de sociedade estrangeira e essa mesma sociedade ou um outro estabelecimento estável noutra país;
- Entidades não residentes, incluindo um estabelecimento estável português e qualquer outra entidade não residente.

De acordo com o regime português de preços de transferência, considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nos casos em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra.

Nos termos do n.º 4 do artigo 63º do Código do IRC, estamos perante entidades relacionadas nomeadamente quando:

- Uma entidade detenha, direta ou indiretamente, pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de outra entidade;
- Pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de duas entidades (estas duas serão relacionadas entre si) seja detido pela mesma entidade;
- As atividades económicas desenvolvidas por uma entidade estejam, em larga medida, dependentes de outras entidades (devido à existência de dependência comercial, financeira ou jurídica).

De acordo com a alínea a) do artigo 14.º da Portaria n.º 1446-C/2001, a empresa deverá identificar e caracterizar as situações de relações especiais que mantem no decurso da sua atividade.

Como tal, a figura abaixo reflete as relações societárias dos sócios da TFM, com referência a 31 de dezembro de 2016.

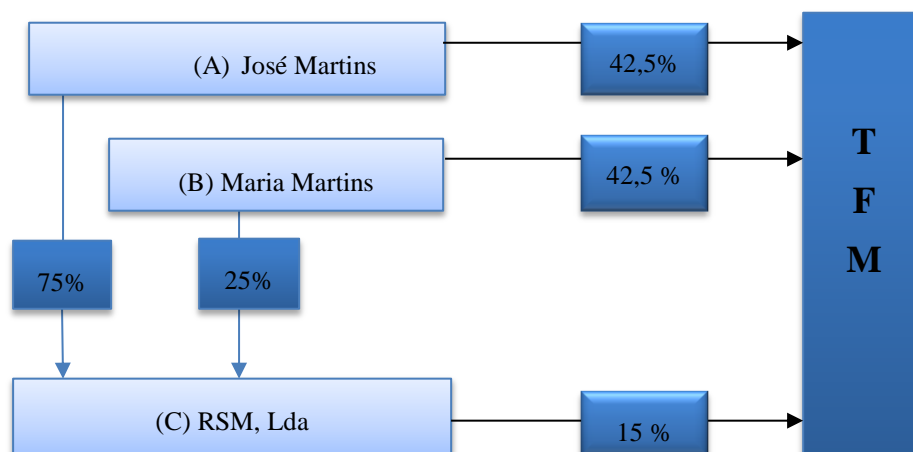


Figura 2.4 - Organograma relevante de participações sociais da TFM.
Fonte: Elaboração própria.

Donde se conclui que a entidade TFM é detida direta e indiretamente pelos mesmos titulares da sociedade RSM — em mais de 10% do seu capital social como se poderá observar pelos cálculos das participações do quadro seguinte:

	TFM			C. RSM		
	% D	% I	% T	% D	% I	% T
A. José Martins	42,50%	11,25%	53,75%	75,0%	-	75,0%
B. Maria Martins	42,50%	3,75%	46,25%	25,0%	-	25,0%
TOTAL (%)	85,00%	15,00%	100,00%	100,0%		100,0%

Legenda: % D - participação direta
 % I - participação indireta
 % T - participação total

Perante o exposto, não restarão dúvidas de que os sócios A e B (cônjuges) participam em 100% na TFM, donde resulta que pelo facto de aquelas pessoas singulares possuírem também 100% do capital social da RSM, se encontra verificada a existência de relações especiais entre aquelas entidades, conforme preceituado no n.º 4, do artigo 63.º, do CIRC.

Na tabela seguinte, encontram-se identificadas as entidades com as quais a TFM se encontra em situação de relação especial, bem como a sua caracterização em conformidade com o disposto no n.º 4, do artigo 63.º, do CIRC.

Entidade	Art.º 63.º, n.º 4 do CIRC
José Martins	a) Uma entidade e os titulares do respectivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
Maria Martins	
RSM	b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respectivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto; c) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha recta; g) Entidades entre as quais, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, directa ou indirectamente estabelecidas ou praticadas, se verifica situação de dependência no exercício da respectiva actividade, nomeadamente quando ocorre entre si qualquer das seguintes situações: [...] <ol style="list-style-type: none"> O aprovisionamento em matérias-primas ou o acesso a canais de venda dos produtos, mercadorias ou serviços por parte de uma dependem substancialmente da outra.

Tabela 2.4 – Identificação das entidades relacionadas da TFM (2016).
 Fonte: Elaboração própria.

Passamos agora à análise das entidades relacionadas, apresentando uma caracterização sumária da sua atividade económica desenvolvida durante o período de 2016:

Entidade	Sede	Breve Descrição da Atividade
Resimadeiras (RSM)	Lugar: Serra da Moita Freguesia: Carapinha Concelho: Tábua	Constituída em 1981, a RSM é uma empresa familiar, que tem como atividade principal a exploração florestal. Além de se dedicar à exploração florestal e serviços conexos, a RSM é especializada no tratamento, transformação e comercialização de derivados de madeira (corcódea), tendo como principais mercados: <ul style="list-style-type: none">▪ França;▪ Bélgica;▪ Holanda. Sendo da responsabilidade da RSM efetuar a entrega dos produtos aos clientes, a sua localização junto ao IC6 é um fator que contribui para uma maior facilidade em termos logísticos.

Tabela 2.5 – Caracterização das entidades relacionadas da TFM (2016).
Fonte: Elaboração própria.

Identificadas e caracterizadas as entidades relacionadas da TFM, iremos, no ponto seguinte, apresentar uma breve descrição das operações efetuadas com estas entidades.

2.5 Identificação das operações vinculadas

De acordo com o regime português de preços de transferência, a empresa deverá seguir o princípio de plena concorrência nas operações que realiza com entidades relacionadas (operações vinculadas).

Este princípio refere que, em circunstâncias idênticas, devem estabelecer-se, entre entidades relacionadas, termos e condições substancialmente semelhantes aos que seriam praticados entre entidades independentes em operações similares.

Com base no referido regime, a empresa deverá discriminar, por natureza, os montantes das operações vinculadas. Como tal, na sequência do desenvolvimento da sua atividade produtiva, a TFM estabeleceu, no período em análise, transações económicas junto de entidades que se definem como entidades relacionadas.

Como tal, no âmbito do presente estudo de preços de transferência, foram identificadas pela empresa as seguintes operações vinculadas, estabelecidas pela TFM no período de tributação de 2016:

Entidade Relacionada	Natureza das Operações Vinculadas	Operações Rendimentos (€)	Saldos Pendentes Ativos (€)
RSM	Serviços Prestados: transporte de mercadorias	685 243	258 590

Tabela 2.6 – Identificação das Operações Vinculadas.

Fonte: Elaboração própria.

Importa ainda referir que a TFM é a empresa que assegura os serviços de transportes de mercadorias da entidade RSM. A contratação destes serviços por parte da RSM advém do facto de a empresa não dispor de meios próprios para os realizar.

Após terem sido identificadas e quantificadas as operações vinculadas estabelecidas pela empresa no decurso do período de tributação de 2016, passamos a analisar, no ponto seguinte, a materialidade das mesmas.

2.5.1 Materialidade das operações vinculadas

Neste sentido, apresenta-se infra um quadro resumo que inclui o impacto das operações vinculadas na estrutura de gastos e rendimentos da TFM.

A este respeito, cumpre mencionar que, de acordo com o n.º 2 do artigo 1.º da Portaria n.º 1446-C/2001, a análise das operações vinculadas deve ser efetuada de forma individualizada, exceto nos casos em que «se trate de operações tão intimamente interligadas ou continuadas que a sua desagregação conduziria à perda de funcionalidade ou valor, ou quando se revele impraticável a determinação do preço para cada operação, quer pelos elevados custos associados quer pela inexistência ou insuficiência de informação sobre operações comparáveis», em que a análise pode e deve ser feita numa base agregada.

Aliás, ainda de acordo com o preâmbulo da referida Portaria, o contribuinte deve obter, produzir e manter informação e documentação que justifique a política adotada em matéria de preços de transferência, «sem que, no entanto, seja obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionados».

Assim, atendendo ao exposto e no sentido de determinar quais as operações relevantes, bem como avaliar o custo/benefício das análises económicas a desenvolver, importa efetuar uma análise à materialidade das operações estabelecidas entre a TFM e as suas entidades relacionadas, no período de tributação de 2016:

	Rendimentos (€)	% no total de rendimentos operacionais
Operações com Entidades Relacionadas	685 243	14,18%
TOTAL RENDIMENTOS OPERACIONAIS (€)	4 831 630 €	

Tabela 2.7 – Operações com Entidades Relacionadas.
Fonte: Elaboração própria.

Da observação do quadro apresentado, é possível verificar que as transações realizadas pela empresa com as suas entidades relacionadas³⁹ mostram uma materialidade significativa para os resultados da TFM no período de 2016, quer em termos absolutos, quer em termos relativos.

2.6 Análise económica: atividade operacional da TFM

A análise económica de preços de transferência que se segue foi efetuada com base na legislação de preços de transferência em vigor à data das operações vinculadas sob análise.

Neste sentido, entendeu-se, para efeitos da análise, que as operações de prestações de serviços a entidades relacionadas consubstanciavam um fornecimento continuado de serviços, uma vez que se revelou impraticável a determinação de um preço por cada operação. Atendendo ao previsto no n.º 2 do artigo 1.º da Portaria n.º 1446-C/2001, a opção recaiu na análise agregada de todas as prestações de serviços a entidades relacionadas.

A presente análise económica encontra-se estruturada em três etapas principais: (i) a seleção e aplicação do método mais apropriado, (ii) apresentação dos resultados da pesquisa de entidades genericamente comparáveis, e (iii) as respetivas conclusões.

2.6.1 Seleção do método mais apropriado

A Portaria 1446-C/2001 estabelece no artigo 4.º que «o sujeito passivo deve adotar o método mais apropriado a cada operação ou série de operações», considerando que o

³⁹ Ver Tabela 2.6 – Identificação das Operações Vinculadas.

método mais apropriado é aquele que se revela como o mais apto para produzir a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições de plena concorrência (*arm's lenght principle*) e assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e as operações comparáveis estabelecidas entre entidades independentes.

A presente análise económica de preços de transferência procura avaliar em que medida é que os respetivos termos e condições acordados nas operações vinculadas impediram ou não a TFM de obter uma rentabilidade adequada, quando comparada com a rentabilidade obtida por empresas similares inseridas no mesmo sector e mercado de atuação.

Neste sentido, o método selecionado para efeitos da presente análise económica foi o Método da Margem Líquida da Operação (MMLO).

De acordo com a alínea h) do ponto único do artigo 14.º da Portaria 1446-C/2001, passamos a indicar as razões justificativas da seleção do MMLO como método mais apropriado para certificar a rentabilidade operacional da TFM.

O MMLO baseia-se no cálculo da margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas, tomando como referência a margem de lucro líquida registada numa operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo ou por uma entidade independente, conforme enunciado no artigo 10.º da Portaria 1446-C/2001.⁴⁰

Uma vez que o MMLO⁴¹ é aplicado à margem líquida das operações e não ao nível da margem bruta, este método mostra-se mais tolerante relativamente a eventuais diferenças funcionais entre operações vinculadas e não vinculadas, não exigindo um elevado grau de similaridade entre produtos ou serviços.

Trata-se de uma forma indireta de verificar se os termos e condições das operações vinculadas observam o princípio de plena concorrência.

Assim, através da aplicação de um indicador de rentabilidade ao nível operacional, é possível testar a atividade da TFM como um todo, o que permitirá aferir, ainda que

⁴⁰ Complementada pelas orientações da OCDE de 1995 (§ 3.26 a 3.57).

⁴¹ As vantagens e desvantagens da aplicação do MMLO encontram-se expressas nos § 3.27 a 3.33 do Relatório da OCDE de 1995.

indiretamente, a natureza de plena concorrência das operações vinculadas estabelecidas pela empresa, no período tributável de 2016.

Perante o exposto, o MMLO foi considerado o método mais apropriado para determinar se a remuneração da atividade desenvolvida pela TFM se encontra em conformidade com aquela obtida por entidades genericamente comparáveis.

De seguida, são apresentados os argumentos que suportam a rejeição dos restantes métodos.

2.6.1.1 Rejeição do método do preço comparável de mercado

O método do preço comparável de mercado (MPCM)⁴² compara o preço praticado em operações vinculadas com o preço praticado em operações em mercado aberto. O MPCM pode ser utilizado designadamente quando o sujeito passivo em análise realiza uma operação da mesma natureza, que tenha por objeto um serviço idêntico, com uma entidade independente.

As transações devem ser muito semelhantes na sua natureza e características secundárias para permitirem a sua identificabilidade, o que na maior parte das vezes se revela uma tarefa árdua ou até mesmo impraticável, pondo de parte a utilização deste método preferencial.

Atendendo a que este método exige um elevado nível de comparabilidade, podem existir muitos fatores condicionadores da validação do preço praticado, nomeadamente: o tipo de bem ou serviço negociado, as quantidades transacionadas, a qualidade e condições definidas para a transação, os prazos de pagamento e recebimento, as funções e riscos das entidades comparáveis.

Dado que a TFM não realiza com entidades independentes operações que ponderem em igual proporção as variáveis que concorrem para a formação do preço de venda dos serviços (comparáveis internos), e dado também não existir informação pública suficientemente detalhada necessária à identificação de operações entre entidades independentes idênticas às praticadas entre a TFM e as entidades relacionadas (comparáveis externos), o MPCM não foi considerado como o mais adequado.

⁴² Cf. artigo 6.º da Portaria n.º 1446-C/2001.

2.6.1.2 Rejeição do preço de revenda minorado

A aplicação do método do preço de revenda minorado⁴³ tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação comparável realizada com uma entidade independente, tendo por objeto um produto adquirido a uma entidade com que esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável.

De acordo com as orientações da OCDE, este método é especialmente recomendado para atividades de distribuição. Uma vez que as operações em análise não se enquadram como atividades de distribuição, e tendo em consideração que este método parte do preço de revenda praticado com uma entidade não vinculada, seria, desde logo, impossível a sua aplicação.

2.6.1.3 Rejeição do método do custo majorado

O método do custo majorado (MCM)⁴⁴ tem por base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável.

Deste modo, o método do custo majorado seria teoricamente um método apropriado para a presente análise. No entanto, perante a indisponibilidade de informação comparável interna (a nível da TFM ou das suas contrapartes das operações em análise) acerca de margens brutas praticadas em operações não vinculadas similares, assim como o facto de não existir nas bases de dados consultadas informação suficientemente desagregada a nível dos custos diretos e indiretos associados a atividades similares, a aplicação do MCM não se revelaria adequada.

2.6.1.4 Rejeição método do fracionamento do lucro

O método do fracionamento do lucro⁴⁵ é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes nas mesmas.

⁴³ Cf. artigo 7.º da Portaria n.º 1446-C/2001.

⁴⁴ Cf. artigo 8.º da Portaria n.º 1446-C/2001.

⁴⁵ Cf. artigo 9.º da Portaria.

Dado que as operações sob análise não revelam um elevado grau de integração e não estão associadas a ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade, o método do fracionamento do lucro não é aplicável ao caso em apreço.

2.6.2 Aplicação do Método da Margem Líquida da Operação

Conforme já referido, o MMLO foi considerado o método mais apropriado para certificar a rentabilidade operacional da TFM.

Para tal, e tendo em consideração a atividade desenvolvida pela empresa, foi realizada uma pesquisa de comparáveis através da qual se procurou obter uma amostra de empresas independentes potencialmente comparáveis à TFM.

O indicador de rentabilidade⁴⁶ selecionado para proceder à presente análise económica de preços de transferência foi o Net Cost Plus Margin⁴⁷ (NCP *margin*) e subsidiariamente o Return on Assets⁴⁸ (ROA).

A opção pela seleção do indicador NCP *margin* encontra-se associada ao facto de o mesmo não estar sujeito a diferenciações na estrutura dos gastos operacionais e distorções de classificação contabilística dos mesmos, eliminando-se assim possíveis diferenças funcionais e procedimentos contabilísticos adotados entre a TFM e as entidades comparáveis.

A utilização deste indicador revela-se particularmente adequada em empresas que pretendem controlar os gastos em que incorrem mais do que o nível das suas vendas. De facto, o controlo e a análise dos gastos incorridos no desenvolvimento da atividade operacional da TFM são procedimentos constantes e cruciais para o acompanhamento da sua rentabilidade operacional.

Por outro lado, a rentabilidade dos ativos (ROA) permite avaliar a rentabilidade por cada unidade investida em ativos.

⁴⁶ Refere o n.º 2 do artigo 10.º da Portaria n.º 1446-C/2001 que a margem de lucro líquido ou margem líquida das operações é «calculada relativamente a um indicador apropriado, de acordo com as circunstâncias e características de cada operação, bem como a natureza da actividade, podendo ser representado pelas vendas, custo ou activos utilizados, ou outra grandeza relevante.»

⁴⁷ NCP *margin* ou Margem sobre os Custos Operacionais = Resultados operacionais/Gastos operacionais

⁴⁸ ROA ou Retorno do Ativo Operacional = Resultados Operacionais/Ativo Operacional

Atendendo à importância dos ativos operacionais que permitem assegurar a atividade operacional da TFM e a menor exigência em termos de comparabilidade funcional exigida por este indicador, entendemos que o ROA deverá ser utilizado conjuntamente com o NCP *margin* na análise da rendibilidade da TFM, por comparação ao intervalo obtido para as melhores empresas comparáveis.

De forma a utilizar o MMLO, foram selecionados como indicador de rendibilidade o NCP *margin* e o ROA, uma vez que a sua utilização conjunta se revela propícia, dada a necessidade de controlo dos gastos operacionais, bem como o elevado investimento em ativos necessários à prossecução da sua principal atividade.

O processo de pesquisa e seleção de comparáveis foi desenvolvido de acordo com as fases de análise que passamos a descrever.

2.6.2.1 Fonte de informação dos dados

Com o intuito de encontrar um conjunto de entidades independentes comparáveis à TFM, relativamente aos riscos assumidos e às funções desenvolvidas, iniciámos a nossa pesquisa através da utilização da base de dados SABI, de Bureau Van Dijk's.

A base de dados SABI, disponível numa plataforma *on-line* é inteiramente dedicada ao mercado ibérico, contendo informação financeira e relatórios de atividade de empresas portuguesas e espanholas. A informação disponibilizada é atualizada periodicamente.

2.6.2.2 Intervalo temporal da análise

De acordo com as orientações da OCDE, devem ser utilizados vários anos de informação financeira para a elaboração de intervalos de comparação. Entende-se assim que, por esta via, é possível alcançar uma melhor compreensão dos factos e das circunstâncias subjacentes às entidades selecionadas como comparáveis.

Neste sentido, adotou-se uma análise baseada na média dos valores obtidos durante os exercícios compreendidos entre 2014 e 2016.

2.6.2.3 Critérios de pesquisa

De seguida, é possível encontrar uma descrição dos procedimentos utilizados no processo de pesquisa desenvolvido na base de dados SABI. A referida pesquisa visou identificar empresas genericamente comparáveis à TFM tendo sido aplicados os seguintes critérios de seleção:

- a) Localização geográfica — a aplicação deste critério consistiu em encontrar empresas que operam em mercados semelhantes aos da TFM. Para o efeito, foram selecionadas unicamente empresas portuguesas com propósito de diminuir as eventuais diferenças socioeconómicas que possam existir entre economias.
- b) Descrição da atividade económica — sendo o objetivo selecionar empresas cuja atividade seja genericamente comparável à da TFM, pretendeu-se com a aplicação deste critério identificar as entidades com o CAE 49410: transportes rodoviários de mercadorias.
- c) Informação financeira — foram selecionadas empresas com um volume de negócios, no mínimo, de 1500 000 €, para pelo menos um dos três anos em análise.
- d) Forma Jurídica — através da SABI foram selecionadas apenas empresas cuja forma jurídica fosse a de sociedade anónima, sociedade por quotas, sociedade em nome coletivo, sociedade em comandita ou cooperativa, assim se excluindo, por exemplo, as associações e entidades sem forma jurídica (que apresentam, por inerência, diferenças, seja a nível funcional, seja a nível de implementação no mercado, para efeitos de comparabilidade).
- e) Contas consolidadas — a aplicação deste critério teve por objetivo selecionar apenas empresas cujas contas fossem não consolidadas. Este critério permite eliminar eventuais duplicações de dados financeiros, assim como entidades que, por apresentarem contas consolidadas, não sejam independentes.

O uso coletivo dos critérios acima mencionados permitiu selecionar uma amostra inicial constituída por 635 empresas potencialmente comparáveis.

A informação obtida relativamente a estas 635 empresas foi exportada da SABI para uma folha de cálculo de Excel, sendo que as referidas entidades foram posteriormente sujeitas a critérios adicionais de seleção.

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

- a) Revisão de subsidiárias (independência) — este critério permitiu eliminar todas as empresas cujo *Reporting Basis* indicasse a existência de subsidiárias. Procurou-se de algum modo restringir a seleção de empresas àquelas cuja

influência nas decisões da gestão de outras empresas fosse o mais reduzida possível.

Refira-se que este critério é particularmente relevante, isto porque os dados financeiros de empresas que não sejam independentes podem ser distorcidos por políticas de preços de transferência que não observem o princípio de plena concorrência.

- b) Rendimentos operacionais — foram selecionados apenas as empresas cujos rendimentos operacionais sejam, no mínimo, para os anos em análise, superiores a 3 000 000 €. A lógica subjacente a este critério consiste em excluir empresas cuja dimensão é substancialmente inferior à da TFM, considerando igualmente apenas as empresas que tenham um volume de rendimentos operacionais que as obrigaria a organizar o processo de documentação relativa à sua política de preços de transferência caso operem ou operassem em Portugal. Este critério permitiu também garantir que, para as entidades selecionadas como potencialmente comparáveis, existia informação financeira relativa aos três anos em análise (2014, 2015 e 2016) e assegurar que estas mesmas entidades não estão em liquidação ou inativas, situações que podem distorcer os resultados finais.
- c) Revisão de informação financeira — a aplicação deste critério teve como objetivo selecionar apenas as empresas relativamente às quais fosse possível calcular os indicadores de rentabilidade selecionados (*NCP margin e ROA*) para os três anos em referência.

Este passo implicou a exclusão de 531 empresas, ficando a amostra final de empresas genericamente comparáveis à TFM reduzida a 104 empresas.

Podemos constatar que é de crucial importância este processo de seleção das empresas independentes comparáveis que permitam avaliar se entre entidades não relacionadas se praticam margens idênticas às da TFM.

2.6.3 Resultado da pesquisa de informação financeira comparável

Aplicados todos os critérios anteriormente referidos, identificaram-se as entidades consideradas como comparáveis da TFM.

O passo seguinte consistiu no cálculo do NCP *margin* e do ROA, para cada uma das empresas comparáveis identificadas, tendo por base a média ponderada dos três anos em referência (2014 a 2016).

De forma a determinar o intervalo de plena concorrência, foi efetuada uma análise estatística (interquartil) aos resultados médios obtidos por cada uma das entidades consideradas como comparáveis da TFM.

De acordo com as *Guidelines* da OCDE (2010), deve ser aplicado um intervalo interquartil para os resultados obtidos com a aplicação do rácio escolhido. Este intervalo interquartil deverá demonstrar os valores medianos da amostra (entre o 1.º e 3.º quartil). O mínimo e o máximo servem para delimitar a amostra e em muitos casos identificar *outlier's*.

Os resultados da referida análise constam da tabela seguinte.

Análise Interquartil - Empresas consideradas comparáveis à TFM						
Indicadores	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
NCP <i>margin</i>	5,21%	0,17%	2,32%	3,85%	6,06%	32,29%
ROA	7,21%	0,37%	4,02%	5,82%	9,83%	22,49%

Tabela 2.8 – Intervalo de plena concorrência.
Fonte: Elaboração própria.

Os resultados finais da pesquisa de empresas comparáveis indicam que o intervalo de plena concorrência da média ponderada, relativamente ao indicador:

- NCP *margin*, varia entre um valor mínimo de 0,17% e um valor máximo de 32,29%, sendo a mediana de 3,85%. O intervalo interquartil varia entre 2,32% e 6,06%.
- ROA, varia entre um valor mínimo de 0,37% e um valor máximo de 22,49%, sendo a mediana de 5,82%. O intervalo interquartil varia entre 4,02% e 5,82%.

Os resultados obtidos pela TFM relativamente aos mesmos indicadores constam da tabela seguinte.

Análise TFM		
Período	NCP <i>margin</i>	ROA
2016	5,61%	8,54%
Média ponderada [2014 a 2016]	4,45%	7,31%

Tabela 2.9 – Análise de indicadores de rentabilidade da TFM.

Fonte: Elaboração própria.

No período de tributação de 2016, a TFM obteve um NCP *margin* de 5,61%, o qual se enquadra dentro do intervalo de NCP *margins* registrados por entidades consideradas, no âmbito da presente análise, como genericamente comparáveis à entidade a testar, mais concretamente entre a mediana e o 3º quartil.

Em relação à rentabilidade dos ativos a TFM obteve, para o mesmo período de tributação, um ROA de 8.54%, o qual se enquadra entre a mediana e o 3º quartil do intervalo de plena concorrência.

Pelo exposto, no período em análise a TFM desenvolveu a sua atividade de transporte rodoviários de mercadorias em condições que lhe permitiram obter globalmente um retorno de mercado.

Como tal, é possível concluir, ainda que indiretamente, que no conjunto das diversas operações vinculadas de natureza operacional, realizadas no período de tributação de 2016, a TFM observou integralmente o princípio da plena concorrência, não havendo razão ou fundamento para que se procedam a quaisquer tipos de ajustamentos de natureza fiscal em sede de preços de transferência.

CONCLUSÃO

O objetivo primacial do presente estudo foi descrever e analisar as principais áreas críticas, num processo de elaboração e organização de um dossiê de preços de transferência que corresponda às exigências legais.

Através de uma análise económica da atividade operacional da TFM abordou-se, numa perspetiva prática, a problemática associada à definição de regras para estabelecer os preços que devem ser praticados nas operações realizadas entre entidades relacionadas e a importância que esta questão encerra em termos fiscais.

Na impossibilidade de aplicar um dos métodos tradicionais na determinação dos preços de transferência, foi selecionado o MMLO como método mais apropriado para determinar se a TFM cumpre com o princípio de plena concorrência.

Pretendeu-se, através da aplicação de um indicador de rentabilidade operacional, testar se a atividade da TFM se encontra dentro dos intervalos de rentabilidade obtidos por empresas consideradas comparáveis. Como indicador de rentabilidade, utilizou-se o *NCP margim* e o ROA.

Foi calculado o intervalo de plena concorrência através de uma análise económica (*benchmarking*) onde foram consideradas 104 empresas comparáveis. Este processo de *benchmarking* resultou na identificação de um intervalo interquartil, possibilitando calcular a rentabilidade média obtida para os anos de referência em análise pelas empresas comparáveis identificadas.

Pudemos então verificar que as margens obtidas pela TFM se encontravam dentro do intervalo interquartil, mais concretamente entre a mediana e o 3º quartil, cumprindo assim o princípio de plena concorrência.

Pelo exposto e atendendo à informação a que tivemos acesso, no período em análise a TFM cumpre com todos os pressupostos e regras presentes na legislação portuguesa de preços de transferência. Em todo o caso, como refere a OCDE (2002: 40) «a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exacta e necessita de uma apreciação casuística por parte da administração fiscal e do contribuinte». Por isso e atendendo às especificidades de cada entidade ou empresa relacionada, caberá às autoridades fiscais analisar toda a informação de modo a avaliar se os métodos e dados comparáveis utilizados são os mais fiáveis tendo em vista o cumprimento do princípio da plena concorrência.

Tendo sido um dos nossos propósitos estudar as obrigações legais que recaem sobre a empresa em matéria de preços de transferência, acabámos por ter um papel relevante na clarificação de algumas dúvidas inerentes a esta problemática, sobretudo ao nível dos elementos integrantes do dossiê de preços de transferência.

Com a elaboração deste estudo, constatamos também que a determinação dos preços de transferência, ao exigir, pela parte analisada, o estudo pormenorizado das funções desempenhadas, ativos detidos e riscos assumidos, gera um conjunto de informação privilegiada para a gestão.

Com este trabalho aprofundou-se a metodologia associada à seleção do melhor método para a determinação dos preços de transferência das transações entre a TFM e as entidades relacionadas, deixando caminho preparado para o tratamento de futuras operações vinculadas de carácter operacional ou de natureza diferente (operações de financiamento).

No entanto, dada a complexidade técnica e burocrática, associadas à determinação dos preços de transferência, questionamos, numa perspetiva meramente fiscal, sobre a necessidade de aplicação do regime dos preços de transferência quando as empresas ou entidades relacionadas se situam em território nacional e sujeitas ao mesmo regime fiscal.

Salvo melhor opinião, a legislação futura em matéria de preços de transferência, deveria prever um regime de exceção para as empresas ou entidades relacionadas que cumpram os seguintes requisitos: terem sede em território nacional, estarem enquadradas no mesmo regime de tributação e não estarem em situação de reporte de prejuízos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, C. D. (2002). Transfer pricing the international context. *Fisco*, 101/102, 49.
- Amorim, J. C. (2013). A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência. *Repositório Científico do Instituto Politécnico do Porto*. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10400.22/3169>. Consultado em: 2018-01-12.
- Andrade, F. R. (2002). Preços de transferência e tributação de multinacionais: as evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico português. *Boletim de Ciências Económicas*, Vol. XLV-A, Coimbra, 307-348.
- Blasco, P. L. & Antoni, F. P. (1996). *Prática Fiscal Internacional um Modelo de Trabajo*. Saragoça: Asesoria Ruisenõres, 66-193.
- Breia, A. C. (2009). Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e atualidade. *Revisores e Auditores*, 46, 44-52.
- Caiado, P. C., Viana, L. C. & Ramos, L. P. (2013). *As Obrigações das Sociedades Comerciais em sede de IRC*. Lisboa: Áreas Editora.
- Cravens, K. S. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. *International Business Review*, 6 (2), 127-145. Disponível em [http://doi.org/10.1016/S0969-5931\(96\)00042-X](http://doi.org/10.1016/S0969-5931(96)00042-X).
- Código da Contribuição Industrial: Direcção-Geral das Contribuições e Impostos, 1976. 173 p.
- Código do IRC: imposto sobre o rendimento: comentado e anotado. [Lisboa]: Direcção-Geral das Contribuições e Impostos, 1990.780 p.
- Dithmer, C. (2016). OE 2016: Novas regras fiscais para os preços de transferência. *O Jornal Económico*. Disponível em http://economico.sapo.pt/noticias/oe-2016-novas-regras-fiscais-para-os-precos-de-transferencia_243190.html. Consultado em: 2018-01-27.
- Faria, M. T. V. (1996). A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, Lisboa, 381, 141-150.
- Faria, M. T. V. (2000). Sobre os métodos de determinação de preços de transferência. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, Lisboa, 400, 63 -83.
- Feinschreiber, R. (2004:40). *Transfer Pricing Methods: An Applications Guide*. Nova Jérσία: John Wiley & Sons, Inc.
- Furtado, J. H.C. P. (2012); Portugal. Leis, decretos, etc. - Código das sociedades comerciais : anotado : legislação complementar. 6ª ed.. Lisboa : Quid Juris?, 607 p. ISBN 978-972-724-606-9.
- Gouveia, F. (2007). Princípio de Plena Concorrência e Substância Económica, *Jornal de Negócios*, novembro 2007, in <https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2007/artigo-principio-plena-concorrencia-fgo-nov-07.pdf>. Consultado em: 2018-01-20.
- Johansson, R. (2003, 22-24 Setembro). Case Study Methodology. Royal Institute of Technology and International Association of People Environment Studies, 1–13.

- Martins, A. (2015). A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações. *Boletim de Ciências Económicas*, 58, 1-62.
- Martins, A. C. (2009). *O Regime dos Preços de Transferência e o IVA*. Coimbra: Almedina.
- Marques, L. (2012). Preços de Transferência e Medidas Anti-Abuso (III). *APOTEC – Jornal de Contabilidade*, 422, 156-159.
- Morais, R. D. (2009). Preços de transferência. O sistema fiscal no fio da navalha. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano 2, Número 1- Primavera, Coimbra: Almedina, 135-160.
- OCDE (1964). Modelo de convenção da OCDE de 1963. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 72, 133-227.
- OCDE (1979). Preços de transferência e entidades multinacionais - Relatório do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE de 1979. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 144.
- OCDE (1984). Preços de transferência e entidades multinacionais: três estudos fiscais – Relatório do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE de 1984. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 154.
- OCDE (1995). Modelo de convenção fiscal sobre o rendimento e o património. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 172.
- OCDE (2002). Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais. *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 189.
- OCDE (2005). Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e Património. Lisboa: *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 197.
- OCDE (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD.
- OCDE (2013). *White paper on Transfer Pricing Documentation*. Paris: OECD.
- OCDE (2013). *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. Paris: OECD.
- OCDE (2014). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264219236-en>
- Pardal, L. & Correia, E. (1996). *Métodos e Técnicas de Investigação Social*, Porto: Areal Editores.
- Pereira (2008), in Revista da CTOC, n.º 105, 54-56.
- Pereira, P. R. (2013). *Acordos Prévios de Preços de Transferência e Outras Informações à Administração Fiscal* (Dissertação de Mestrado em Direito Fiscal. Universidade Católica Portuguesa, Porto.
- Pinto, A. M. (2005). *Preços de Transferência – Portugal no âmbito do Comércio Comunitário* (Dissertação do II Curso de Pós-Graduação em Direito Fiscal). Faculdade de Direito da Universidade do Porto/Centro de Investigação Jurídico-Económica, Porto.

- PricewaterhouseCoopers (2008). *International Transfer Pricing*. Nova Iorque: PwC.
- Rocha, A. S. (janeiro de 2012). Grupos de Sociedades. Disponível em [antonio Soares Rocha.com /direito/grupos-de-sociedades](http://antonio Soares Rocha.com/direito/grupos-de-sociedades)
- Rodríguez, G. G., Flores, J. G., & Jiménez, E. G. (1999). *Metodología de la investigación cualitativa*. Málaga: Ediciones Aljibe.
- Silva, R. M. F. (2006). O papel da comparabilidade na determinação dos preços de transferência. *Revisores e Auditores*. 35 (Out.-Dez), 36–49.
- Stake, R. E. (1999). *Investigación con estudio de casos*. Madrid: Morata.
- Teixeira, G. & Barros, D. (2004). *Preços de Transferência e o Caso Português*. Porto: Vida Económica.
- Teixeira, Glória (ed.) (2006). *Preços de Transferência – Casos práticos*. Porto: Vida Económica.
- Vieira, R., Major, M. J. & Robalo, R. (2009). Investigação Qualitativa em Contabilidade. In *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática*. VIEIRA, Rui e MAJOR, Maria João. Lisboa: Escolar Editora, 129–163.
- Yin, R. K. (1994). *Case study research: design and methods*. Thousand Oaks, Califórnia: Sage Publications.
- Yin, R. K. (2001). *Estudo de Caso: planeamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman.

Legislação, normas e regulamentos:

Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março

Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho

Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro

Regime Complementar do Procedimento da Inspeção Tributária (RCPIT)

Regime Geral das Infrações Tributárias (RGIT)

APÊNDICES

APÊNDICE 1. ANÁLISE ECONÓMICA [média 2014 a 2016]

DESIGNAÇÃO DA ENTIDADE COMPARÁVEL	NCP margin	ROA
A FORNECEDORA, A.CAMPOS FONSECA & COSTA, S.A.	2,83%	5,44%
AGV - TRANSPORTES DE MERCADORIAS, LDA	2,26%	2,98%
AMBICARGO - TRANSPORTES, LDA	32,29%	19,65%
ATERCAM - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS DE MERCADORIAS, LDA	2,04%	4,72%
ATLA - LOGISTICA, S.A.	0,93%	1,83%
AUTO CABREIRA, S.A.	4,07%	11,47%
AUTO TRANSPORTADORA PEREIRA MENDES, S.A.	7,44%	7,61%
BRITES & BRITES - TRANSPORTES DE ALUGUER, UNIPessoal, LDA	5,77%	9,99%
C.A.T. - COMPANHIA DE AFRETAMENTOS E DE TRANSPORTES S.A.	3,46%	4,27%
CALCITRANS - TRANSPORTES E COMÉRCIO, LDA	4,26%	4,84%
CARGAQUATRO - TRANSPORTES E LOGÍSTICA, LDA	5,36%	5,09%
COMÉRCIO E TRANSPORTES MARCOLINO, LDA	5,54%	12,90%
CONSTRUÇÕES LOUSAESTRADAS RIBEIRO, LDA	4,03%	4,23%
CONTENTORRES, LDA	8,44%	17,89%
DIAS & FILHOS - TRANSPORTES INTERNACIONAIS, LDA	3,86%	5,94%
DISMED - TRANSPORTE DE MERCADORIAS, S.A.	0,80%	3,06%
DOHM - OPERADOR LOGÍSTICO, LDA	5,63%	10,90%
EDT - EMPRESA DE DISTRIBUIÇÃO E TRANSPORTES, LDA	3,53%	8,59%
EQUIMETRA - EQUIPAMENTOS, METALOMECÂNICA E TRANSPORTES, S.A.	2,09%	1,38%
ETSA LOG, S.A.	6,06%	3,98%
FRANCISCO DA SILVA BORGES & CA., LDA	7,28%	15,97%
FRANCISCO RODRIGUES CABELEIRA & FILHOS, LDA	1,56%	2,78%
FRIGOTRANS - TRANSPORTES, S.A.	2,69%	4,25%
GOLDENTRANS - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS, S.A.	4,58%	9,34%
GREAT LORRY AND TRANSPORT, UNIPessoal, LDA	3,14%	14,38%
INTERNAL - TRANSPORTES, LDA	5,62%	6,36%
JOIDITRANS - SOCIEDADE DE TRANSPORTES, LDA	2,52%	4,37%
JOTÁVIO - TRANSPORTES, LDA	7,44%	11,56%
LAMISION - SOCIEDADE DE TRANSPORTES, LDA	2,10%	6,39%
LIDERCISTER - TRANSPORTES DE PULVERULENTOS, LDA	1,02%	2,66%
LIGAÇÃO VELOZ - TRANSPORTES, UNIPessoal, LDA	4,83%	5,45%
LOGIPORTUGAL - TRANSPORTES INTERNACIONAIS, UNIPessoal, LDA	2,55%	5,19%
NABEIROTRANS - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS, LDA	4,40%	6,58%
NEVES & NEVES, S.A.	1,75%	3,34%
NOBRE & MARQUES - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS DE MERCADORIAS, LDA	10,81%	9,92%
PELICHOS, LDA	7,35%	13,08%
PETRO BOX, LDA	1,84%	2,92%
PINHO, MOREIRA & LAGO, LDA	3,85%	6,19%
RUI FLORINDO & FILHOS, LDA	6,90%	5,32%
RUI MOURA & GRAÇA, LDA	3,25%	6,78%
S.T.I.B. - SOCIEDADE DE TRANSPORTES INTERNACIONAIS BAIRRADA, S.A.	1,50%	2,12%
SAMAT PORTUGAL, UNIPessoal, LDA	1,25%	2,23%
SANTOS & LOUREIRO - TRANSPORTES, LDA	10,30%	12,66%
SANTOS & VALE SUL - DISTRIBUIÇÃO, LDA	3,55%	5,18%
SERVROAD, S.A.	2,11%	2,92%
SOCIEDADE DE TRANSPORTES POIARENSE, LDA	4,39%	4,85%
SOTRACA - SOCIEDADE TRANSPORTADORA DE CAMIONISTAS ASSOCIADOS, LDA	0,17%	0,37%
SOTRAPEX - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS, EXPORTAÇÃO IMPORTAÇÃO DE CEREAIS, UNIPessoal, LDA	0,89%	3,07%
SOURANÇOS - TRANSPORTES, S.A.	3,08%	4,20%
STOP TRANS II INTERNACIONAL, S.A.	2,26%	4,37%
T. L. I. - TRANSPORTES E LOGÍSTICA INTERNACIONAIS, LDA	1,31%	3,71%
T.W. - TRUCK AND WHEEL PORTUGAL, LDA	0,68%	1,19%

Preços de Transferência: Estudo de Caso

DESIGNAÇÃO DA ENTIDADE COMPARÁVEL	NCP margin	ROA
TMS - TRANSPORTES E LOGÍSTICA, S.A.	3,92%	3,60%
TORRES & CA., LDA	0,60%	1,47%
TRANSAURA - TRANSPORTES, LDA	2,25%	3,80%
TRANSBOLHO - TRANSPORTES DE MERCADORIAS, LDA	9,66%	9,60%
TRANSTRANCA - TRANSPORTES, S.A.	4,95%	7,04%
TRANSESCUSA - TRANSPORTES E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	9,98%	12,18%
TRANSGAMA - TRANSPORTES J.GAMA, S.A.	3,21%	4,41%
TRANSGRÍCOLA - TRANSPORTES, LDA	4,24%	11,33%
TRANSITRANS - TRANSPORTES, ARMAZÉNS, TRANSITÁRIOS, LDA	4,07%	9,80%
TRANSMAIOR - TRANSPORTES RODOVIÁRIOS, S.A.	28,45%	20,74%
TRANSEIVA SOCIEDADE DE TRANSPORTES, LDA	8,24%	10,39%
TRANSELNII - TRANSPORTES DE MERCADORIAS, LDA	2,34%	2,57%
TRANSELNIII - TRANSPORTES DE MERCADORIAS, LDA	1,56%	4,49%
TRANSPATAIENSE-TRANSPORTES RODOVIÁRIOS DE MERCADORIAS, S.A.	2,69%	4,91%
TRANSPORTADORA IDEAL DO BAIRRO DE ALCÂNTARA, LDA	4,15%	4,99%
TRANSPORTES AMADEU RAMOS, UNIPESSOAL, LDA	3,68%	5,33%
TRANSPORTES BANDEIRAS, LDA	5,99%	8,88%
TRANSPORTES BIZARRO DUARTE, LDA	9,75%	7,00%
TRANSPORTES CARAMELO, LDA	23,95%	22,49%
TRANSPORTES CENTRAIS DE CASTELO DE PAIVA, LDA	13,84%	21,37%
TRANSPORTES DE MERCADORIAS RENDUFENSES, LDA	13,76%	13,85%
TRANSPORTES EDUARDO CARDOSO, LDA	3,01%	5,92%
TRANSPORTES FARIA RODRIGUES & FILHOS, LDA	3,11%	5,87%
TRANSPORTES GAMA, S.A.	2,01%	4,02%
TRANSPORTES HORTAFINA, LDA	1,22%	2,87%
TRANSPORTES IDEAL DA FREIXEIRA, LDA	6,00%	8,48%
TRANSPORTES IRMÃOS BARBOSA, LDA	6,51%	9,25%
TRANSPORTES MACHADO & BRITES, LDA	6,08%	8,62%
TRANSPORTES MALAU, LDA	5,88%	8,17%
TRANSPORTES MARGINAL DO MONDEGO, S.A.	4,66%	6,54%
TRANSPORTES MARIANO & FILHOS, LDA	2,47%	3,27%
TRANSPORTES MATOS CHAVES, S.A.	0,83%	1,33%
TRANSPORTES MESTRE D'AVIZ, S.A.	4,71%	7,38%
TRANSPORTES ORINOCO, LDA	4,77%	7,16%
TRANSPORTES ORLANDO FERREIRA, LDA	5,12%	7,67%
TRANSPORTES PARDIEIRO, LDA	3,15%	6,12%
TRANSPORTES PASCOAL, S.A.	3,83%	7,42%
TRANSPORTES PAULO COSTA & FERREIRA, LDA	10,65%	14,11%
TRANSPORTES PINA & SÉRGIO, S.A.	11,15%	12,59%
TRANSPORTES RODOVIÁRIOS DE MERCADORIAS DE AGUIEIRA, S.A.	2,58%	4,01%
TRANSPORTES RODOVIÁRIOS DE MERCADORIAS DO VALADO, LDA	6,42%	12,30%
TRANSPORTES ROSÁLIA, LDA	15,19%	13,55%
TRANSPORTES VIANA & FERNANDES, LDA	0,47%	0,66%
TRANSPORTES VIEIRA VACAS, LDA	9,65%	10,12%
TRANSTDF, LDA	3,70%	4,05%
TRATORENT, LDA	2,88%	4,98%
UETRANS - TRANSPORTES, S.A.	1,25%	1,99%
VALE DO AVE - TRANSPORTES, LDA	3,82%	5,00%
VERYFEX, S.A.	2,37%	5,78%
VIDRALA LOGISTICS, UNIPESSOAL, LDA	9,60%	14,75%
VOUGAFRIO - TRANSPORTES, LDA	6,45%	14,56%
ZAS - TRANSPORTES E LOGÍSTICA, S.A.	3,61%	4,79%