



Instituto Politécnico de Portalegre

Escola Superior de Tecnologia e Gestão

A Problemática dos Preços de Transferência em Grupos Nacionais de Reduzida Dimensão

O Caso do Grupo João Serras

Projeto de Mestrado em Contabilidade e Finanças

Sílvia Isabel Lourenço Marques

Projeto de Mestrado realizado sob orientação da Professora Doutora Ana Clara Borrego, Professora do Instituto Politécnico de Portalegre, e coorientação do Professor Doutor José de Campos Amorim, Professor do Instituto Politécnico do Porto.

Abril 2018

Dedicatória

*Aos meus Pais e Irmã,
que sempre acreditaram e me apoiaram nos momentos mais difíceis.
Ao Diogo,
pelo amor e carinho.
À minha estrela guia,
que me ilumina em todos os momentos.*

Agradecimentos

Este projeto é o culminar de mais uma etapa da minha formação académica, pelo que me resta expressar aqui os meus agradecimentos a todos aqueles que, ao longo do curso, me apoiaram e incentivaram, ajudando-me, assim, a concretizar este objetivo.

Quero começar por agradecer à gerência da empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., pela receptividade demonstrada no desenvolvimento deste projeto de mestrado e pelo fornecimento dos dados necessários, sem eles nada disto seria possível. Agradeço, também, a todos os meus amigos e colegas de trabalho, pelos bons momentos, pela compreensão e por todos os risos e lágrimas nos dias em que estava desanimada, nunca me irei esquecer.

Tenho que reconhecer o contributo das várias pessoas que estiveram presentes ao longo deste percurso, e que, de algum modo, me ajudaram a não desistir de lutar.

À Professora Doutora Ana Clara Borrego, minha orientadora, agradeço pelo conhecimento transmitido, pelo tempo que disponibilizou mesmo estando com muito trabalho em mãos, pelo carinho e pelas palavras de incentivo nos momentos mais difíceis. Agradeço, também, ao Professor Doutor José de Campos Amorim, meu coorientador, pela disponibilidade demonstrada e pela contribuição com o seu tempo e sabedoria para me ajudar na elaboração deste projeto.

À colega e amiga de mestrado, Catarina, adorei trabalhar contigo, obrigado pelo carinho e amizade.

Às minhas amigas de Licenciatura, Sandra e Teresa, pela amizade, que foi sem dúvida a melhor recordação destes anos de faculdade.

Agradeço ao meu namorado Diogo, pelo amor, pelo apoio incondicional, pelas palavras de ânimo, pelo incentivo e motivação.

Um agradecimento especial aos meus pais, pelo enorme esforço que sempre fizeram, para que eu e a minha irmã pudéssemos realizar os nossos sonhos e por estarem sempre do nosso lado, independentemente das decisões tomadas. Muito obrigada.

À minha irmã, um especial obrigada, pois foste tu que me desafiaste a ingressar no mestrado, obrigada pelo apoio, incentivo, pela coragem, e pelo exemplo de vida, que me fez ver que, com esforço e dedicação, tudo se consegue. Obrigada, mana!

Ao João, um obrigada pelo apoio e pela paciência demonstrada nesta etapa.

Para terminar, quero, ainda, agradecer aos meus avós, tios e primos, por todo o incentivo ao longo destes anos.

Resumo

O objetivo principal deste estudo de caso foi a realização das tarefas conducentes a elaboração do dossier de preços de transferência da empresa João Serras, Lda., empresa-mãe de um grupo nacional de pequena dimensão. A tarefa mais importante associada a este Projeto foi a prova de aplicação do Princípio da Plena Concorrência nas operações vinculadas entre as duas entidades relacionadas (a João Serras, Lda e a Distityres, Lda). Foi selecionado o método do Preço de Revenda Minorado, o qual foi aplicado tendo por base a comparação da margem bruta média de 3 anos de um referencial de mercado com a margem bruta média do setor dos pneus da João Serras, Lda. (setor onde ocorrem as operações vinculadas). Foi possível determinar que a margem bruta de comercialização da João Serras, Lda se enquadrava dentro do intervalo de plena concorrência, confirmando-se a aplicação do referido princípio. Verificou-se, ainda, não existir um regime simplificado que permita, de uma forma menos complexa e com menos custos de contexto, demonstrar a aplicação do princípio da plena concorrência para realidades com esta dimensão.

Palavras-chave: *Dossier* de Preços de Transferência; Métodos de Cálculo; Preços de Transferência; Princípio de Plena Concorrência.

Abstract

The main objective of this case study was to carry out the tasks leading to the preparation of the transfer price dossier of João Serras, Lda, the parent company of a small national group. The most important task associated with this Project was to prove the application of the Arm's Length Principle to the related-party transactions occurred between the two entities (João Serras, Lda and Distriyres, Lda). The method of the reduced resale price was selected and applied based on the comparison of the 3-year average gross margin of a market benchmark with the average gross margin of the tire sector of João Serras, Lda. (where the related-party transactions occur). It was possible to determine that Joao Serras, Lda's gross margin was within the range of full competition, confirming the application of the Arm's Length Principle to this case. In addition, we verify that does not exist a simplified regime adapted to the dimension of these small group aiming to comply with this obligation with less compliance costs.

Keywords: Transfer Pricing Dossier; Calculation Methods; Transfer Pricing; Arm's Length Principle.

Lista de Siglas e Acrónimos

- APC** – Acordos de Partilha de Custos
- APPT** – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência
- BEPS** – *Base Erosion and Profit Shifting*
- CAE** – Código de Atividade Económica
- CbC Report** - *Country by Country Report*
- CIRC** – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
- CIVA** – Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
- DPT** – *Dossier* de Preços de Transferência
- EBITDA** – *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*
- ENI** – Empresário em Nome Individual
- G20** – Grupo dos 20
- IES** – Informação Empresarial Simplificada
- MCM** – Método do Custo Majorado
- MFL** – Método do Fracionamento do Lucro
- MMLO** – Método da Margem Líquida da Operação
- MPCM** – Método do Preço Comparável de Mercado
- MPRM** – Método do Preço de Revenda Minorado
- NIF** – Número de Identificação Fiscal
- NIPC** – Número de Identificação de Pessoa Coletiva
- OE** – Orçamento de Estado
- OCC** – Ordem dos Contabilistas Certificados
- OCDE** – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
- PT** – Preços de Transferência
- PTI** – Preços de Transferência Intragrupo
- RGIT** – Regime Geral de Infrações Tributárias
- SWOT** – *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*¹
- UE** – União Europeia

¹ Tradução - Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.

Índice Geral

Dedicatória	i
Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract	iv
Lista de Siglas e Acrónimos	v
Índice Geral	vi
Índice de Figuras	ix
Índice de Gráficos	x
Índice de Tabelas	xi
Introdução	1
CAPÍTULO I – REVISÃO DE LITERATURA	4
CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA INTRAGRUPPO (PTI)	10
2.1. Evolução das Preocupações com a Temática dos PTI	10
2.1.1. Nota Prévia	10
2.1.2. A importância da Atuação da OCDE	11
2.1.3. A importância da Atuação da UE	13
2.1.4. Breve Resenha Evolutiva sobre a Legislação Aplicável aos PTI em Portugal	14
2.2. Regime Jurídico Vigente	16
2.2.1. Nota Prévia: Âmbito de Aplicação e Relações Especiais	16
2.2.2. Acordos Celebrados Entre Entidades Relacionadas	18
2.2.2.1. Acordos de Partilha de Custos (APC)	18
2.2.2.2. Acordos de Prestação de Serviços Intragruppo	20
2.3. Obrigações Declarativas e Documentais Resultantes dos PTI	21
2.3.1. Obrigações Declarativas Resultantes dos PTI	21

2.3.2. Obrigações Documentais Resultantes dos PTI	21
2.4. Princípios e Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência.....	24
2.4.1. Princípios Fundamentais na Definição dos Preços de Transferência	24
2.4.1.1. Princípio da Plena Concorrência	24
2.4.1.2. Princípio da Comparabilidade	26
2.4.2. Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência	27
2.4.2.1. Métodos Baseados nas Operações (Métodos Tradicionais)	27
2.4.2.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM).....	28
2.4.2.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)	29
2.4.2.1.3. Método do Custo Majorado (MCM).....	30
2.4.2.2. Método Baseado no Lucro (Métodos não Tradicionais).....	32
2.4.2.2.1. Método da Margem Líquida da Operação (MMLLO)	32
2.4.2.2.2. Método do Fracionamento do Lucro (MFL)	33
CAPÍTULO III – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO E DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS	34
3.1. Definição de Objetivos	34
3.2. Metodologia de Investigação	34
3.3. Seleção do Método e Base de Dados de Pesquisa	36
CAPÍTULO IV – ESTUDO DE CASO - IMPLEMENTAÇÃO/ELABORAÇÃO DO DPT NA EMPRESA JOÃO SERRAS, LDA.	37
4.1. Envolvente Macroeconómica, Política e Social	37
4.2. Apresentação da Entidade	38
4.2.1. Breve Historial do Surgimento do Grupo	38
4.2.2. Apresentação da Empresa João Serras e do Grupo em 2016	39
4.2.3. Organização Interna da João Serras, Lda.	41
4.2.4. O Desenvolvimento da Atividade e sua Evolução	43
4.2.4.1. A Atividade da Empresa em 2016.....	43

4.2.4.2. A evolução do desenvolvimento da atividade da empresa	45
4.2.4.2.1. Indicadores Económico-Financeiros	45
4.2.4.2.2 Rácios.....	47
4.3. Análise Funcional e Análise SWOT da João Serras, Lda.....	50
4.3.1. As Funções Exercidas na Empresa e sua Análise	50
4.3.2. Análise SWOT	52
4.3.3. Riscos Assumidos	54
4.4. Identificação e Quantificação das Operações Vinculadas	56
4.4.1 Descrição das Operações Vinculadas	56
4.4.2. Quantificação das Operações Vinculadas.....	57
4.5. Análise Económica das Operações Vinculadas	58
4.5.1. Análise Económica das Vendas a Retalho intragrupo de Peças e Acessórios para Veículos Automóveis	58
4.5.1.1. Seleção do Método Mais Apropriado.....	59
4.5.1.2. Aplicação do Método Mais Apropriado.....	60
4.5.1.3. Revisão dos Dados Obtidos.....	63
4.5.1.4. Análise dos Resultados.....	64
4.5.1.5. Conclusões dos Resultados Obtidos e Observância do Princípio de Plena Concorrência	66
Conclusão	68
Referências Bibliográficas	72
Anexos.....	77
Anexo A – Margens Brutas das Empresas Comparáveis (2014-2016).....	77
Anexo B – Margens Brutas da Empresa João Serras, Lda. (2014-2016).....	106
Anexo C – Empresa Dentro do Intervalo Percentual da João Serras, Lda. (2014-2016)	106

Índice de Figuras

Figura 1 - As 15 Medidas do BEPS.....	12
Figura 2 - Exemplo de Problema ao nível dos PTI entre Entidades Relacionadas	18
Figura 3 - Pontos que Devem Constar num APC	19
Figura 4 - Etapas para a Constituição de um Dossier de Preços de Transferência.....	24
Figura 5 - A Determinação das Condições de Plena Concorrência.....	25
Figura 6 - Exemplo de Situação para Aplicação do MPCM.....	28
Figura 7 - Exemplo de Aplicação do MPRM	30
Figura 8 - Exemplo de Caso Passível de Aplicação do MCM.....	31
Figura 9 - Organograma da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.....	42
Figura 10 - Fases do Estudo para Aplicação do Método de Revenda Minorado.....	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Intervalos de Margens Brutas Médias Totais (Intervalo de plena Concorrência)	64
Gráfico 2 - Número de Empresas Existentes em cada sub-intervalo	65

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Estudos desenvolvidos sobre “Preços de Transferência” em Portugal	7
Tabela 2 - Descrição Sumária da empresa João Serras, Lda. (2016).....	40
Tabela 3 - Evolução Económico-Financeira da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda. (2012-2016).....	46
Tabela 4 - Rácios Económico-Financeiros da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.....	48
Tabela 5 - Análise SWOT da João Serras, Lda.	53
Tabela 6 - Quantificação em % das Operações vinculadas no Grupo João Serras (ano: 2016).....	57
Tabela 7 - Razões Justificativas de Rejeição dos Métodos	59
Tabela 8 - Critérios de Seleção de Empresas na Base de Dados Sabi	62

Introdução

A crescente globalização dos mercados e a complexidade dos negócios propiciam o surgimento de mecanismos, cada vez mais elaborados, de evasão fiscal (Borrego *et al.*, 2016).

Um dos mecanismos de evasão fiscal mais utilizados é a deslocalização dos lucros com o objetivo de evitar ou diminuir o pagamento de impostos. No contexto internacional, este problema, embora já identificado há vários anos, viu recentemente a sua importância reforçada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) em 2013, que denominou este problema como *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), isto é, “estratégias de evasão fiscal que exploram lacunas e desajustes nas regras fiscais para transferir artificialmente os lucros para locais com baixa tributação, inexistente ou muito reduzida”².

As regras de preços de transferência (PT) entre entidades relacionadas têm sido, desde há alguns anos, a resposta das autoridades tributárias a esta problemática. Ou seja, a obrigatoriedade das entidades relacionadas demonstrarem que os preços praticados nas transações intragrupo são preços “normais” de mercado visa impedir a deslocalização dos lucros destas entidades para os países fiscalmente mais favoráveis.

Segundo Breia (2009: 45), os preços de transferência são os “preços estabelecidos nas transações com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenham por objeto bens tangíveis ou intangíveis, 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 intangíveis ou cooperação³ de danos emergentes ou lucros cessantes.”

Não obstante alguns países identificarem esta problemática apenas para grupos internacionais, isto é, quando uma empresa do seu país tem transações intragrupo com empresa(s) sediada(s) fora do seu território, ou em regimes de tributação distintos, Portugal alargou esta questão também aos grupos nacionais, isto é, mesmo às situações em que todos os intervenientes do grupo e das relações especiais em causa têm sede ou direção

² www.oecd.org/ctp/beps/, (Consultado online em 12/12/2017).

³ Partilha (interpretação nossa do sentido que o autor pretendeu dar à palavra cooperação no contexto da citação).

efetiva, em território nacional, ainda que sejam todos tributados no mesmo regime de tributação e sujeitos à mesma taxa de imposto.

Assim, apesar da problemática dos preços de transferência se destinar, na maioria dos casos, a empresas multinacionais, também se aplica a grupos nacionais e até, como é o caso, a grupos de reduzida dimensão quando comparados com os grandes grupos multinacionais onde é comum a aplicação e o estudo desta problemática.

Neste sentido, o tema escolhido para este projeto surge pela necessidade de implementação de um dossier de preços de transferência na empresa onde a autora está inserida a nível laboral. O facto de a empresa possuir características específicas, uma vez que é uma empresa não multinacional e de pequena dimensão, possibilitou que fosse feito um estudo de caso com o propósito de aferir se existem particularidades derivadas da aplicação dos preços de transferência a este tipo de empresas/grupos cuja dimensão é muito menor do que as situações em que é comum verificar-se a aplicação dos preços de transferência.

Deste modo, o projeto tem como principal objetivo definir as etapas necessárias à implementação de um dossier de preços de transferência na empresa João Serras, Lda., bem como a definição da sua estrutura.

Para alcançar este objetivo genérico será necessário efetuar um enquadramento legislativo da matéria em estudo, onde se evidenciem a origem e relevância que este tema tem adquirido ao longo dos tempos, explorando, assim, todo o processo de preços de transferência.

Deste modo, o estudo de caso em análise terá como contributo principal a compreensão da problemática dos preços de transferência no Grupo João Serras. Assim, com este estudo pretende-se compreender as particularidades dos métodos de determinação dos preços de transferência em empresas desta dimensão.

É, ainda, expectável a apresentação de dados de uma análise crítica acerca da obrigatoriedade da aplicação do dossier de preços de transferência a grupos nacionais de pequena dimensão e compreender a relação custo-benefício desta obrigação, isto é, comparar as mais-valias obtidas pela empresa ou pelo grupo, considerando a sua dimensão com os custos de cumprimento suportados com a elaboração do dossier.

Este projeto encontra-se dividido em mais quatro Capítulos e a conclusão, para além desta introdução. No Capítulo I apresenta-se a revisão de literatura sobre esta temática; no Capítulo II realiza-se o enquadramento teórico do tema, a sua evolução histórica, qual o normativo aplicado, bem como os métodos e as vantagens que advêm da sua aplicação;

no Capítulo III apresenta-se a metodologia de investigação utilizada e traçam-se os objetivos gerais e específicos.

No Capítulo IV inicia-se o estudo de caso, começando por realizar-se a apresentação da empresa e do grupo, bem como a descrição da evolução das suas atividades ao longo do tempo. Ainda neste capítulo, são seguidos os passos necessários com vista à implementação do dossier de preços de transferência, o qual vai ser elaborado seguindo a estrutura indicada por Pereira (2008)⁴.

Por fim, apresentam-se a conclusão do trabalho e sugerem-se algumas propostas para investigações futuras.

⁴ Em Artigo Técnico publicado na Revista da Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC).

CAPÍTULO I – REVISÃO DE LITERATURA

Com a internacionalização da economia e o aumento das transações entre empresas sediadas em países diferentes, os preços de transferência têm-se revelado uma problemática de extrema relevância ao longo dos tempos devido ao seu grau de complexidade, tanto para a administração fiscal como para os grupos empresariais, assim como, para a realização de trabalhos e estudos académicos.

As preocupações com esta temática tiveram o seu início nos anos 60 do século XX, como veremos com maior pormenor no Capítulo III, sob a égide da OCDE. Todavia, A publicação nos EUA, nos anos 80 do século XX, de um estudo governamental sobre preços de transferência intragrupo (PTI), denominado por *white paper*, deu um grande impulso à importância que o estudo desta matéria assumiu naquele país e internacionalmente (Reis, 2015).

Ao longo destas últimas décadas esta temática tem gerado, no contexto nacional e internacional, vários trabalhos académicos que se têm debruçado sobre o assunto, começando desde logo pela necessidade de definir este conceito.

Assim, segundo Rugman e Eden (1985 *apud* Reis, 2015), preço de transferência pode definir-se como o preço utilizado nas transações entre subsidiárias do mesmo grupo.

A OCDE define preço de transferência nos '*Guidelines*' como o valor cobrado entre empresas relacionadas, pela venda de bens, serviços ou intangíveis, ou seja, trata-se de preços que não são negociados livremente entre comprador e vendedor e que podem diferir de forma significativa desses preços que seriam negociados de forma independente.

Pereira e Oliveira (1999 *apud* Grunow *et al.*, 2010), por sua vez, defendem que o PTI é o valor definido para as relações comerciais internas dentro de uma mesma organização.

De acordo com a legislação fiscal portuguesa, e tendo em conta o exposto no nº 1 do artigo 63.º do Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), podemos definir preços de transferência como aqueles que advêm de operações comerciais ou financeiras efetuadas entre sujeitos passivos, com os quais se mantêm relações especiais. Neste sentido, para evitar o aproveitamento abusivo das relações intragrupo, os preços de transferência devem ser definidos de acordo com as orientações da OCDE⁵ de forma a permitir alcançar o princípio de plena concorrência⁶.

⁵ Como veremos, este princípio surgiu, nos anos 60 do século XX, no âmbito das preocupações da OCDE sobre esta temática.

⁶ Amorim (2013) também dá grande ênfase à questão do princípio da plena concorrência.

Neste contexto, a determinação dos métodos que permitam a correta aplicação daquele princípio é um elemento-chave na definição da política de preços de transferência e na elaboração do respetivo dossier.

De acordo com o artigo 63.º do CIRC, o método a adotar deve ser determinado invocando um dos métodos especificados na regulamentação dos preços de transferência. Assim, encontram-se referidos nas diretrizes da OCDE de 2010, bem como na Portaria 1446-C/2001⁷, os métodos de avaliação dos preços de transferência entre empresas relacionadas, os quais, de acordo com Martins (2015), podem ser classificados como Métodos Baseados nas Operações (métodos tradicionais) e Métodos Baseados nos Lucros (métodos não tradicionais).

Para além dos métodos referidos anteriormente, Gaio (2004) refere, a este propósito que, tanto a OCDE como o legislador português preveem a utilização de outros métodos, quando aqueles que se encontram previamente definidos não permitirem a obtenção de valores aceitáveis.

Exige-se, contudo, que o método adotado estabeleça o preço pelo qual as mercadorias e os outros bens, serviços ou financiamentos são transacionados internamente, sejam eles tangíveis ou intangíveis.

Neste contexto da determinação do melhor método, Kanitz (1977 *apud* Grunow *et al.*, 2010) defendeu que não existe método perfeito, devendo assim adotar-se aquele que, atendendo às desvantagens e vantagens que lhe estão subjacentes, ainda assim, se apresente como a melhor solução para as especificidades de cada caso.

É importante realçar que a problemática dos PTI se torna uma questão mais sensível e de maior dificuldade na determinação do melhor método e na elaboração do Dossier de Preços de Transferência (DPT), quando o que está em causa são transferências de intangíveis intragrupos (Boos, 2003 *apud* Reis, 2015; OCDE, 2013a; Reis, 2015).

O dossier de preços de transferência, conforme também defende Marques (2012) é de importância crucial e deve existir numa organização no processo de documentação fiscal, pois constitui uma obrigatoriedade de organização e compilação de todos os documentos e contratos celebrados, os quais constituem uma prova da determinação dos preços de transferência, e da aplicação do método mais apropriado, garantindo, assim, um

⁷Regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo do IRS ou IRC e qualquer outra entidade.

elevado grau de comparabilidade tendo em conta os preços praticados por empresas independentes. Este autor defende, assim, que, em termos organizacionais, o DPT é uma mais-valia para a empresa e para o grupo.

Quanto à importância do dossier de preços de transferência para o próprio grupo, há outros autores a sustentarem esta perspetiva, nomeadamente Mina (2008), que defende que o desenvolvimento da política de preços de transferência adotada por cada organização é de extrema importância para desenvolver a integração e o desenvolvimento dos vários negócios do grupo.

Opinião corroborada por Amorim (2013), que defende que, não obstante o nível de complexidade da aplicação dos preços de transferência, estes constituem uma ferramenta essencial para os grupos económicos que deles possam extrair um conjunto de informações que lhes propiciem vantagens de crescimento a nível económico.

Em suma, para estes autores, a análise externa e interna à empresa e ao grupo, necessárias à justificação dos preços praticados, bem como a fundamentação que dá origem aos mesmos, obriga a empresa a efetuar uma avaliação rigorosa e detalhada para que possa ser determinado e avaliado o desempenho da empresa, comparativamente a outras empresas, ou a um determinado setor de atividade, permitindo assim:

- Determinar as margens por cliente, produto e área;
- Conhecer o custo das várias atividades;
- Posicionar a empresa no seu setor de atividade.

Consequentemente, os Preços de Transferência representam, assim, uma ferramenta estratégica que permite (Pires,2006):

- Alinhar os objetivos de toda a organização;
- Escolher entre a prestação interna ou a subcontratação;
- Motivar os gestores;
- Instituir sistemas de avaliação do desempenho baseados no mérito.

Tabela 1 - Estudos desenvolvidos sobre “Preços de Transferência” em Portugal

Tema	Autor (a)/Ano	Área de Formação do autor	Metodologia/Objetivo
A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas Empresas Multinacionais: Estudo de Caso	Arromba (2011)	Gestão	<u>Metodologia:</u> Estudo de caso aplicado à empresa “Cison”. <u>Objetivo:</u> compreender quais os elementos que devem constar no dossier de preços de transferência da empresa.
Fiscalidade e Reestruturação de Negócios: preços de transferência	Ramos (2011)	Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais	<u>Metodologia:</u> Análise legislativa. <u>Objetivo:</u> pretende-se verificar se as regras fiscais em Portugal estão em conformidade com as da OCDE em matéria de PT..
Preços de transferência nas prestações de serviços intragrupos	Alves (2012)	Direito	<u>Metodologia:</u> Análise legislativa <u>Objetivo:</u> Analisar os problemas e lacunas derivados da aplicação dos PTI nas prestações de serviços.
Preços de Transferência: A Problemática e os principais focos de conflito	Abrunhosa (2013)	Direito Fiscal	<u>Metodologia:</u> Análise de jurisprudência. <u>Objetivo:</u> compreender e analisar o regime dos preços de transferência e identificar através de uma análise de jurisprudência os principais focos de litigiosidade.
Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Auditor: Abordagem e Enquadramento	Silva (2013)	Auditoria	<u>Metodologia:</u> Estudo de caso aplicado à empresa “Cunha e Gomes”. <u>Objetivo:</u> analisar os requisitos do dossier, bem como verificar que tipos de métodos de cálculo podem ser utilizados.
Preços de Transferência: O caso Português	Costa (2014)	Auditoria	<u>Metodologia:</u> Inquérito (questionário) <u>Objetivo:</u> compreender o conhecimento empresarial acerca do DPT e da sua utilidade para a empresa/grupo.
O potencial dos acordos prévios sobre preços de transferência na ótica das empresas: estudo de caso múltiplo	Metrogos (2014)	Finanças	<u>Metodologia:</u> Estudo de caso múltiplo <u>Objetivo:</u> compreender o potencial dos acordos prévios sobre preços de transferência na ótica das empresas
A Problemática dos Preços de Transferência nos intangíveis – O Estudo do Caso Maruti Suzuki India LTD.	Reis (2015)	Fiscalidade	<u>Metodologia:</u> Estudo do Caso aplicado ao Grupo Maruti Suzuki India LTD <u>Objetivo:</u> pretende-se investigar o fenómeno dos intangíveis no quadro dos preços de transferência.
Os Preços de Transferência Aplicáveis às Operações Intragrupo	Pestana (2016)	Gestão	<u>Metodologia:</u> Estudo de caso aplicado ao Grupo “Critical” <u>Objetivo:</u> Compreender a problemática dos PT nas operações intra-grupo.

Fonte: Elaboração própria

No contexto português, esta é uma problemática que começa a tornar-se comum, sendo cada vez mais alvo de estudos académicos, maioritariamente estudos de caso

aplicados efetivamente a empresas, isto é, a maioria não se limita a ser trabalhos de índole teórico ou de enquadramento legislativo sobre esta temática. Este conjunto de estudos de caso que tem vindo a surgir em estudos académicos, é, por si só, sintomático da importância que vai gradualmente assumindo esta temática no contexto empresarial português.

Esta é uma das várias constatações que advêm de um levantamento que efetuámos acerca dos estudos académicos sobre preços de transferência realizados em Portugal, cujo resumo é apresentado na Tabela 1.

A revisão de literatura dos estudos realizados acerca desta temática no contexto português, apresentada na Tabela 1, permite-nos verificar que tais estudos se dividem, essencialmente, em dois grandes grupos, dependendo da formação de base de quem os elabora, isto é, da área do Direito ou da área das Ciências Empresariais⁸. Assim, por um lado, existem os estudos legislativos⁹, que são mais raros, nomeadamente Alves (2012) e Abrunhosa (2013); por outro lado, em maior número, os estudos de aplicação prática¹⁰, ou que levantam problemas relacionados com essa aplicação, nos quais se verifica a existência de alguns estudos de caso, nomeadamente Arromba (2011), Ramos (2011), Silva (2013), Costa (2014), Metrogos (2014), Reis (2015) e Pestana (2016).

Pode verificar-se, ainda, que os estudos que são de aplicação prática, nomeadamente os estudos de caso, são na sua maioria aplicados a empresas multinacionais, por exemplo: Arromba (2011) e Pestana (2016), quando na realidade esta problemática também se aplica a empresas/grupos de menor dimensão, desde que cumpram os critérios estabelecidos no n.º 6 do artigo 63.º do CIRC.

Foi, ainda, possível verificar, tal como já foi referido, que tanto os objetivos como as metodologias utilizadas nos trabalhos cujos temas são os preços de transferência alteram de acordo com a área de formação de quem está a desenvolver a dissertação, pois verifica-se que as pessoas com formação em direito optam por uma vertente mais legislativa, enquanto aqueles que têm formação nas áreas de Gestão, Contabilidade Fiscalidade e Auditoria apostam numa aplicação mais prática, em estudos de caso de empresas, normalmente multinacionais.

⁸ Contabilidade, Fiscalidade, Gestão e Auditoria.

⁹ Área do Direito.

¹⁰ Área das Ciências Empresariais.

É, ainda, de realçar o facto de, no caso português, a maioria dos estudos prévios serem bastante recentes, focando-se o estudo desta problemática a partir do ano 2011, não obstante o facto da mesma não ser recente.

CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA INTRAGRUPU (PTI)

2.1. Evolução das Preocupações com a Temática dos PTI

2.1.1. Nota Prévia

A evolução tecnológica contribui, de um modo afincado, para o desenvolvimento mundial, que por sua vez tem uma influência bastante significativa na internacionalização das empresas, na globalização dos mercados e, conseqüentemente, na complexidade dos negócios.

A problemática dos Preços de Transferência Intragrupu está associada a esta crescente internacionalização dos mercados e dos negócios ao nível internacional. As empresas multinacionais têm o papel principal e fulcral nesta economia global, pois assumem a maioria da produção e do comércio a nível mundial. A crescente evolução do volume de negócios por parte destas empresas fez com que as transações entre empresas do mesmo grupo económico sediadas em diferentes países fossem aumentando de um modo acentuado e acelerado.

Estas transações, respeitantes a trocas de bens, prestações de serviços, financiamentos, *royalties*, entre outras, podem ser manipuladas, com vista ao planeamento fiscal através da deslocalização dos lucros para zonas de menor (ou ausente) tributação, sendo que esta manipulação pode ocorrer, quer através da sua efetiva realização, quer pelo seu valor. Assim, a existência destas transações intragrupu implica que as empresas que compõem os grupos passem a estar sujeitas a um conjunto de condicionalismos na determinação dos preços praticados entre si, com vista à demonstração de que as mesmas ocorrem em condições normais de mercado: surge aqui a principal questão da problemática dos preços de transferência.

A nível fiscal, o tema em estudo tem-se revelado de extrema importância para diversos países, em especial para aqueles que apresentam um maior número de empresas multinacionais. Neste sentido, como veremos de seguida, a OCDE tem tido um papel fundamental, tanto na identificação de problemas que possam advir desta temática, como das possíveis soluções sugeridas pelos diversos países.

2.1.2. A importância da Atuação da OCDE

A OCDE é pioneira no que diz respeito à temática de PTI, sendo, desde há várias décadas, o principal fórum internacional de debate e regulamentação sobre esta matéria, contribuindo, assim, de forma afincada para o desenvolvimento de medidas reguladoras desta questão.

O *Arm's Length Principle*, isto é, o princípio da plena concorrência, surgiu em 1963 no contexto do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE. Em 1979, atendendo às dificuldades da sua aplicação, foi publicado um relatório cujo principal objetivo era fornecer orientações às empresas e às administrações tributárias sobre a aplicação do princípio da plena concorrência.

Em 1984, surgiu uma publicação de reforço à anterior, sobre três vertentes dos preços de transferência em Empresas Multinacionais, nomeadamente os acordos mútuos, os preços de transferência no setor bancário e a imputação de custos comuns.

Em 1992, um grupo de trabalho constituído dentro do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE atualizou os relatórios anteriores e em 1995 transformou o relatório de 1979 nos atuais *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, cuja publicação é periódica (isto é, sempre que há necessidade de introduzir novos conceitos e regulamentação, atualiza-se o '*Guidelines*' com uma nova publicação) e que se consubstanciam como o guia fundamental na aplicação do princípio da plena concorrência nas multinacionais.

Em 1999, o '*Guidelines*' foi republicado para introduzir diretrizes sobre os intangíveis, em 2009, surge um novo capítulo sobre como evitar disputas no contexto da determinação dos preços de transferência, em 2010, alguns conceitos foram revistos, houve alterações nas diretrizes sobre determinação do método mais adequado e foi introduzido um capítulo sobre reestruturação de empresas.

No ano de 2013, a OCDE apresentou o relatório BEPS - *Base Erosion and Profit Shifting* (OCDE, 2013b), que se apresenta como um plano de ações da OCDE promovido pelo G20 (Grupo dos 20)¹¹ para combater a problemática da erosão da base tributária e da deslocalização dos lucros para locais com baixa tributação ou tributação claramente mais favorável, os designados paraísos fiscais. O principal objetivo do BEPS prende-se com a

¹¹ Grupo constituído pelos ministros de finanças e chefes dos bancos centrais das 19 maiores economias do mundo mais a União Europeia.

formulação de políticas e estratégias adequadas que permitam detetar a fuga de capitais para países onde a carga fiscal é bastante reduzida ou até inexistente.

De modo a colmatar toda esta problemática, o plano BEPS propõe quinze medidas adicionais de prevenção, apresentadas na Figura 1.

Figura 1 - As 15 Medidas do BEPS

-
- 1 - Abordar os desafios da economia digital na tributação;

 - 2 - Neutralizar os efeitos de instrumentos financeiros híbridos;

 - 3 - Reforçar as regras anti-abuso;

 - 4 - Limitar a erosão da base tributária por via de operações financeiras;

 - 5 - Avaliar as práticas tributárias prejudiciais, tendo em consideração transparência e substância;

 - 6 - Evitar o abuso de tratados fiscais;

 - 7 - Evitar a anulação artificial do conceito de Estabelecimento Estável;

 - 8 - Assegurar que os resultados dos PT estão alinhados com a criação de valor dos intangíveis;

 - 9 - Assegurar que os resultados dos PT estão alinhados com a criação de valor associado a riscos e ativos;

 - 10 - Assegurar que os resultados dos PT estão alinhados com a criação de valor noutras transações de alto risco;

 - 11 - Estabelecer metodologias para recolher e analisar dados sobre a BEPS e ações para combater;

 - 12 - Requerer que os contribuintes revelem os seus mecanismos de planeamento fiscal agressivo;

 - 13 - Reexaminar a tipologia de documentação de PT;

 - 14 - Tornar mais eficazes os mecanismos de resolução de disputas;

 - 15 - Desenvolver um instrumento multilateral.

Fonte: Elaboração própria adaptado de OCDE (2013b)

Em relação às medidas apresentadas na Figura 1, que constituem o plano de ação do BEPS, é expectável que a curto-prazo os Estados venham a adoptá-las.

Assim, é de referir que o plano se apresenta como meras recomendações, contudo a sua aplicação irá ter implicações práticas ao nível legislativo por parte dos Estados.

Mais recentemente, entre 2015 e 2016, foi efetuada uma revisão da publicação efetuada em 2013 sobre o BEPS, denominada *BEPS - First Results*.

Por fim, em 2017, na sequência do BEPS, foi necessário publicar um novo 'Guidelines'.

Em suma, a OCDE foi a primeira organização a abordar o tema dos preços de transferência, através da publicação de relatórios e recomendações, contribuindo assim para a identificação das principais problemáticas dos preços de transferência e a introdução de novas regras ou alterando outras.

2.1.3. A importância da Atuação da UE

Em outubro de 2002, a União Europeia (UE) criou um fórum em matéria de preços de transferência, formando um grupo de trabalho com o objetivo de encontrar soluções para os problemas decorrentes da aplicação do princípio de plena concorrência, e, sobretudo, de encontrar consensos no seio da UE no que aos preços de transferência diz respeito. Este fórum denomina-se *EU Joint Transfer Pricing Forum*, sendo composto por membros da administração fiscal de cada um dos Estados Membros, aos quais se juntaram 10 peritos nesta matéria e outros observadores.

Em 2006, este fórum introduziu o conceito de documentação de preços de transferência da União Europeia o qual culminou na publicação de um Código de Conduta neste âmbito, pelo Conselho de Ministros da União Europeia, a 20 de junho de 2006 (Breia, 2009). Este Código de Conduta específico para PTI pretendia tornar possível a aplicação da Convenção Arbitral Europeia, a qual "...visa eliminar situações de dupla tributação, tal como os habituais procedimentos amigáveis previstos pelas Convenções bilaterais para eliminação da dupla tributação, baseados na Convenção Modelo da OCDE, com a particularidade de ter natureza multilateral, porque inclui todos os Estados-Membros da UE." ¹²

É importante salientar que as iniciativas da UE no contexto dos preços de transferência não pretendem sobrepor-se às medidas da OCDE ou apresentar soluções distintas, mas sim encontrar soluções práticas e pragmáticas a algumas questões concretas no contexto dos PTI, mas sempre na linha de atuação da OCDE.

¹² Jornal de Negócios, junho de 2006. Autor da notícia: Gonçalo Moreira, *consultant* da PWC. – Consultado em 11/02/2018 em www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2006/artigo-codigo-conduta-pt-gfm-jun-06.pdf

Fruto desses esforços conjuntos foram definidas novas regras no contexto da UE na temática BEPS, das quais se destaca a publicação da Diretiva anti-evasão fiscal¹³ - Diretiva (UE) 2016/1164 de 12 de julho de 2016.

Ao longo das últimas décadas, a OCDE e a UE em sintonia com a OCDE foram, assim, debruçando-se sobre os diversos problemas em torno da problemática dos preços de transferência.

2.1.4. Breve Resenha Evolutiva sobre a Legislação Aplicável aos PTI em Portugal

Em Portugal, a legislação fiscal referiu-se, pela primeira vez, à temática dos PTI no ano de 1964, através do artigo 51.º do código da contribuição industrial, o qual previa a possibilidade de se efetuarem correções na determinação do lucro tributável quando se verificasse, em relação às entidades relacionadas, um afastamento dos preços normais de mercado praticados entre entidades independentes.

Mais tarde, em 1989, com a aprovação do CIRC, os PTI passaram a ser regulados pelo artigo 57.º (o qual passou mais tarde para o artigo 58.º, sendo o atual artigo 63.º) do CIRC. Contudo, a publicação desse artigo 57.º do CIRC veio suscitar algumas questões, uma vez que não estava presente o conceito de relações especiais, nem mesmo os métodos a serem utilizados na análise aos preços de transferência.

De modo a colmatar essa insuficiência, surgiu, em 2001, na Lei 30-G/2000 de 29 de dezembro, uma alteração ao artigo 57.º do CIRC, o qual passou então a apresentar uma estrutura muito semelhante à que se encontra hoje em vigor no artigo 63.º, isto é, passou a consagrar o princípio de plena concorrência, os métodos de determinação dos preços de transferência, as situações em que se prevê a existência de relações especiais e, ainda, os ajustamentos correlativos¹⁴.

Nesse mesmo ano, a portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, veio completar e reforçar a importância deste tema e clarificar, em termos práticos, a sua aplicação.

Estes foram claramente os três grandes marcos da legislação portuguesa no contexto dos PTI, embora posteriormente se tenham verificado mais evoluções, conforme apresentado de seguida:

¹³ Denominação original: *Anti Tax Avoidance Directive*

¹⁴ Ajustamento com efeito contrário ao ajustamento primário e realizado na empresa relacionada

- Em 2003 foi aprovada (para aplicação a partir de 2004) a Lei n.º 107-B/2003, de 31 de dezembro, a qual aditou a alínea h) ao n.º 5 do artigo 58.º do CIRC, introduzindo as relações com os paraísos fiscais: “Uma entidade residente e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada pelo Ministro das Finanças” (alínea h) do n.º 5 do artigo 58.º do CIRC – redação da Lei 107-B/2003, de 31 de dezembro).

- Em 2007 foi aprovada (para aplicação a partir de 2008) a Lei n.º 67-A/2007, de 31 de dezembro, a qual aditou o artigo 128.º-A do CIRC, introduzindo regras acerca dos Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT). Mais tarde, nesse mesmo ano, foi aprovada a Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho, que veio regular em termos práticos algumas regras dos APPT.

- Em 2009, foi aprovado o Decreto-Lei 159/2009, de 13 de julho, o qual republicou o CIRC, passando o artigo 58.º e o artigo 128.º do CIRC, depois de renumerados a serem respetivamente os novos artigos 63.º e 138.º do mesmo código.

- Em 2011, foi aprovada (para vigorar a partir de 2012) a Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro, a qual aditou o n.º 5 ao artigo 117.º do Regime Geral de Infrações Tributárias (RGIT), que fixa o valor da coima a aplicar no caso de não entrega do DPT dentro do prazo previsto entre 500 e os 10.000 euros, bem como o n.º 10 ao artigo 16.º do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA), o qual veio determinar que o valor tributável para efeitos de IVA, no caso de operações relacionadas, é o valor de mercado, isto é, o valor de plena concorrência.

- Em 2014, foi aprovada a Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, que se consubstanciou na reforma do CIRC e introduziu algumas alterações nos artigos 63.º e 138.º do CIRC, alargando o âmbito do conceito de relações especiais e estabelecendo algumas regras nos casos em que são aplicáveis convenções para evitar a dupla tributação internacional.

- Em 2016, foi aprovada (para aplicação ao ano 2016 e seguintes) a Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março (Orçamento de Estado (OE) para 2016), a qual veio alterar o n.º 6 ao artigo 117.º do RGIT, alargando a punição já anteriormente prevista para o DPT à “informação financeira e fiscal por país ou jurisdição relativa às entidades de um grupo multinacional”, ou seja, ao *Country by Country Reporting*, o qual passou a ser uma obrigação de carácter declarativo¹⁵ adicional à obrigação já previamente existente de organizar o processo do DPT e ao preenchimento do Quadro 10 do Anexo A e do Anexo H da Informação

¹⁵ Obrigação para a casa-mãe portuguesa de grupos multinacionais, desde que a própria casa-mãe não seja ela própria detida por uma entidade relacionada não residente.

Empresarial Simplificada (IES), permitindo a troca automática de informação entre os países, o que significa que, quer Portugal, quer os outros Estados signatários, aceitam e declaram que a autoridade competente vai recolher, tratar e trocar informações que lhes serão fornecidas pelas empresas multinacionais com a submissão do *CbC Report (Country by Country Report)*.¹⁶

É importante referir que a OCDE não tem poder para criar normas jurídicas aplicável nos vários países, mas simplesmente emite recomendações e orientações das quais se destaca, neste contexto dos PTI, a medida de ação 13 do BEPS, da qual resulta: “Orientações para a Implementação da Documentação dos Preços de Transferência e *Country-by-Country Reporting*”, competindo aos países aprovar a legislação no sentido de aplicar internamente essas recomendações.

2.2. Regime Jurídico Vigente

2.2.1. Nota Prévia: Âmbito de Aplicação e Relações Especiais

A regulamentação sobre preços de transferência é aplicada às entidades que efetuem operações comerciais e de outras naturezas com outras entidades com as quais têm relações especiais. Existe, assim, todo um conjunto de normas e regulamentações destinadas a fazer face às problemáticas do planeamento fiscal agressivo neste contexto, como é o caso da deslocalização de lucros com vista à minimização do imposto a pagar.

O n.º 1 do artigo 63.º do CIRC refere que nas operações efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser celebrados acordos com condições semelhantes àquelas que seriam praticadas entre entidades independentes em operações comparáveis.

Reforça, ainda, o n.º 1 do artigo 1.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, que nas operações efetuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do IRC e qualquer outra entidade em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados os termos e condições substancialmente idênticas àqueles que seriam praticados com entidades independentes em operações comparáveis. A referida Portaria vem regular e simplificar toda a informação estabelecida pela OCDE no que diz respeito às convenções

¹⁶ Portugal já assinou o acordo internacional de troca automática de informação, o que implica que todos os membros signatários, *inclusive* Portugal, se comprometeram a recolher, tratar e trocar informações que lhes serão fornecidas pelas empresas multinacionais quando estas submetem o *CbC Report*.

de dupla tributação, sendo algumas destas referentes ao modo de aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência, as obrigações neste contexto ao nível documental, bem como a celebração de acordos de partilha de custos e acordos de prestação de serviços intragrupo.

Acresce que, de acordo com a alínea a) do n.º 3 do artigo 1.º da mesma Portaria, o conjunto de «operações» “abrange as operações financeiras e, do mesmo modo, as operações comerciais, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenha por objeto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, sempre que esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes”.

Neste contexto, para uma melhor compreensão do âmbito de aplicação, é relevante compreender o que são, para este efeito, as relações especiais, tal como se segue.

A existência de relações especiais entre duas entidades é o fator chave do n.º 4 do artigo 63.º do CIRC, sendo que as entidades que estão nestas situações podem exercer “*direta ou indiretamente, influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que se considera verificado, entre*”:

- Entidades que detenham uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto;
- Entidades em que os mesmos titulares do capital detenham uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto;
- Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida, ou parentesco em linha reta;
- Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;
- Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais.

Considerando as características anteriormente referidas, apresenta-se na Figura 2 um exemplo prático de uma situação que pode configurar-se como um problema ao nível dos PTI, no contexto das relações especiais entre entidades relacionadas.

Figura 2 - Exemplo de Problema ao nível dos PTI entre Entidades Relacionadas

A empresa S, sujeita a IRC à taxa de 20%, tem uma participação de 90% no capital da empresa M, também sujeita a IRC, mas, à qual se aplica a taxa geral de 21%. A empresa S arrendou um armazém à empresa M por 7.000€ mensais. Na mesma zona, existem espaços de armazenamento idênticos que são arrendados por 5.000€. A administração fiscal ao proceder a um exame à contabilidade da empresa M, e, provando que a renda cobrada por S excedia em 2.000€ mensais o valor normal de mercado, fez a correspondente correção ao seu lucro tributável.

Fonte: Elaboração própria

No exemplo apresentado na Figura 2 pode verificar-se que estão reunidos os requisitos necessários para a verificação de relações especiais. Verifica-se que a empresa S cobra um valor superior ao valor de mercado, o que se traduz na existência de lucros acrescidos na esfera desta empresa que está sujeita a uma menor tributação (empresa S) e de diminuição do lucro na esfera da empresa com maior tributação (empresa M), ficando, desde logo, sujeitas a correções ao lucro tributável de ambas, pois a deslocalização do lucro de uma para a outra implicou uma diminuição da tributação no contexto do grupo.

2.2.2. Acordos Celebrados Entre Entidades Relacionadas

2.2.2.1. Acordos de Partilha de Custos (APC)

O artigo 11.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, veio harmonizar e especificar toda a temática envolvente nos acordos de partilha de custos (APC) celebrados entre entidades relacionadas.

Neste sentido, e de acordo com o estipulado no n.º1 da Portaria, pode dizer-se que existe acordo de partilha de custos quando existe por parte de duas ou mais entidades um pacto para repartição de custos e riscos inerentes à produção, desenvolvimento ou até aquisição de bens, direitos ou serviços, tendo em conta a proporção das vantagens que possam advir dos mesmos.

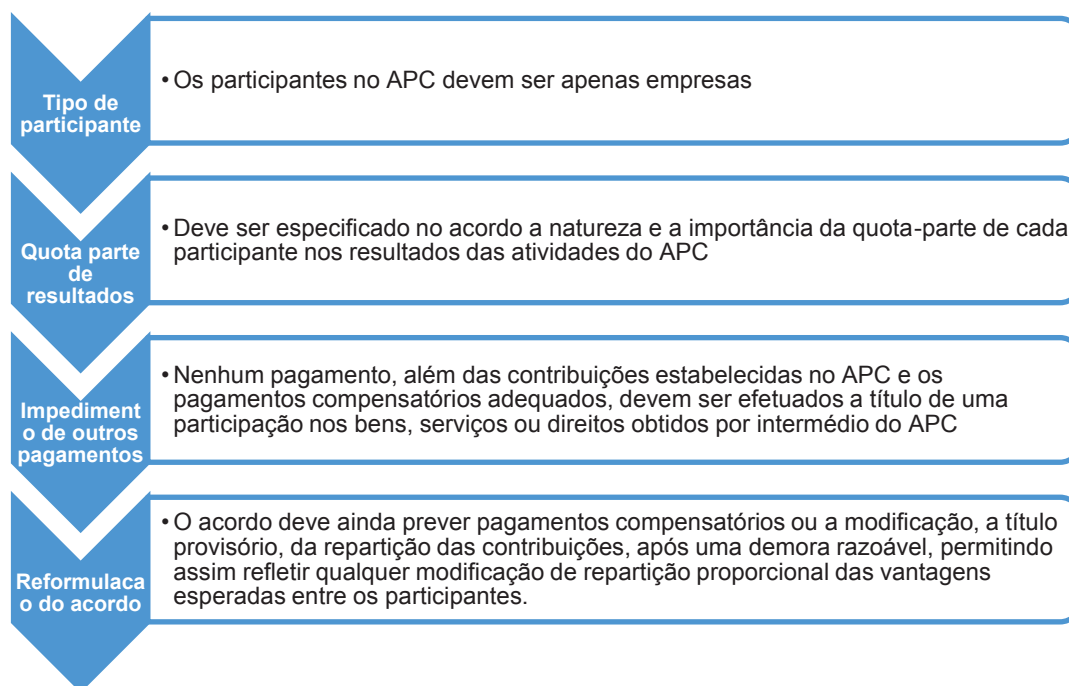
Segundo o n.º 2 do artigo 11.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, os acordos de partilha de custos devem ter em conta o princípio de plena concorrência referido

no artigo 1.º. Significa que o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo deve ser equivalente ao valor da contribuição que seria imposta, ou aceite, por uma outra entidade independente.

Por sua vez, o n.º 3 do artigo 11º da Portaria refere que a quota-parte nas contribuições totais impostas a cada uma das partes do acordo deve ser equivalente à quota-parte nos benefícios globais atribuídos a cada uma dessas partes nesse mesmo acordo.

Quanto à estrutura do referido acordo, Pires (2006) refere que este deve ser elaborado em conformidade com o princípio de plena concorrência, tendo necessidade de respeitar alguns pontos a seguir enunciados na Figura 3.

Figura 3 - Pontos que Devem Constar num APC



Fonte: Elaboração própria adaptado de Pires (2006)

Tendo em conta os pontos referidos na Figura 3, considerando o tipo de participante, a quota parte de resultados, a definição de impedimento de outros pagamentos, bem como os pressupostos de reformulação do acordo, sempre que tal esteja em causa é necessário

proceder à elaboração do APC entre as partes relacionadas, resultando um acordo que foque todas aquelas situações.

2.2.2.2. Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

Os acordos de prestação de serviços intragrupo têm sido alvo de especial supervisão por parte da administração fiscal, devido à existência de uma maior facilidade de manipulação por parte dos agentes económicos. Esta manipulação pode ocorrer quer no valor dos serviços, quer na correta alocação às entidades beneficiárias dos mesmos, e, até mesmo, na sua efetiva realização.

De acordo com o artigo 12.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, existe um acordo de prestação de serviços intragrupo “quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para outro(s) membro(s) do mesmo um amplo conjunto de atividades...”, as quais constituem normalmente um conjunto de serviços de gestão, podendo, contudo, estes ser de carácter administrativo, técnico, financeiro ou comercial, ou de outros tipos.

Refere o n.º 2 do mesmo artigo da Portaria que a atividade prestada tem de acrescentar valor comercial ao beneficiário e esse valor a pagar terá de ser o mesmo que este estaria disposto a pagar a uma entidade independente, ou em realização da atividade executada por si próprio.

Assim, estamos, uma vez mais, perante a necessidade de aplicar o princípio de plena concorrência, princípio regulador dos preços de transferência.

Neste sentido, entende, assim, o legislador português que, neste tipo de acordos de prestação de serviços deve ser dada prioridade ao método comparável de mercado, conforme expressa o n.º 3 alínea a) do artigo 12º da Portaria. No entanto, na ausência de dados para a validação deste método é dada primazia ao método do custo majorado referido no n.º 3 alínea b) do referido artigo. A fundamentação e justificação deste tipo de serviços são obrigatórias, de acordo com o regime português de preços de transferência, necessitando, assim, a entidade beneficiária de fazer prova das vantagens que possam advir dos serviços que lhe foram prestados

2.3. Obrigações Declarativas e Documentais Resultantes dos PTI

2.3.1. Obrigações Declarativas Resultantes dos PTI

Os Sujeitos Passivos devem, de acordo com o n.º 7 do artigo 63.º do CIRC, indicar na IES a existência, ou não, de operações com entidades com as quais mantêm relações especiais. Neste sentido, caso tenham efetuado operações vinculadas deverão:

- Identificar as entidades em causa;
- Identificar e declarar os montantes das operações realizadas com cada uma;
- Declarar que se organizou e se mantém a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

Acresce que deve proceder-se ao preenchimento das declarações abaixo referidas, sempre que se realizem operações entre:

- **Sujeito Passivo de IRC e outro(s) residente(s)** - Quadro 10 do anexo A da IES, o qual deve ser preenchido pelos sujeitos passivos de IRC que tenham relações com entidades relacionadas residentes em território nacional.
- **Sujeito Passivo de IRC e outro(s) não residente(s)** - Os sujeitos passivos de IRC que realizem operações com entidades não residentes abrangidos pela problemática dos preços de transferência devem proceder ao preenchimento do quadro 3 do anexo H da IES. Deve, ainda, nas operações com entidades não residentes, caso seja necessário, efetuar correções positivas na determinação do lucro tributável, tendo esta de ser efetuada no campo 744, no Quadro 7 do Modelo 22 do IRC.
- **Sujeito Passivo de IRS** - O quadro 9 do anexo I da IES deve ser preenchido pelos sujeitos passivos de IRS – categoria B – que tenham relações especiais com outras entidades.

2.3.2. Obrigações Documentais Resultantes dos PTI

O DPT é considerado, segundo o n.º 6 do artigo 63.º do CIRC, uma obrigação documental que faz parte integrante do dossier fiscal (Portaria n.º 51/2018, de 16 de fevereiro). Devendo o mesmo ser mantido em ordem durante o período de 10 anos.

A constituição do dossier de preços de transferência deve ser efetuada até ao termo do prazo de apresentação da IES, ou seja, até ao 15º dia do 7º mês posterior à data do termo do período de tributação.

Nos termos do artigo 125.º do CIRC, o dossier deve estar em estabelecimento ou instalação situada em território português, devendo ser apresentado sempre que solicitado pela AT, de acordo com o n.º 4 do artigo 130.º do CIRC.

No entanto, ficam dispensados das obrigações anteriormente referidas os sujeitos passivos que no exercício anterior tenham atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a 3 000 000 de euros, (n.º 3 do artigo 13.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro).

É importante salientar que a dispensa anteriormente referida diz respeito apenas à elaboração do DPT, não afasta o regime de preços de transferência, nem dispensa o cumprimento do princípio de plena concorrência nas relações intragrupo entre entidades relacionadas.

Quanto à informação relevante a conter no DPT, importa ter em conta o que seguidamente se refere.

O artigo 14.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, descreve a informação relevante a conter no DPT da empresa, de modo a dar cumprimento à obrigatoriedade do artigo referido anteriormente, sendo esta a seguinte:

- Descrição e caracterização das relações especiais previstas no CIRC;
- Caracterização da atividade exercida pelo sujeito passivo e pelas entidades relacionadas com as quais realiza operações vinculadas;
- Identificação detalhada dos bens, direitos ou serviços que são objeto das operações vinculadas;
- Descrição das funções exercidas, ativos utilizados e riscos assumidos entre as partes relacionadas e envolvidas nas operações vinculadas;
- Desenvolvimento de estudos técnicos com incidência em áreas essenciais do negócio;
- Diretrizes relativas à aplicação da política adotada em matéria de preços de transferência;
- Contratos e outros atos jurídicos praticados por entidades relacionadas e entidades independentes;

- Explicação sobre a aplicação do método ou métodos adotados para a determinação do preço de plena concorrência;
- Informação sobre os dados comparáveis utilizados;
- Detalhes sobre as análises efetuadas para avaliar o grau de comparabilidade entre operações vinculadas e operações não vinculadas e entre as empresas nelas envolvidas;
- Estratégias e políticas do negócio;
- Quaisquer outras informações, dados ou documentos considerados relevantes para a determinação do preço de plena concorrência.

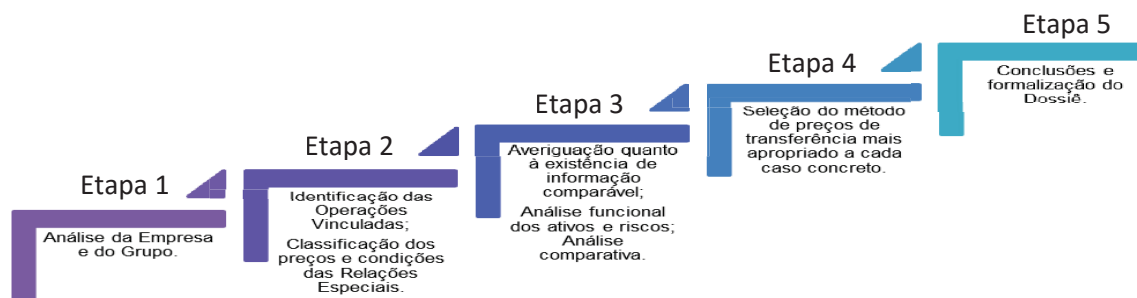
Quanto aos elementos de suporte dos documentos constantes no DPT, deve considerar-se as seguintes referências constantes na regulamentação sobre o assunto:

No artigo 15.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, é referido que a informação mencionada no artigo 14.º da mesma portaria, a qual deve ser apresentada no DPT, deve ter como elementos de suporte documentos produzidos pelo sujeito passivo ou por terceiros, e reportar-se ao exercício da realização das operações, podendo estes consistir em:

- Publicações oficiais, relatórios, estudos e bases de dados;
- Relatórios sobre estudos de mercado;
- Listas de preços ou de cotações divulgadas por bolsas de valores mobiliários e bolsas de mercadorias;
- Contratos ou outros atos jurídicos praticados quer com entidades relacionadas, quer com entidades independentes;
- Consultas ao mercado, cartas e outra correspondência que contenham referências aos termos e condições praticados;
- Outros documentos relevantes emitidos relativamente às operações em causa.

Para que o processo de constituição do DPT seja elaborado de um modo completo e eficaz, considera-se que internamente a empresa deve conseguir alcançar as etapas descritas na Figura 4.

Figura 4 - Etapas para a Constituição de um Dossier de Preços de Transferência



Fonte: Elaboração própria adaptado de P2P consultores de Gestão¹⁷

2.4. Princípios e Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência

2.4.1. Princípios Fundamentais na Definição dos Preços de Transferência

2.4.1.1. Princípio da Plena Concorrência

A nível internacional, o princípio orientador na regulamentação dos preços de transferência é o princípio de plena concorrência, conhecido na literatura internacional, tal como já foi referido, por *Arm's Length Principle*.

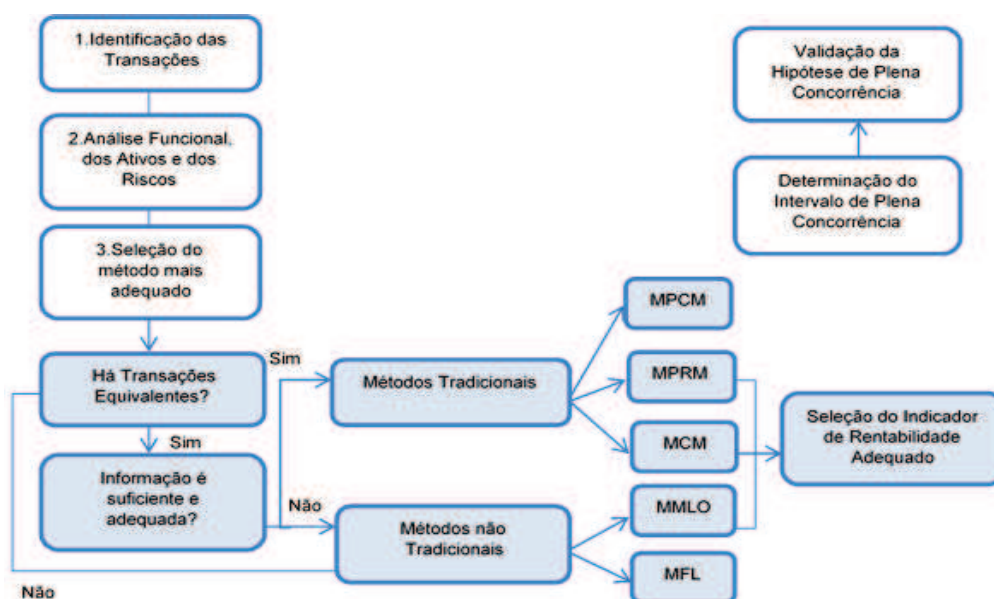
De acordo com o estipulado pelos países membros da OCDE, o princípio de plena concorrência¹⁸ deve ser posto em prática, para efeitos fiscais, pelos grupos multinacionais e autoridades fiscais, de modo a fixar os preços de transferência. Assim, tal como já foi referido, as condições acordadas entre entidades relacionadas devem ser idênticas àquelas que seriam praticadas entre entidades independentes em operações semelhantes.

Numa análise de preços de transferência, na determinação das condições de plena concorrência deve seguir a metodologia apresentada na Figura 5.

¹⁷ www.p2p.com.pt/imagem/FP_Pre%C3%A7os_de_Transferencia_P2P.pdf (consultado online em 26 de julho de 2017).

¹⁸ Art.ºs 1º e 2º da Portaria 1446-C/2001 (Portaria dos Preços de Transferência).

Figura 5 - A Determinação das Condições de Plena Concorrência



Fonte: Dithmer e Esteves (2006)

De acordo com o esquema apresentado na Figura 5, é possível verificar que existem cinco métodos para justificação dos preços de transferência. Estes métodos estão divididos em dois grupos: um deles abrange os métodos considerados tradicionais e o outro engloba os métodos considerados não tradicionais.

A opção pelo método mais adequado é aquela que permitir um elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas (realizadas intragrupo) e as operações não vinculadas (realizadas entre entidades independentes), possibilitando, assim, a realização de estimativas mais fiáveis, tendo em conta os termos e condições que seriam normalmente praticados com entidades não relacionadas, numa situação de plena concorrência.

Assim, considerando aquilo que foi referido anteriormente, a empresa deve optar pelo método que for mais adequado a cada tipo de operação, permitindo um maior nível de fiabilidade nas estimativas efetuadas e assegurando o mais elevado grau de comparabilidade.

2.4.1.2. Princípio da Comparabilidade

O princípio da comparabilidade tem como objetivo, de um modo geral, identificar e comparar as condições praticadas numa operação vinculada e as condições praticadas numa operação não vinculada.

Para tal, será necessário identificar e classificar as transações efetuadas, tendo em conta as características mais relevantes dos bens ou dos serviços prestados, bem como a sua tangibilidade. Para tal, deve ter-se em consideração:

No caso de transferências relativas a tangíveis:

- As características materiais do bem;
- A sua qualidade e fiabilidade;
- A facilidade de aprovisionamento;
- O volume de oferta.

No caso de prestação de serviços:

- A sua natureza;
- O volume.

No caso de intangíveis:

- A forma da operação (concessão de uma licença ou venda);
- O tipo de ativo (patente, marca de fabrico ou processo técnico);
- A duração e grau de proteção;
- As vantagens que se esperam obter da utilização do ativo em causa.

No entanto, nem sempre é fácil a aplicação deste princípio, pois a falta de comparabilidade entre as operações é uma das dificuldades apresentadas nas empresas relacionadas.

Contudo, o regime português de preços de transferência segue a metodologia proposta nas diretrizes presentes no relatório da OCDE de 1995, assumindo como possível a aplicação, tanto dos métodos tradicionais baseados nas operações, como dos métodos baseados no lucro, métodos esses que serão tratados nos pontos seguintes.

Após uma breve análise da situação da empresa, e tendo em conta os princípios subjacentes de plena concorrência e de comparabilidade, pretende-se verificar quais os métodos que melhor se aplicam à empresa.

2.4.2. Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência

Tendo em conta que o princípio regulador na determinação dos preços de transferência é o princípio de plena concorrência, e considerando o fator chave deste princípio, o sujeito passivo deve optar pelo método que permita um maior nível de comparabilidade.

Assim, tal como já foi referido, nas operações efetuadas com sujeitos passivos em situações de relações especiais (operações vinculadas), devem ser contratados, aceites e praticados termos e condições idênticas às que seriam praticadas no caso de se tratar de entidades independentes.

Ao nível da legislação portuguesa, os métodos a adotar na determinação dos preços de transferência são divididos, tal como já foi referido, por um lado, em métodos tradicionais, baseados nas operações, e por outro, em métodos não tradicionais, baseados no lucro, como aprofundaremos de seguida.

2.4.2.1. Métodos Baseados nas Operações (Métodos Tradicionais)

Estes métodos têm como objetivo a comparação dos termos e condições praticados nas operações entre entidades relacionadas, tendo em conta os praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

De acordo com as diretrizes da OCDE de 2010, são apresentados como métodos tradicionais:

- Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM);
- Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM);
- Método do Custo Majorado (MCM).

É essencial que as operações sejam comparáveis aquando da aplicação destes métodos, no entanto nem sempre existe informação disponível que permita fazer essa comparação.

Deste modo, e para obedecer às condições de plena concorrência, é fundamental ter em linha de conta todos os obstáculos que possam comprometer a comparação entre as empresas.

De seguida, iremos explorar as particularidades de cada um destes métodos tradicionais.

2.4.2.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM)

O Método do Preço Comparável de Mercado é um dos três métodos baseados nas operações, sendo considerado por muitos autores como o mais direto e fiável.

O objetivo deste método consiste em comparar o preço de um bem transferido, ou de um serviço transacionado, no âmbito de uma operação vinculada, com o preço de um bem transferido ou de um serviço transacionado no âmbito de uma operação não vinculada, em condições comparáveis (Pires, 2006).

Considera-se que a aplicação deste método é adequada para os casos em que uma entidade, para o mesmo bem ou serviço realiza, simultaneamente, operações com entidades relacionadas e com entidades independentes (Pestana, 2016).

No entanto, apesar da fiabilidade deste método, conforme consta no n.º 1 do artigo 6.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, a sua aplicação nem sempre é possível, pois “*requer o grau mais elevado de comparabilidade*” e nem sempre a empresa realiza o mesmo tipo de operações com entidades independentes e com as entidades relacionadas.

Para tornar mais clara a aplicação do MPCM, apresenta-se de seguida na Figura 6 um exemplo prático de uma situação em que é adequada a aplicação do referido método.

Figura 6 - Exemplo de Situação para Aplicação do MPCM

A empresa J.M, Lda. vende 1.000 pneus de uma determinada medida, a 100€ a unidade, a uma empresa associada. Paralelamente, vende 500 pneus da mesma medida a 110€, a uma empresa independente.

Fonte: Elaboração própria

Numa análise ao exemplo apresentado na Figura 6, é necessário verificar se a diferença que nos é apresentada resulta ou não de um desconto comercial concedido pela quantidade adquirida, o que pode ter levado a um ajustamento do preço de transferência.

Será também conveniente investigar o mercado em causa, analisando as operações efetuadas com produtos semelhantes, por forma a apurar se os descontos normalmente praticados são idênticos em função das quantidades fornecidas.

2.4.2.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)

A aplicação do método do preço de revenda minorado consiste em avaliar os valores praticados em operações realizadas com entidades relacionadas, no sentido de apurar se os mesmos, em termos de margem bruta, são comparáveis com operações realizadas com entidades não relacionadas (Pestana, 2016).

De acordo com o n.º 1 do artigo 7.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, a aplicação do método do preço de revenda minorado tem como base o preço do produto adquirido a uma empresa relacionada. Depois, é objeto de revenda a uma empresa independente, sendo este o preço de revenda a considerar.

Ao preço de revenda será subtraída a margem de lucro bruta (margem sobre o preço de revenda) praticada por empresas independentes, sendo este o montante a partir do qual se estabelece o preço de revenda.

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

A margem de lucro bruta serve de suporte na determinação do preço comparável da entidade relacionada. Essa margem, conforme expressa o n.º 2 do mesmo artigo da Portaria, pode ser determinada tendo como base a margem sobre o preço de revenda praticada em operação não vinculável comparável efetuada:

- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo;
- Por uma entidade independente.

É considerado preço de plena concorrência o preço praticado nas operações realizadas entre empresas relacionadas (preço de transferência), o qual é obtido após subtração da margem de lucro bruta ao preço de revenda e tendo em conta os ajustamentos previstos no n.º 4 do artigo em referência.

Para clarificar a aplicação do MPRM, é apresentado na Figura 7 um exemplo de aplicação prática deste método.

Figura 7 - Exemplo de Aplicação do MPRM

A empresa X.S, Lda. vende um produto, por intermédio de distribuidores independentes, em três países, onde não possui filiais.

Os distribuidores limitam-se a comercializar o produto sem qualquer operação suplementar.

No entanto, a dada altura a sociedade decidiu estabelecer uma filial num desses países.

O mercado onde se irá inserir esta filial é considerado um mercado específico, o qual se reveste de importância estratégica para o negócio. A sociedade pede que venda apenas o seu produto e que assegure a prestação de serviços técnicos aos clientes.

Fonte: Elaboração própria adaptado de Pires (2006)

No exemplo apresentado na Figura 7 verifica-se a venda dos mesmos produtos. Contudo, é, ainda, necessário verificar se os restantes fatores e circunstâncias são idênticos para a filial da empresa X.S, Lda. e para os distribuidores independentes dos outros dois países, pois quando as margens forem calculadas com base nessas empresas independentes convém verificar se as mesmas não têm um acordo de distribuição exclusiva ou não prestam serviços técnicos idênticos aos da filial, e se é necessário introduzir ajustamentos para garantir a comparabilidade

2.4.2.1.3. Método do Custo Majorado (MCM)

A aplicação do Método do Custo Majorado é indicada nos casos em que exista venda de produtos semiacabados entre empresas relacionadas, uma vez que os gastos de produção são apurados normalmente com rigor.

O MCM encontra-se expresso no n.º 1 do artigo 8.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, e a sua aplicação “tem como 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”.

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

Segundo o no n.º 2 do artigo 8º da Portaria, a margem de lucro bruta pode ser determinada tendo como base a margem de lucro bruta praticada numa operação não vinculada, comparável a esta, efetuada:

- Pelo sujeito passivo;
- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo;
- Por uma entidade independente.

Para uma melhor compreensão da aplicação do MCM, apresenta-se na Figura 8 um exemplo prático deste método.

Figura 8 - Exemplo de Caso Passível de Aplicação do MCM

A empresa S vende fogões a um distribuidor que é uma empresa relacionada;
A empresa M vende frigoríficos a um distribuidor independente;
As margens de lucro sobre o fabrico de ambos os produtos são idênticas, tendo em conta que ambos se inserem no setor dos eletrodomésticos.

Fonte: Elaboração própria adaptado de Pires (2006)

No caso apresentado na Figura 8, verifica-se que o termo de comparação entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas será a margem de lucro, a qual é obtida pela diferença entre o preço de venda do fabricante ao distribuidor e o custo de fabrico do produto.

Por conseguinte mesmo que a empresa S fabricasse frigoríficos em vez de fogões e faturasse ao mesmo preço que a empresa M fatura (isto é, se não existissem relações especiais), seria adequado que a margem de lucro da empresa S fosse superior à margem da empresa M.

2.4.2.2. Método Baseado no Lucro (Métodos não Tradicionais)

Apesar dos métodos tradicionais serem considerados os mais adequados e constituírem o meio mais direto e fiável de determinar se as operações entre entidades relacionadas estão a ser efetuadas em condições de plena concorrência, a sua aplicação pode suscitar algumas dificuldades quando não existe informação suficiente para aplicar estes métodos.

Assim, sempre que a utilização dos métodos tradicionais não permita uma informação suficientemente fiável, podem ser utilizados os métodos baseados no lucro das operações vinculadas. Os métodos não tradicionais subdividem-se em dois: o Método da Margem Líquida da Operação (MMLO) e o Método do Fracionamento do Lucro (MFL).

Deste modo, e de acordo com o artigo 9.º do modelo de convenção da OCDE, os métodos baseados no lucro só devem ser aplicados se existir comparabilidade nas transações efetuadas.

A comparabilidade nas transações consiste em comparar uma operação efetuada entre empresas relacionadas com operações similares entre empresas independentes, de modo a obter uma avaliação direta do preço que ambas as partes teriam acordado se tivessem recorrido diretamente ao mercado.

2.4.2.2.1. Método da Margem Líquida da Operação (MMLO)

Este método consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por uma empresa numa operação ou série de operações vinculadas, tendo como referência uma operação ou série de operações não vinculadas.

A aplicação deste método é idêntica à aplicação do método do custo majorado e ao método do preço de revenda minorado, dado que a sua utilização consiste em determinar a margem de lucro líquida e compará-la com a margem líquida que a mesma empresa aplica a título de operações comparáveis em mercado aberto.

No entanto, caso não exista termo de comparação entre as operações, ou entre as empresas intervenientes, em todos os aspetos considerados relevantes e estas diferenças

identificadas possam influenciar, de um modo significativo, a margem de lucro líquida das operações, devem ser efetuados os devidos ajustamentos de forma a eliminar tal efeito.

2.4.2.2.2. Método do Fracionamento do Lucro (MFL)

Conforme expresso no n.º 1 do artigo 9.º da Portaria 1446-C/2001, o método do fracionamento do lucro é utilizado para “repartir o lucro global derivado de operações complexas ou séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes”.

Uma vez determinado o lucro global nas operações vinculadas, procede-se ao seu fracionamento, atribuindo a cada empresa o lucro global da transação, em função da contribuição efetiva de cada uma para esse resultado global, tendo em conta as operações vinculadas, as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos.

O MFL tem como vantagem da sua flexibilidade, pois não se baseia estritamente em operações comparáveis, sendo também utilizado nos casos em que tais operações efetuadas entre empresas independentes não possam ser identificadas.

Assim, o facto de este método se aproximar do princípio de plena concorrência pretende mostrar aquilo que as empresas independentes teriam feito se fossem confrontadas em semelhantes circunstâncias.

Findo o enquadramento técnico e teórico do tema em estudo, de seguida, nos capítulos seguintes, iremos realizar o estudo de caso proposto, apresentando-se, primeiramente, a metodologia de investigação utilizada para desenvolver o estudo.

CAPÍTULO III – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO E DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS

3.1. Definição de Objetivos

O objetivo geral deste projeto consiste na definição dos passos necessários à implementação de um dossier de preços de transferência na empresa João Serras, Lda., bem como na definição da sua estrutura.

Para atingir estes objetivos genéricos será necessário alcançar os seguintes objetivos específicos:

- Efetuar um enquadramento legislativo da matéria em estudo, onde se evidenciem a origem e relevância que este tema tem ganho ao longo dos tempos, explorando, assim, todo o processo de preços de transferência;
- Elaborar o DPT;
- Compreender as particularidades da aplicação desta temática a um grupo nacional de reduzida dimensão. Assim, no final, será pertinente analisar em que medida os preços de transferência conduzem à criação de valor para a empresa em estudo, ou para o grupo, considerando a sua dimensão reduzida, bem como a relação custo-benefício deste tipo de processos.

3.2. Metodologia de Investigação

A metodologia a seguir será o estudo de caso (Raupp & Beuren, 2006; Yin, 2009), pois considerou-se ser a metodologia mais adequada por se tratar de uma problemática muito complexa, mas cuja abordagem só é passível com uma aplicação prática a um grupo de empresas.

O presente estudo de caso tem a particularidade de se aplicar a uma empresa que não sendo multinacional, possui uma dimensão muito menor quando comparada com as empresas às quais esta problemática por norma se aplica.

Acresce que a entidade ultrapassou pela primeira vez os limites estabelecidos na legislação para implementação do DPT, pelo que o presente estudo terá obrigatoriamente, para além da vertente descritiva e analítica, uma fase prévia de índole exploratória.

De acordo com a estrutura do dossier apresentada por (Pereira, 2008), que será seguida no trabalho a elaborar, pretende-se dar cumprimento aos requisitos exigidos nesta matéria, através dos sete elementos a serem incluídos no dossier, para os quais é necessário reunir elementos e informação, nomeadamente:

- 1- Sumário – pretende-se explicar de que forma o conteúdo do DPT demonstra a prática, pela entidade, de preços de mercado;
- 2- Regulamentação dos PTI – neste ponto será necessário apresentar a legislação aplicada, bem como os métodos de determinação dos PTI;
- 3- Envolvente macroeconómica – neste ponto analisar-se-á a evolução da envolvente externa à empresa João Serras, Lda., ao longo do ano, averiguando em que medida a mesma condicionou a sua atividade;
- 4- Apresentação da entidade – será necessário realizar uma apresentação da empresa João Serras, Lda., no que diz respeito a todos os aspetos que interessam do ponto de vista dos PTI;
- 5- Análises funcionais da entidade – neste ponto é necessário descrever e analisar as funções exercidas pela empresa João Serras, Lda.;
- 6- Identificação das operações vinculadas – nesta secção será necessário realizar a descrição de todas as transações intragrupo efetuadas pela empresa João Serras, Lda.;
- 7- Análise económica das operações vinculadas – será necessário realizar uma análise económica a cada uma das operações vinculadas, de forma a verificar se cumprem o princípio da plena concorrência.

É importante referir que no trabalho académico que será desenvolvido no Capítulo IV, em função do enquadramento técnico e legislativo já realizado previamente no Capítulo II, será aplicada a estrutura recomendada por (Pereira,2008), mas só a partir do seu ponto 3, isto é, da envolvente macroeconómica, uma vez que os primeiros dois pontos, isto é o «Sumário» e a «Regulamentação dos PTI» já se encontram apresentados nos Capítulos prévios deste projeto, não fazendo sentido no contexto do trabalho académico repeti-los no capítulo dedicado ao estudo de caso propriamente dito.

3.3. Seleção do Método e Base de Dados de Pesquisa

No contexto dos preços de transferência, importa analisar as operações suscetíveis de influenciar em larga medida os resultados finais, e selecionar o método que melhor assegure a aplicação do princípio da plena concorrência relativamente aos preços estabelecidos para as operações vinculadas.

A escolha do método a aplicar implica uma análise dos diferentes métodos e a verificação da existência, ou não, das condições para a sua aplicação, devendo ser adotado o método que esteja em melhores condições de aplicabilidade (a seleção do método mais adequado para o caso em estudo encontra-se descrita na secção 4.5.1.1 deste Projeto).

Tendo em conta o princípio da plena concorrência, o método do preço de revenda minorado foi considerado o mais adequado.

Este método implica a obtenção de dados sobre outras empresas comparáveis a operar no mercado, tendo para tal sido utilizada a base de dados *Sabi*, do *Bureau VnDijk's*, descrevendo-se nos pontos 4.5.1.2 (Aplicação do Método Mais Adequado) e 4.5.1.3. (Revisão dos Dados Obtidos) deste Projeto os passos desenvolvidos para a sua aplicação. No ponto 4.5.1.4 (Análise de Dados) foram analisados os dados recolhidos e no ponto 4.5.1.5 (Conclusão dos Dados Obtidos/Observância do Princípio de Plena Concorrência) foram tiradas as respetivas conclusões.

CAPÍTULO IV – ESTUDO DE CASO - IMPLEMENTAÇÃO/ELABORAÇÃO DO DPT NA EMPRESA JOÃO SERRAS, LDA.

4.1. Envolvente Macroeconómica, Política e Social

O ano de 2016¹⁹ foi, a nível mundial, um ano de transformações, marcado por diversas mudanças a nível social, político e económico.

Nos Estados Unidos da América, *Donald Trump* foi eleito presidente, prevendo-se a adoção de novas políticas que poderão ter impacto na economia a nível mundial.

A União Europeia, que não foi exceção neste contexto de mudança, presenciou uma das maiores crises de refugiados de toda a sua história, foi alvo de vários ataques terroristas e teve ainda o *Brexit*, isto é, o referendo sobre a permanência do Reino Unido na União Europeia e a consequente saída desse Estado Membro da UE.

No que respeita à economia portuguesa, em 2016, a economia voltou a crescer, mantendo a tendência de crescimento moderado desde 2013.

De acordo com as projeções de médio e longo prazo do Banco de Portugal, é possível que o crescimento da atividade económica se mantenha e continue sustentado nas exportações.

A curto prazo, o Banco de Portugal previu uma recuperação mais sustentada da economia portuguesa, assistindo-se a uma moderação do consumo privado e à continuação da redução do desemprego. Contudo, fatores como o nível de endividamento das famílias, das empresas e do setor público, a evolução demográfica desfavorável e o desemprego de longa duração, conjugados com o atual quadro de incerteza que se vive a nível interno e externo, poderão ter impacto na evolução da nossa economia.

Atendendo a todos estes fatores é crucial que se mantenha o processo de reformas estruturais, que se aumentem os incentivos à inovação e ao investimento em capital físico e humano e que se mantenha ou melhore o quadro fiscal e institucional de forma a manter e potenciar novos investidores, criando, assim, condições para um crescimento sustentado da economia portuguesa.

Verifica-se que, quer externa, quer internamente, a empresa labora num “clima” de incerteza económico-financeira, o que poderá ser relevante para a mesma, uma vez que

¹⁹ Ano sobre o qual se realizou o presente estudo de caso.

está dependente do mercado externo no que às compras diz respeito; e, não obstante, no contexto das suas relações com os clientes, laborar mais no mercado interno o setor de atividade onde se insere sofre grandes incertezas em função da conjuntura económico-financeira, bem como, grandes flutuações nos preços de venda, principalmente nos combustíveis.

4.2. Apresentação da Entidade

4.2.1. Breve Historial do Surgimento do Grupo

Foi no ano de 1985 que João Augusto Pereira Serras iniciou a sua atividade como Empresário em Nome Individual (ENI), uma vez que a atividade era prematura e o volume de vendas esperado era reduzido.

A atividade iniciou com cerca de 8 funcionários, contando apenas com uma casa de pneus e um posto de abastecimento de combustível em Mação. Após alguns anos, foi aberto mais um posto de combustível na localidade de Gavião e, ainda, uma casa de pneus em Portalegre.

O crescente aumento das atividades desenvolvidas fez com que, a 18 de julho de 1997, surgisse a necessidade de se alterar a forma jurídica da empresa, dando, assim, origem à empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., com sede em Mação, tendo como sócio-gerente João Augusto Pereira Serras, com uma participação de 90% do capital, e como sócia-não gerente Margarida Maria Marques Cardoso, com uma participação de 10%.

A melhoria constante nas atividades desenvolvidas, a qualidade, a excelência e o rigor fizeram com que, ao longo dos anos, a empresa fosse reconhecida, permitindo, assim, ganhar notoriedade no mercado nacional e internacional. O crescimento foi-se mostrando estável, pelo que rapidamente foram criadas condições para a expansão da atividade a outras áreas geográficas.

Neste contexto de desenvolvimento sustentado da atividade da João Serras, Lda., a 7 de junho de 2013 foi criada a empresa Distri tyres, Unipessoal, Lda. Esta empresa surge como uma estratégia de negócio, uma vez que a mesma passou a comercializar uma gama de produtos muito específicos, distintos dos produtos comercializados pela João Serras,

Lda., nomeadamente pneus pesados, agrícolas, industriais e de engenharia, ou seja, a Distriyres, Unipessoal, Lda. foi criada com o objetivo de atuar num nicho de mercado concreto.

No entanto, no ano de 2015, devido à necessidade de aumento de capital, a João Serras, Lda. passou a deter 99% da empresa Distriyres, a qual, até aí, tinha como sócio único João Augusto Pereira Serras. A entrada da João Serras, Lda como sócia da Distriyres fez com que alterasse a sua forma jurídica de sociedade unipessoal por quotas para sociedade por quotas, surgindo a Distriyres, Lda, bem como o Grupo João Serras, cuja empresa-mãe é a João Serras, Lda.

4.2.2. Apresentação da Empresa João Serras e do Grupo em 2016

Para uma melhor compreensão de tudo aquilo que for explicado acerca da empresa, é necessário começar por descrevê-la e caracterizá-la, naquilo que são os aspetos mais relevantes e que melhor ajudem a compreender as suas particularidades. A Tabela 2 apresenta, assim, a descrição sumária da empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., referente a 2016, por ser o ano a que se reportam os dados do DPT.

Da análise à Tabela 2, é de realçar a quantidade de locais de atividade da empresa, a qual possui, para além da sede, mais três entidades em funcionamento, todas em território nacional, uma que funcionou até outubro de 2016 e uma outra em construção. É, também, importante salientar, para que se compreenda a dinâmica de crescimento desta empresa, que, para além da situação referente a 2016, apresentada na Tabela 2, atualmente já se encontram concluídas as obras da filial de Castelo Branco, tendo sido, também, adquirida uma nova filial em Loures.

Importa, ainda, referir que a empresa João Serras, Lda. tinha em 2016 um capital social de 460.000€, sendo 90% da participação do sócio João Augusto Pereira Serras, correspondendo a uma quota de 414.000€, e 10% da sócia Margarida Maria Marques Cardoso, correspondendo a uma quota de 46.000€.

Houve, entretanto, uma pequena alteração no capital social da João Serras, Lda., a qual possui, atualmente, um capital social de 465.000€, mantendo-se, contudo, os sócios, assim como as percentagens de participação anteriormente referidas.

Tabela 2 - Descrição Sumária da empresa João Serras, Lda. (2016)

João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.	
Sede	Lugar do Marco, 6120 - 909 Mação
Forma Jurídica	Sociedade por Quotas
Filiais	<ul style="list-style-type: none">• Estremoz – Zona Industrial Lote 5• Portalegre – Rua Francisco Fino n.º 6 (alienada em 10/2016)• Salgueiro do Campo – Estrada Nacional 112, Cruzamento Palvarinho• Fundão• Castelo Branco (obra concluída em 2017)
Contactos	241 519 150
Email	geral@joaoserras.pt
NIF/NIPC ²⁰	503 945 650
Objeto Social	Comércio por grosso e a retalho de combustíveis, peças e acessórios para automóveis
CAE ²¹	<p><u>Atividade Principal:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• CAE 46711 - Comércio por grosso de produtos petrolíferos; <p><u>Atividades Secundárias:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• CAE 45200 - Manutenção e reparação de veículos automóveis;• CAE 45320 - Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis;• CAE 47300 - Comércio a retalho de combustíveis para veículos a motor, em estabelecimentos especializados.
Ligações Empresariais	Participação maioritária de 99% na empresa Distriyres, Lda. a 19 de Dezembro de 2015.
Data da Constituição	18 de julho de 1997 (João Serras, Lda.)
Capital Social	460.000,00 €

Fonte: Elaboração própria

Em relação às atividades económicas desenvolvidas não houve qualquer alteração, pelo que, quer em 2016, quer atualmente, a empresa tem como atividade principal o comércio por grosso de produtos petrolíferos à qual acrescem as seguintes atividades secundárias:

- (i) Manutenção e reparação de veículos automóveis;
- (ii) Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis;

²⁰ NIF: Número de Identificação Fiscal; NIPC: Número de Identificação de Pessoa Coletiva.

²¹ CAE: Código de Atividade Económica.

- (iii) Comércio a retalho de combustíveis para veículos a motor, em estabelecimentos especializados.

A principal atividade consiste, assim, na venda de combustível, quer através dos postos de abastecimento, quer através da revenda a empresas para consumo próprio, ou a outros postos de abastecimento.

As atividades secundárias incluem prestação de serviços, bem como comércio a retalho de pneus, peças e acessórios para automóveis, e ainda trabalhos de oficina.

Conforme apresenta a Tabela 2, e como já foi referido anteriormente, a empresa detinha, reportado a 2016, uma participação maioritária de 99% sobre a empresa Distriyres, Lda. desde 19 de dezembro de 2015.

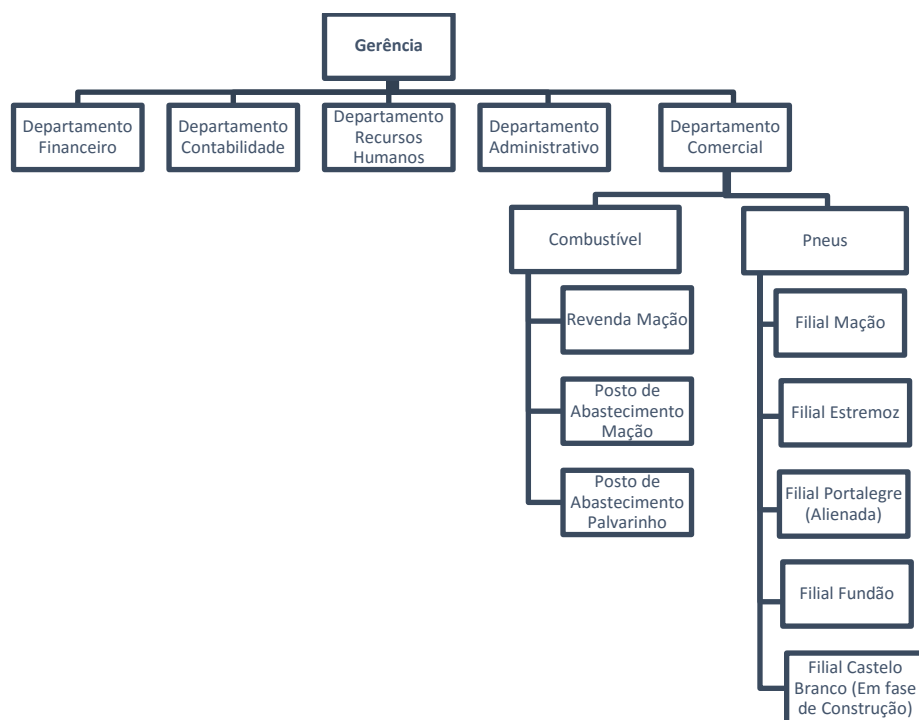
A empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda. É, assim, uma empresa nacional de média dimensão. No entanto, devido ao valor das transações efetuadas com a empresa Distriyres, Lda., empresa do grupo detida em 99%, esta empresa passou, a partir de 2016, a ter obrigatoriedade de elaborar o DPT.

4.2.3. Organização Interna da João Serras, Lda.

Tal como já foi referido, a empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda. tem sede em Mação, onde estão situados todos os serviços financeiros, de contabilidade, recursos humanos e administrativos da empresa.

Reportado ao ano 2016, a empresa apresentava a estrutura hierárquica apresentada na Figura 9.

Figura 9 - Organograma da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.



Fonte: Elaboração própria

O organograma constante na Figura 9 apresenta a estrutura da empresa, encontrando-se esta dividida em cinco departamentos, a saber: financeiro, contabilístico, recursos humanos, administrativo e comercial; os quais desempenham as seguintes funções:

Departamento Financeiro – este departamento é responsável pela gestão da tesouraria, ou seja, pelos recebimentos/pagamentos, aplicações financeiras, entre outras operações.

Departamento de Contabilidade – é responsável por dar cumprimento às obrigações de carácter contabilístico e fiscal que recaem sobre a empresa, tais como lançamentos contabilísticos, conferência e análise de balancetes, elaboração das demonstrações financeiras, preenchimento de declarações fiscais, entre muitas outras.

Departamento de Recursos Humanos – este departamento trata da gestão de pessoal, processamento de vencimentos e formação profissional.

Departamento Administrativo – é responsável pelo atendimento, organização de documentação e tratamento de correspondência.

Departamento Comercial – este departamento encontra-se dividido em dois setores: por um lado os pneus e por outro lado os combustíveis. Em ambos os setores existe um responsável pela gestão comercial e pela gestão de *stocks*. Existe, ainda, em cada posto de vendas um responsável comercial.

4.2.4. O Desenvolvimento da Atividade e sua Evolução

4.2.4.1. A Atividade da Empresa em 2016

Para a João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., o ano 2016, em particular, ficou marcado, como veremos de seguida, por dois grandes fatores: por um lado, ter sido um ano de estagnação nos seus rendimentos, e por outro, um ano de avultados investimentos para a dimensão da empresa.

Começa por ser importante realçar que, em 2016, apesar de todas as condicionantes da envolvente macroeconómica em que a empresa se insere, esta conseguiu aumentar as quantidades vendidas dos seus principais produtos, isto é, combustíveis e pneus, comparativamente ao ano anterior.

Todavia, não obstante o aumento de quantidades vendidas, o volume de negócios em 2016 teve um ligeiro decréscimo, quando comparado com 2015, devido às várias oscilações verificadas durante o ano nos preços dos combustíveis; contudo, a empresa, face ao seu poder negocial perante os seus principais fornecedores, conseguiu manter a sua margem bruta de comercialização.

O ano 2016 ficou, também, marcado pelo desinvestimento em Portalegre, com a alienação, em outubro, do posto de venda a retalho de pneus situado nesta cidade, que a empresa possuía e explorava.

Em 2016, a atividade da empresa foi, também, marcada pelos seus investimentos, quer em Castelo Branco, quer no Fundão. É importante realçar a dimensão destes investimentos no contexto da empresa, os quais totalizaram um valor muito maior do que o alcançado no ano anterior. Todos os investimentos realizados pela empresa em 2016 totalizaram 892.731,37€²².

²² Relatório e Contas ano 2016.

O investimento incidiu, essencialmente, na construção de um novo posto de venda na Zona Industrial de Castelo Branco, cuja conclusão ocorreu no ano 2017.

A empresa teve, ainda, dispêndios relacionados com obras de melhoria e benfeitorias num imóvel arrendado na Zona Industrial do Fundão, de forma a poder desenvolver a sua atividade de comércio a retalho de pneus e acessórios para automóveis, bem como de oficina, tendo na última quinzena de 2016 aberto ao público este novo posto de venda.

Com a abertura do posto de venda no Fundão, a empresa teve de investir em equipamentos e viaturas para poder desenvolver a sua atividade neste local.

Na atividade de distribuição de combustível, a empresa conseguiu alargar a sua carteira de clientes, razão pela qual investiu na aquisição de um novo trator e de uma cisterna para distribuição de combustível, garantindo, assim, uma menor dependência face ao fornecedor 'Transportes Paulo Duarte, Lda.'

Todavia, é importante referir que, no ano 2016, apesar da ligeira diminuição do volume de negócios da empresa e do forte investimento realizado, a João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda. conseguiu atingir, de forma sustentada, a estabilização das suas atividades, tendo os resultados obtidos pela empresa no período de 2016 ficado situados dentro das estimativas efetuadas.

A gerência prevê a continuação do crescimento da empresa em bases sustentáveis, tendo, no entanto, bem presente, a constante incerteza da evolução dos preços dos combustíveis e o cenário macroeconómico existente.

O mercado interno está muito dependente do nível de confiança dos agentes económicos em relação à evolução da procura interna e da retoma do investimento público. A capacidade para investir, a internacionalização das empresas portuguesas e o consumo interno, são determinantes para manter/aumentar o volume de negócios.

Para continuar a manter um cenário de estabilidade positivo a empresa pretende aproveitar todas as oportunidades de internacionalização do negócio, fazendo parcerias com os clientes que operam no exterior e apresentando soluções técnicas e produtos inovadores adequados às solicitações dos seus clientes e parceiros.

Futuramente, continuarão a ser avaliadas as oportunidades de diversificar a gama de produtos e serviços comercializados, incorporando todas as possibilidades de criar valor acrescentado.

4.2.4.2. A evolução do desenvolvimento da atividade da empresa

4.2.4.2.1. Indicadores Económico-Financeiros

Neste ponto apresenta-se a evolução de alguns indicadores económico-financeiros da empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., onde se enquadram as atividades desenvolvidas no ano 2016, mas que permitem ter, também, uma perspetiva evolutiva da empresa nos últimos cinco anos, conforme dados constantes na Tabela 3.

Para uma análise mais adequada dos dados constantes na Tabela 3 é importante começar por recordar que no final de 2016 a empresa decidiu alienar a filial de Portalegre. A descida do volume de vendas em 0,51%, entre 2015 e 2016, é justificada, essencialmente, pela descida nas vendas da empresa, verificada com a alienação do referido estabelecimento (deixando assim de se obter vendas em parte do mês de outubro e na totalidade dos meses de novembro e dezembro), e também pelas flutuações nos preços dos combustíveis. Quanto às prestações de serviços, denotou-se o seu aumento com a abertura do novo posto de vendas localizado na zona industrial do Fundão.

É de salientar, ainda, que, não obstante a ligeira descida verificada nas vendas (entre 2015 e 2016) a empresa estabilizou as suas vendas e prestações de serviços nos últimos anos.

A queda dos resultados operacionais desde 2013 deve-se, em parte, à contratação de pessoal especializado, qualificado e conhecedor do mercado a nível nacional, com vista à expansão e angariação de novos clientes, bem como, ao pessoal contratado para o novo estabelecimento do Fundão. Para além disso, no que diz respeito ao ano 2016, essa queda pode ser ainda justificada por todo o investimento feito com a abertura do novo posto de venda do Fundão, o que levou a um aumento de depreciações do período na ordem dos 43,79%, comparativamente ao ano 2015.

Tabela 3 - Evolução Económico-Financeira da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda. (2012-2016)

		Empresa João Serras, Lda.				
		2016	2015	2014	2013	2012
Demonstração de Resultados	Volume de Negócios	37.291.920,83	37.462.713,67	33.927.008,29	34.199.073,87	26.402.740,87
	Resultado Operacional	502.037,37	570.180,51	574.416,73	600.995,22	386.794,72
	EBITDA ²³	684.568,90	697.156,20	677.790,94	705.236,59	454.314,24
	Resultado Líquido	250.580,20	302.332,37	248.063,34	339.861,65	163.834,16
Balanço	Total do Ativo	17.661.972,31	13.750.276,83	12.338.130,91	9.241.093,26	8.537.343,98
	Total do Capital Próprio	3.223.977,01	2.984.946,80	2.527.120,00	2.356.809,21	2.168.707,08
	Total do Passivo	14.437.995,30	10.765.330,03	9.811.010,91	6.884.284,05	6.368.636,90
Nº Médio de Trabalhadores		38	36	36	33	25

Fonte: Elaboração própria

²³ Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - Tradução: Resultado antes de juros, impostos, amortizações e depreciações.

Por outro lado, devido à sua maior aposta nas importações no setor dos pneus, houve ainda a necessidade de suportar encargos relacionados com essa importação, verificando-se um aumento nos direitos aduaneiros pagos em 2016, em comparação com os anos anteriores.

O EBITDA tem sofrido algumas oscilações ao longo dos anos, sendo que no ano 2016 apresentava o terceiro menor valor dos últimos cinco anos, totalizando 684.568,90€.

O resultado líquido do período de 2016 desceu cerca de 17,12%, em relação a 2015, muito devido à conjuntura económica pela qual se tem passado nestes últimos anos, e às depreciações resultantes do investimento realizado.

No Balanço pode verificar-se que a rubrica do total do ativo tem tido uma evolução contante ao longo dos anos. Acresce que, embora não seja observável no quadro, o ativo da empresa é composto, na sua maioria, por ativos correntes, dos quais se destacam os inventários e as dívidas de clientes, sendo que a soma de ambos no ano 2016 representava cerca de 76,47% do total do ativo.

Os capitais próprios têm aumentado ao longo dos anos e representavam no ano 2016 cerca de 18,25% do total do ativo, podendo ser justificado pelos reforços de capital na empresa.

O aumento do passivo nos últimos anos deve-se, sobretudo, ao aumento dos financiamentos obtidos. No ano 2016, este valor teve um aumento substancial devido ao investimento que foi realizado na sua nova representação no Fundão, bem como aos investimentos com a obra de Castelo Branco, que na data a que se referem os dados se encontrava em fase de conclusão.

4.2.4.2.2 Rácios

De seguida, são apresentados na Tabela 4 os rácios económico-financeiros da empresa João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda., relativos aos anos 2015 e 2016.

Tabela 4 - Rácios Económico-Financeiros da João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.

	João Serras – Comércio de Pneus e Combustíveis, Lda.	
	2016	2015
Rácios de Estrutura/Endividamento		
Autonomia Financeira (%)	18,25	21,71
Solvabilidade (%)	22,33	27,73
Endividamento (%)	81,75	78,29
Rácios de Liquidez		
Liquidez geral (%)	1,13	1,18
Liquidez reduzida (%)	0,95	0,98
Liquidez imediata (%)	0,05	0,06
Rácios de Rentabilidade		
Rentabilidade do Ativo (%)	1,42	2,20
Rentabilidade Económica (%)	2,84	4,15
Rentabilidade das vendas e serviços prestados (%)	0,67	0,81
Rentabilidade do Capital Próprio (%)	7,77	10,13

Fonte: Elaboração própria

Em relação à análise dos dados constantes na Tabela 4, vamos dividi-la em função dos vários tipos de rácios que analisámos, tal como se segue:

Rácios de Estrutura/Endividamento

Os dados da Tabela 4 permitem constatar que entre o ano 2015 e 2016 a autonomia financeira da empresa João Serras, Lda. apresentou uma ligeira descida, ou seja, enquanto em 2015 os ativos da empresa eram financiados em 21,71% por capitais próprios, no ano seguinte essa percentagem foi reduzida para 18,25%, o que em muito se deverá aos financiamentos obtidos para os investimentos realizados em 2016.²⁴

A solvabilidade também sofreu uma queda de 5,4%, o que significa que no ano 2016 os capitais próprios da empresa passaram a representar apenas 22,33% dos respetivos passivos, o que corrobora a justificação anteriormente referida em relação à autonomia financeira.

²⁴ Uma vez que este rácio representa a percentagem dos ativos que está a ser financiada por capitais próprios, quando a mesma desce significa que aumentou a dependência da empresa relativamente aos capitais alheios (neste caso, de financiamento bancário para os investimentos realizados).

A empresa João Serras, Lda. passou a financiar-se em 2016 com 81,75% de capitais alheios (o que, como já foi referido anteriormente, é justificado pelo investimento efetuado no novo posto de vendas do Fundão e, ainda, pelo investimento realizado no novo posto de vendas situado em Castelo Branco) e 18,25% de capitais próprios.

Rácios de Liquidez

Os dados contidos na Tabela 4, também, permitem analisar a liquidez da empresa, tal como se poderá constatar de seguida.

Um dos pontos mais importante numa empresa prende-se com a gestão de tesouraria e com a capacidade de gerar dinheiro durante o ciclo operacional, sendo este um dos aspetos mais relevantes quando se efetua uma análise de risco de uma empresa.

Os indicadores de liquidez são aqueles que melhor revelam a capacidade financeira de uma empresa, isto é, a sua possibilidade de fazer face aos seus compromissos de curto prazo.

Os rácios de liquidez geral da empresa João Serras, Lda. apresentam uma ligeira descida entre o ano 2015 e o ano de 2016 em cerca de 0,05%, no entanto estes indicadores são superiores a 1 nos dois anos, o que revela que a empresa dispunha, em relação a ambos os anos em análise, de ativos líquidos para fazer face às responsabilidades de curto prazo.

Quanto ao rácio de liquidez reduzida, este apresenta uma ligeira descida de 2015 para 2016, no entanto os valores apresentados pela empresa João Serras, Lda. são muito próximos de 1, o que demonstra que quase 100% das responsabilidades de curto prazo poderão ser satisfeitas recorrendo aos meios financeiros líquidos (caixa e depósitos bancários) e à cobrança de créditos de curto prazo.

Rácios de Rentabilidade

É possível analisar a partir dos dados contidos na Tabela 4 indicadores de rentabilidade da empresa João Serras, Lda., relativamente aos anos 2015 e 2016.

Os rácios de rentabilidade têm como principal função avaliar a rentabilidade de determinadas rubricas na empresa, tanto a nível económico como financeiro.

Ao analisar a informação apresentada na Tabela 4, é possível verificar que o rácio de rendibilidade dos capitais próprios é aquele que apresenta valores mais elevados em ambos os anos, ocorrendo, no entanto, de 2015 para 2016, uma ligeira descida.

Quanto à rendibilidade do ativo, este indicador apresenta uma descida de 0,78% entre os anos de 2015 e 2016, o que poderá indiciar o início de alguma obsolescência de alguns equipamentos, que devido à atividade desenvolvida têm de ser substituídos.

4.3. Análise Funcional e Análise SWOT da João Serras, Lda.

Tendo em conta a atividade económica desenvolvida pela empresa João Serras, Lda. e pela entidade relacionada, apresentam-se de seguida, e de um modo resumido, as principais funções exercidas tendo em conta a estrutura da empresa/grupo.

4.3.1. As Funções Exercidas na Empresa e sua Análise

Gestão Estratégica: A gestão estratégica pode definir-se como o conjunto de técnicas de gestão implementadas pela empresa, cujo principal objetivo consiste em ajudar a empresa na tomada de decisões.

No caso da empresa João Serras, Lda. a gestão estratégica é definida localmente por cada uma das entidades, tendo em conta o âmbito de atuação geográfico, de forma a alcançar os objetivos de crescimento traçados para o grupo. Assim, a empresa-mãe define e estipula os objetivos pretendidos a nível económico e financeiro, comunicando-os à entidade relacionada e a todas as representações, as quais têm autonomia para delinear a estratégia mais adequada para os alcançar.

Função Comercial: A estratégia comercial da empresa João Serras, Lda. é definida localmente, quer pelas filiais quer pelos comerciais, tendo em conta o local de atuação, sendo que cada entidade assume a melhor estratégia comercial com base nos objetivos previamente fixados. A responsabilidade pela gestão comercial é do responsável

comercial, sendo que em situações de maior relevância cabe à gerência essa responsabilidade.

Marketing: A empresa João Serras, Lda., assim como a empresa Distriyres, Lda., empresa do grupo, dispõem de uma estrutura interna responsável por toda a estratégia de marketing que tem como principal objetivo alcançar o cliente de um modo cada vez mais rápido e apelativo, bem como fidelizá-lo.

Os responsáveis pela área do Marketing no Grupo desenvolvem um plano de marketing que pressupõe uma série de atividades e iniciativas, tais como participação em feiras, jornais e revistas. A empresa Distriyres, Lda., em particular, dispõe ainda, para além das referidas atividades, de um *site* onde os clientes podem consultar os artigos disponíveis para venda.

É importante referir que as empresas do grupo João Serras não dispõem de produtos próprios pois a sua atividade consiste apenas na comercialização de produtos produzidos por terceiros. Neste sentido, as estratégias de marketing encontram-se condicionadas também pelos seus fornecedores, na medida em que estes sejam capazes de executar estratégias de marketing eficientes e eficazes para a promoção dos respetivos produtos.

Importa, ainda, referir que nestas atividades a responsabilidade é da área do marketing, sendo que em situações de maior relevância cabe à gerência essa responsabilidade.

Funções Administrativas e Financeiras: A empresa João Serras, Lda. assume as funções relacionadas com a área da contabilidade, administrativa e financeira através de recursos próprios.

A responsabilidade pela área dos recursos humanos, contabilidade, tesouraria entre outras tarefas de carácter geral são alguns exemplos de funções exercidas pela empresa, as quais compreendem a um conjunto alargado de tarefas, conforme se descreve:

- Elaboração e organização de mapas referentes a gestão de pessoal;
- Processamento de salários;
- Lançamento, conferência e arquivo de documentação, de modo a dar cumprimento às obrigações a nível fiscal;

- Conferência de saldos clientes/fornecedores;
- Controlo financeiro – gestão de tesouraria;
- Receção e tratamento de correspondência;
- Entre outros.

É importante referir, ainda, que é da responsabilidade de cada entidade do grupo assumir a responsabilidade pela gestão administrativa e económico-financeira.

Função de Logística e Planeamento: A empresa João Serras é responsável pelas funções logísticas e de planeamento da atividade que desenvolve, ajustando assim a sua atividade às necessidades existentes no mercado. É, ainda, da sua responsabilidade a gestão dos *stocks* e encomendas, bem como a gestão de pagamentos e de recebimentos.

4.3.2. Análise SWOT

De modo a permitir uma evolução permanente da Organização é essencial um profundo conhecimento das suas capacidades, dos recursos e sobretudo das fraquezas, não só a nível interno, mas, também, dos fatores externos que podem condicionar o seu desempenho, nomeadamente as oportunidades e ameaças do meio envolvente.

Foi, assim, elaborada uma análise SWOT²⁵ para a empresa, neste caso a João Serras, Lda., a qual se apresenta na Tabela 5. Esta análise SWOT tem como objetivo realizar uma análise profunda à empresa, de forma a identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças à atividade da mesma.

A partir da análise SWOT apresentada na Tabela 5 é possível verificar a existência de alguns pontos fracos/ameaças, sendo como tal importante destacar medidas que permitam colmatar as fraquezas, combater as ameaças e maximizar os pontos fortes. O principal objetivo destas propostas consiste, assim, em superar as ameaças, beneficiando das oportunidades.

²⁵ *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

Tabela 5 - Análise SWOT da João Serras, Lda.

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none">• Qualificação dos Recursos Humanos;• Atendimento pessoal e cuidado;• Variedade e flexibilidade dos serviços prestados;• Infraestruturas;• Dimensão e variedade da carteira de clientes;• Capacidade de fidelizar a grande maioria dos seus clientes;• Capacidade da empresa para assimilar as novas tecnologias e para prestar novos serviços aos seus clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Localização geográfica que dificulta a distribuição logística a nível nacional;• Prazos de recebimento.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none">• O encerramento de alguns concorrentes de “peso”;• Exploração da capacidade de prestar assistência a viaturas com as unidades móveis;• Obtenção da representação exclusiva de marcas estratégicas em determinados segmentos de pneus;• Incentivos à modernização de espaços e equipamentos.	<ul style="list-style-type: none">• A instabilidade financeira, que se reflete numa maior dificuldade em obter financiamentos no mercado bancário.• O funcionamento do sistema judicial, que dificulta a cobrança das dívidas de clientes.

Fonte: Elaboração própria

Apresentam-se, de seguida, algumas medidas a ter em consideração na empresa João Serras, Lda.:

- Melhoria da “saúde” financeira de modo a obter financiamentos no mercado bancário – Através do aumentando o capital social da empresa;
- Diminuição dos prazos de recebimento – Pretende-se diminuir os prazos de recebimento de 120 para 90 dias, através do acompanhamento rigoroso nas cobranças atempadas;
- Apostar em novos pontos de venda – Criação de novos pontos de vendas em locais estratégicos, onde a oferta deste tipo de produtos e serviços seja escassa ou bastante reduzida.

4.3.3. Riscos Assumidos

Os riscos assumidos pela empresa devem estar de acordo com o nível de envolvimento entre as partes. Este princípio deverá estar presente quer se trate de entidades relacionadas ou de entidades independentes.

No entanto, há que mencionar que o fator rendibilidade/risco está inteiramente associado a essa assunção de riscos, variando estes dois fatores no mesmo sentido. Assim, pode verificar-se que: quanto maior for a rendibilidade nas operações efetuadas, maior será o risco assumido nas funções exercidas.

São apresentados de seguida os principais riscos assumidos pela empresa João Serras, Lda., bem como pela entidade relacionada, no contexto das operações vinculadas.

Risco de mercado

O risco de mercado está normalmente associado a dois fatores, um deles ligado à preferência dos clientes e o outro à entrada de um novo produto no mercado. Tendo em conta a atividade da João Serras, Lda., o risco de mercado está associado, essencialmente, à elevada concorrência, à inovação nos serviços e nos canais de distribuição, bem como à quebra do ritmo de desenvolvimento económico.

No entanto, a empresa consegue minimizar o risco de mercado através da variedade na oferta de produtos e da rápida disponibilidade na sua entrega.

A empresa dispõe, ainda, da capacidade de prestar assistência a viaturas no local com as unidades móveis em diferentes pontos do país, o que constitui um fator diferenciador em relação a grande parte da sua concorrência.

Risco de Crédito

O risco de crédito está associado à probabilidade de incumprimento por parte dos clientes em fazer face às suas obrigações de pagamento.

O risco de incumprimento por parte dos clientes da empresa João Serras, Lda. em não fazerem face aos seus compromissos de pagamento para com a empresa é efetivo; contudo, a empresa procura minimizar este risco, através de uma avaliação e gestão atentas, acompanhando regularmente as contas-correntes dos clientes.

Risco Económico

O risco económico está relacionado com a ocorrência de alterações conjunturais na economia, influenciando o desempenho no mercado e, conseqüentemente, das empresas que nele operam.

A empresa João Serras, Lda. tem procurado diminuir eventuais efeitos das alterações conjunturais através da diversificação dos seus produtos, permitindo satisfazer uma diversidade cada vez maior de clientes.

Risco Operacional

O risco operacional está associado à possibilidade de perdas por falhas ocorridas nos sistemas de informação, controlo interno inadequado ou erros humanos. É possível verificar que, no que diz respeito à exposição ao risco operacional, a empresa João Serras, Lda. encontra-se exposta a um nível de risco reduzido, uma vez que a empresa dispõe de rigorosos procedimentos de controlo interno.

Risco de Inventários

O risco de inventário é da responsabilidade da empresa João Serras, Lda., uma vez que esta é responsável por eventuais perdas e deteriorações, inviabilizando assim a comercialização dos produtos.

Importa, ainda, referir, que normalmente associado a este risco se encontra a validade dos produtos. Neste caso em particular este risco não é relevante, uma vez que, com o armazenamento correto, os produtos comercializados pela João Serras, Lda dispõem de um período de validade longo.

O risco de perdas no inventário é aquele que requer um maior cuidado e rigor aquando da sua avaliação. A contagem regular é um fator essencial de modo a minimizar a existência deste risco, pois a empresa dispõe de uma vasta gama de produtos com medidas e referências muito semelhantes.

4.4. Identificação e Quantificação das Operações Vinculadas

Tal como já foi referido, a empresa João Serras, Lda. mantém relações comerciais com uma outra empresa pertencente ao grupo, a empresa Distrityres, Lda. As transações realizadas entre as empresas dizem respeito ao comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis, mais concretamente de pneus.

4.4.1 Descrição das Operações Vinculadas

Apresentam-se de seguida, de um modo detalhado, as operações vinculadas entre as duas entidades relacionadas, no ano 2016, ou seja, para o ano em análise.

Tal como já foi referido anteriormente, o grupo João Serras, Lda. é formado por duas empresas: a empresa João Serras, Lda. (empresa-mãe do Grupo) e a empresa Distrityres, Lda. (sua associada). Ambas atuam no mercado da comercialização e distribuição a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis, no entanto apenas a empresa João Serras, Lda. dispõe de postos de vendas abertos ao público.

As transações realizadas entre as duas empresas têm como base o facto da importação de pneus para todo o grupo estar centralizada na João Serras, Lda., independentemente do tipo de pneus. Posteriormente, os pneus cuja comercialização dentro do grupo é exclusiva da Distrityres, Lda., nomeadamente os pneus pesados, agrícolas, industriais e de engenharia, numa fase posterior, são vendidos pela João Serras, Lda. (que os importou) à sua associada Distrityres, Lda., sendo esta uma das operações vinculadas intragrupo. Esporadicamente, poderá ocorrer outras operações vinculadas, embora muito menos comuns, as quais, a ocorrerem, estão relacionadas com a necessidade da João Serras, Lda. recomprar à Distrityres, Lda. alguns pneus para venda aos clientes da empresa-mãe.

A presença do grupo pode ser visível através dos diferentes pontos de vendas localizados na zona centro do país. Contudo, o grupo não dispõe de produtos próprios, sendo os produtos comercializados adquiridos junto dos fornecedores dos mesmos, de acordo com a procura existente por parte dos clientes.

Os preços de transferência praticados dentro do grupo preveem a existência de uma margem de remuneração, a qual está previamente definida.

4.4.2. Quantificação das Operações Vinculadas

As transações efetuadas entre o grupo durante o ano 2016 encontram-se resumidas na Tabela 6 representativa das operações vinculadas dentro do Grupo João Serras.

Tabela 6 - Quantificação em %²⁶ das Operações vinculadas no Grupo João Serras (ano: 2016)²⁷

Partes Relacionadas	Peso relativo das compras intragrupo (%)	Peso relativo da vendas intragrupo (%)
Empresa-mãe: João Serras, Lda.	5,87	33,00
Entidade Relacionada: Distriyres, Lda.	97,47	12,50

Fonte: Elaboração própria

Tendo em conta os dados apresentados na Tabela 6, é possível verificar que, no que respeita a compras dentro do grupo, a João Serras, Lda. (empresa-mãe) apresenta uma percentagem de compras intragrupo durante o ano 2016 (ou seja, à Distriyres) de cerca de 5,87%²⁸. Por outro lado, as vendas intragrupo da João Serras, Lda., representam para a empresa do grupo cerca de 33,00%²⁹ do total de vendas realizadas incluídas no CAE secundário da empresa (comércio de pneus) durante o ano 2016 pela João Serras, Lda., para todos os clientes.

No que diz respeito à empresa participada, esta apresenta uma percentagem de compras intragrupo de 97,47% do total de todas as suas compras no ano 2016. Este valor

²⁶ Estas percentagens no contexto da empresa Joao Serras, Lda foram calculadas só considerando os totais do CAE secundário onde se inserem as operações vinculadas e não a totalidade da atividade da empresa.

²⁷ Neste ponto utilizou-se uma percentagem aproximada tendo em conta o total de vendas e compras de pneus da João Serras, Lda. e da Distriyres, Lda.

²⁸ Ver nota de rodapé 22.

²⁹ *Idem.*

deve-se ao facto de as compras serem efetuadas na sua maioria à empresa-mãe, tal como já tinha sido referido anteriormente.

Quanto às vendas intragrupo (da empresa associada para a empresa-mãe), estas apresentam um valor de 12,50% de todas as vendas da associada, o que não se mostra relevante, uma vez que este tipo de produtos são, na sua maioria, ou seja cerca de 87,50%, comercializados pela empresa Distityres, Lda. a um conjunto de clientes com características muito específicas. Reforça-se, mais uma vez, que estes valores foram calculados tendo em conta a percentagem de volume de Negócios referente exclusivamente ao CAE secundário onde se insere na João Serras, Lda a atividade de comércio de pneus.

4.5. Análise Económica das Operações Vinculadas

Nesta secção realiza-se uma análise económica às transações intragrupo efetuadas pelo grupo João Serras.

4.5.1. Análise Económica das Vendas a Retalho intragrupo de Peças e Acessórios para Veículos Automóveis

Considerando a legislação aplicável, verificou-se que para a análise de preços de transferência, o mais correto seria fazer uma análise conjunta de todas as compras e vendas intragrupo realizadas ao longo do ano.

Assim, e conforme previsto no n.º 2 do artigo 1.º da Portaria 1446-C/2001, a opção de análise aos preços de transferência baseia-se numa análise agregada de todas as aquisições de mercadorias à entidade relacionada.

Previamente à realização dessa análise é necessário identificar o método mais adequado para a verificação da aplicação do princípio da plena concorrência, o que será apresentado na subsecção seguinte.

4.5.1.1. Seleção do Método Mais Adequado

De acordo com a alínea h) do ponto único do artigo 14.º da Portaria 1446-C/2001, apresentam-se, de seguida, as razões justificativas para a seleção do método que se considerou mais apropriado.

Tendo em conta o princípio da plena concorrência, o método do preço de revenda minorado foi considerado o mais adequado, uma vez que a sua aplicação tem por base o preço das mercadorias adquiridas a entidades independentes, ao qual deverá acrescer uma margem de lucro bruta normalmente praticada por entidades independentes em situações consideradas comparáveis, passando assim a dispor de um referencial de mercado para os preços praticados em operações intragrupo.

A Tabela 7 apresenta em seguida as razões justificativas para a rejeição dos restantes métodos.

Tabela 7 - Razões Justificativas de Rejeição dos Métodos

MÉTODOS	RAZÃO DE REJEIÇÃO
Método do Preço Comparável de Mercado	A empresa João Serras, Lda. não realiza com entidades independentes operações de natureza similar, pelo que este método não foi considerado o mais adequado. ³⁰
Método do Preço de Revenda Minorado	Método considerado como o mais adequado.
Método do Custo Majorado	O método do custo majorado poderia ser o indicado para transmissão de produtos entre entidades relacionadas, no entanto implica uma atividade de distribuição. Adicionalmente, a complexidade das condições praticadas e a integração das operações realizadas entre entidades relacionadas, impossibilitou a segregação das margens praticadas em cada operação. Por estes motivos o método não foi considerado como o mais adequado.
Método do Fracionamento do Lucro	O método do fracionamento do lucro é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes, e normalmente aplicável quando os métodos anteriores não possam ser adotados.
Método da Margem Líquida da Operação	Método que se baseia na análise de um indicador relativo a margens de lucro líquidas obtidas pelas entidades intervenientes, e normalmente aplicável quando os 3 primeiros métodos referidos anteriormente não possam ser adotados.

Fonte: Elaboração própria

³⁰ A Empresa João Serras, Lda não comercializa, regra geral, o tipo de pneus que a Distri tyres comercializa, os quais são pneus muito específicos, tal como já foi referido.

4.5.1.2. Aplicação do Método Mais Adequado

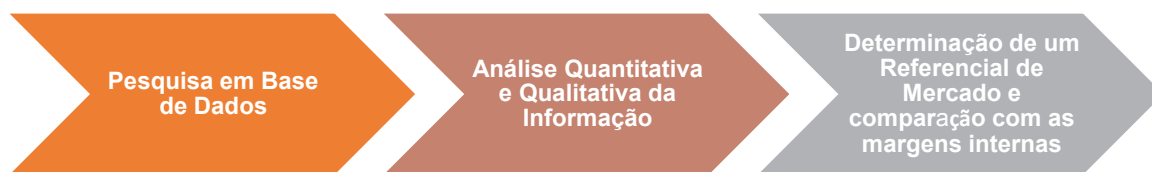
Como foi referido anteriormente, após a análise efetuada à empresa João Serras, Lda. entendeu-se que o método do preço de revenda minorado seria o método mais adequado, tendo em conta as condições e características das operações vinculadas entre a empresa João Serras, Lda. (empresa-mãe) e a empresa Distrityres, Lda. (entidade relacionada).

Considerando que a utilização do método do preço de revenda minorado se baseia na verificação de que os valores praticados em operações vinculadas, em termos de margem bruta, são comparáveis com operações realizadas entre entidades não relacionadas (Pestana, 2016), em substituição do cálculo do preço de transferência operação a operação, para todas as operações vinculadas dentro do grupo, utilizou-se um procedimento já anteriormente utilizado para a aplicação deste método por Silva (2013), que consiste em:

- Identificar a margem bruta de um conjunto alargado de empresas comparáveis, num intervalo de 3 anos (determinação da margem média para esse período), com vista a determinar, com base nos valores máximos, mínimos e médios, um intervalo de margens brutas, denominado intervalo de plena concorrência;
- Determinar a margem bruta média total da empresa e verificar se a mesma se encontra dentro do intervalo de plena concorrência:
 - Caso a margem bruta total média da empresa se situe dentro do intervalo de plena concorrência considera-se que as operações vinculadas foram praticadas de acordo com o princípio da plena concorrência.
 - Caso a margem bruta total média da empresa se situe fora do intervalo de plena concorrência, é necessário avaliar se foram as operações vinculadas que distorceram a margem bruta média da empresa, analisando o preço de transferência operação a operação.

A Figura 10 apresenta em seguida um diagrama que mostra as diferentes fases do estudo com vista à obtenção de dados necessários à aplicação do método de acordo com aqueles pressupostos.

Figura 10 - Fases do Estudo para Aplicação do Método de Revenda Minorado



Fonte: Elaboração própria

Para determinação das margens brutas para os anos 2014 a 2016 (anos selecionados), foi aplicada a seguinte fórmula:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Vendas} - \text{Custo das Mercadorias Vendidas}}{\text{Vendas}}$$

CrITÉRIOS de Pesquisa

Tal como é possível verificar através da análise da Figura 10, a primeira fase do estudo implica a realização de pesquisas em bases de dados.

De modo a garantir um elevado grau de comparabilidade, os critérios de pesquisa utilizados nas bases de dados tiveram como principal objetivo a identificação de um conjunto de empresas cuja atividade pudesse ser comparável com a atividade da João Serras, Lda. no setor em que existem operações vinculadas.

Neste ponto é importante frisar que, considerando a disparidade de atividades da João Serras, Lda., com margens brutas de comercialização tão distintas como ocorre entre a venda de combustível e o comércio de pneus, devido à dificuldade em encontrar uma amostra aceitável de empresas que contemplassem tais características, optou-se por considerar, para efeitos do estudo, exclusivamente a parte da atividade da João Serras, Lda que respeita à venda de pneus, e que se integra no «CAE 45320 – comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis», por ser aquela onde ocorrem as operações vinculadas no Grupo, por forma a evitar que a integração de outros CAE na amostra recolhida viesse enviesar os dados obtidos.

Procurou-se, assim, identificar entidades cuja atividade fosse comparável ao setor da venda de pneus da João Serras, Lda., nomeadamente empresas que tivessem como CAE

principal o «CAE 45320 – Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis».

A análise efetuada teve como base de dados a **Sabi** do **Bureau VnDijk's**, tendo sido aplicada a sequência de critérios de pesquisa, seleção e exclusão apresentada de seguida.

O processo de pesquisa passou por várias fases de análise, designadamente:

- Identificação e exportação de informação acerca de empresas potencialmente comparáveis à atividade da João Serras, Lda.;
- Análise manual de dados, onde foram excluídas as empresas que não tinham o referido CAE como atividade principal;
- Pesquisa de informação sobre todas as atividades que pudessem estar incluídas neste mesmo CAE.

Para a realização da pesquisa na base de dados **Sabi** foram, ainda, considerados os seguintes critérios de seleção descritos na Tabela 8.

Tabela 8 - Critérios de Seleção de Empresas na Base de Dados Sabi

CRITÉRIOS DE PESQUISA	RAZÃO DE SELEÇÃO
Atividades Desenvolvidas	Identificar empresas comparáveis, selecionando empresas classificadas com o seguinte código de atividade: - Atividade Principal: CAE 45320 – Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis;
Forma Jurídica	Apenas foram selecionadas: - Sociedades por Quotas; - Sociedades Unipessoais por Quotas
Localização Geográfica	Para a análise foram selecionadas empresas pertencentes à região Centro e Lisboa e Vale do Tejo. Este critério permite selecionar empresas que operam num mercado semelhante.
Proveitos Operacionais	Foram apenas consideradas empresas com proveitos operacionais entre o ano 2014 e 2016;
Critérios de Exclusão	Foram excluídas empresas que: - Não tivessem contas disponíveis de 2016; - Empresas com valor de vendas inferiores a 1 no ano 2016; - Não tivessem o CAE 45320 como atividade principal; - Empresas que apresentassem a média das margens brutas negativas.

Fonte: Elaboração própria

Como se verifica, com base na análise dos dados constantes na Tabela 8, os critérios de seleção incluem, também, critérios de exclusão com vista a uma melhor aproximação da amostra à realidade. É importante frisar que um dos critérios de seleção foi a exclusão das empresas com margem bruta negativa, por um lado, pela probabilidade de estarem incorretos os dados sobre aquelas empresas na base de dados, por outro, porque poderiam tornar inviável o valor mínimo do intervalo de plena concorrência.

4.5.1.3. Revisão dos Dados Obtidos

A aplicação dos critérios apresentados na Tabela 8 (exceto os de exclusão) permitiu obter uma amostra inicial de 3.512 empresas.

Numa segunda fase, foram aplicados os critérios de exclusão, também apresentados na Tabela 8, tendo sido retiradas da amostra as empresas que não tivessem o CAE 45320 como CAE principal, bem como as empresas que não cumprissem os critérios referidos na mesma tabela e que tivessem, por alguma razão, sido selecionadas, bem como as empresas com a média das margens brutas negativas, o que reduziu a amostra para um total de 750 empresas, amostra com base na qual se realizou a determinação do intervalo de plena concorrência [ver Anexo A - Margens brutas das empresas comparáveis (2014-2016)].

Tal como já foi referido, a empresa João Serras, Lda. tem como CAE principal o CAE 46711 – comércio por grosso de produtos petrolíferos, no entanto para a análise apenas foram selecionadas empresas que tivessem como CAE principal o CAE 45320, um dos CAE secundários da empresa João Serras, Lda..

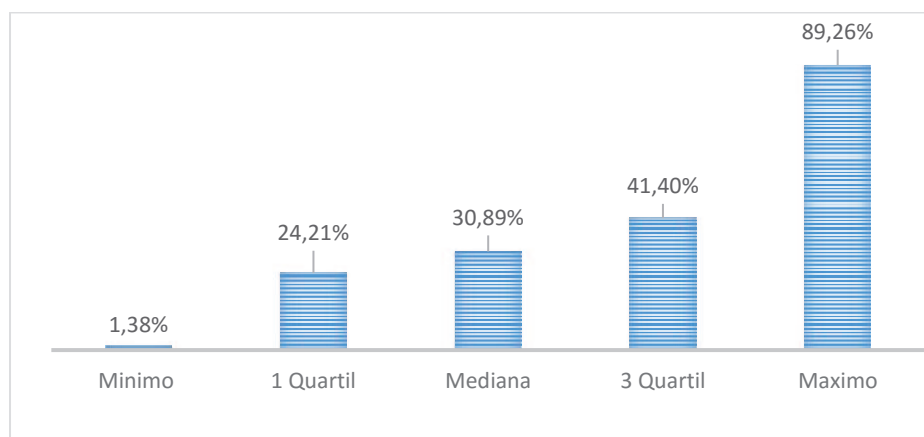
A opção de escolha do CAE da seleção, tal como já foi referido, deveu-se ao facto do CAE principal da João Serras, Lda. ter características distintas. Neste sentido, e tendo em conta as transações realizadas com a empresa associada, o CAE 45320 foi considerado o mais adequado.

O passo seguinte da análise consistiu em determinar as margens brutas das empresas consideradas comparáveis para os anos de 2014 a 2016, sendo que o intervalo de plena concorrência foi calculado com base na média das margens brutas destes anos.

4.5.1.4. Análise dos Resultados

Após o cálculo das margens brutas, foi possível determinar os seguintes intervalos de plena concorrência, conforme se observa no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Intervalos de Margens Brutas Médias Totais (Intervalo de plena Concorrência)



Fonte: Elaboração própria

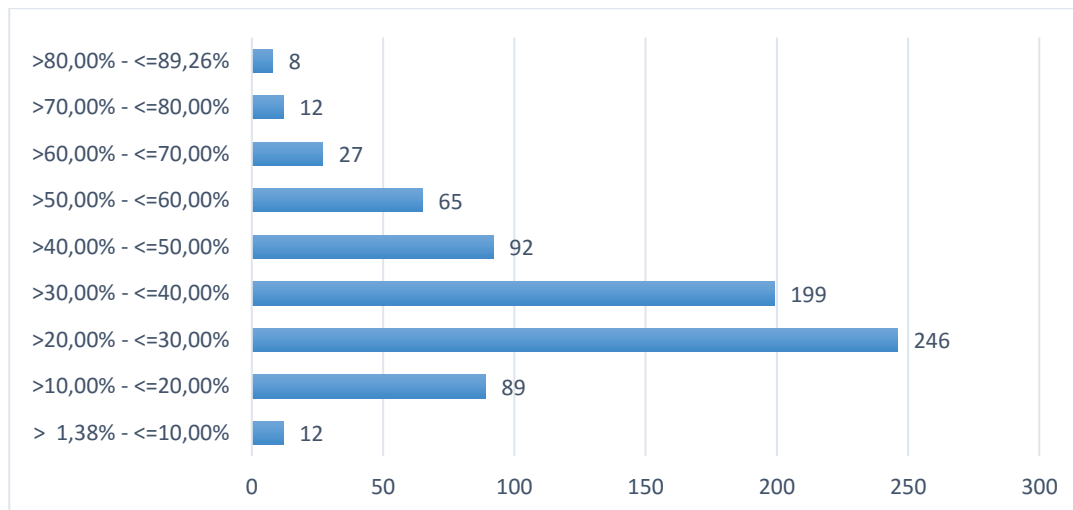
Conforme se verifica pela análise dos dados constantes no Gráfico 1, a pesquisa realizada permitiu determinar um intervalo interquartil de margens brutas, o qual varia entre 24,21% e 41,40%, encontrando-se delimitado por um valor mínimo de 1,38% e um valor máximo de 89,26%.

O facto de existirem margens tão baixas e tão elevadas deve-se ao facto do «CAE 45320 – comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis», englobar um conjunto variado de atividades, tais como o comércio a retalho de qualquer tipo de peças e acessórios para veículos automóveis (pneus, amortecedores, calços de travões, óticas, tapetes, baterias, sistemas para GPL, entre outros).

Quando a venda destes acessórios carece de aplicação ou montagem, isto é, da prestação de um determinado serviço, torna-se possível a obtenção de uma margem bruta bastante mais elevada, o que não acontece quando se trata da simples compra e venda sem a prestação desse serviço. Ambos os casos estão incluídos naquele CAE, implicando

uma amplitude muito grande dentro das margens obtidas nos setores que têm o referido CAE.

Gráfico 2 - Número de Empresas Existentes em cada sub-intervalo



Fonte: Elaboração própria

As margens brutas determinadas foram divididas por escalões de 10 em 10, agrupando-se posteriormente as empresas que estivessem incluídas em cada escalão. Foram, assim, determinados nove intervalos percentuais, apresentados no Gráfico 2, o qual permite também observar o número de empresas incluídas em cada intervalo percentual.

Com base na análise dos dados apresentados no Gráfico 2, é possível constatar que o intervalo percentual '> 20,00% e <= 30,00%' é aquele que apresenta um maior número de empresas da amostra, correspondendo a um total de 246 empresas.

Por outro lado, o intervalo percentual que engloba um menor número de empresas é aquele que apresenta percentagens '> 80,00% e <= 89,26%', com um total de 8 empresas.

Observa-se, ainda, que as percentagens abaixo dos 10%, bem como aquelas acima dos 60% apresentam um número muito reduzido de empresas, encontrando-se a maioria das empresas da mostra distribuídas pelas percentagens entre os 10% e os 60%, pelo que

vamos excluirmos aqueles *outliers*³¹ e considerar este o nosso intervalo aceitável de plena concorrência: entre 10% e 60%.

4.5.1.5. Conclusões dos Resultados Obtidos e Observância do Princípio de Plena Concorrência

A partir dos dados recolhidos pela amostra de empresas foi possível determinar um referencial de mercado, conforme é apresentado no Gráfico 1, sendo assim possível determinar o intervalo de plena concorrência que permite determinar a aplicação do princípio de plena concorrência, intervalo que depois de excluídos os *outliers* foi definido entre um mínimo de 10% e um máximo de 60%.

No que respeita às condições de preços acordados entre as operações em análise (operações vinculadas) da empresa João Serras, Lda. e da entidade relacionada, é possível constatar a observância do princípio de plena concorrência, uma vez que a empresa apresenta, no ano 2016, uma margem bruta de 14,42% gerada na sua atividade de pneus, bem como uma margem bruta média de 15,11%, para o mesmo setor de atividade, para o conjunto dos anos 2014 a 2016 (ver Anexo B - Margens brutas da empresa João Serras, Lda. (2014-2016)), a qual se encontra dentro do respetivo intervalo de plena concorrência previamente determinado e próximo do valor do primeiro quartil.

Verifica-se que esta percentagem se encontra dentro do intervalo de percentagens brutas médias de $>10\%$ e $\leq 20\%$, o qual engloba 89 empresas, o que perfaz cerca de 12% da nossa amostra inicial, o que é possível observar através do Gráfico 2.

Adicionalmente, pelo facto do CAE onde se baseou a amostra englobar uma grande diversidade de atividades empresariais, foi ainda efetuada uma análise detalhada³² às 89 empresas incluídas no mesmo intervalo percentual que a João Serras, Lda. [ver Anexo B- Empresas dentro do intervalo percentual da João Serras, Lda. (2014-2016.)], permitindo, assim, determinar o peso relativo de empresas que, dentro deste intervalo de margens brutas médias de vendas de pneus da Joao Serras, Lda, tivessem como atividade exatamente o comércio de pneus.

³¹ Dados isolados obtidos numa amostra, os “fora de contexto”.

³² Esta análise teve como recurso informações constantes nos sites das empresas e em outras bases de dados, que permitiram reunir informação comercial sobre as empresas, de forma a determinar a sua atividade efetiva.

As empresas foram então classificadas em: (i) Empresas – “Comércio de Pneus”: onde se englobaram todas as empresas onde foi possível confirmar a sua atividade como de comércio de pneus; (ii) Empresas – “Outras atividades”: onde se englobaram todas as empresas onde foi possível confirmar outras atividades englobadas naquele CAE, mas que não fossem de comércio de pneus, bem como aquelas em que não foi possível determinar em concreto a atividade desenvolvida [ver Anexo B- Empresas dentro do intervalo percentual da João Serras, Lda. (2014-2016.)]. Desta análise foi possível confirmar que cerca de 45% das empresas no intervalo de margens brutas onde se situa a João Serras, Lda (em relação ao setor dos pneus) são empresas cuja atividade efetivamente desenvolvida é o comércio dos pneus, o que consideramos muito representativo, considerando a quantidade de atividades que se pode enquadrar no CAE que serviu de base à seleção realizada na base de dados **Sabi**.

Considerando toda a análise referida, bem como a comprovação do bom enquadramento da margem bruta da João Serras, Lda – setor dos pneus, no intervalo de plena concorrência e da adequabilidade da atividade dentro do sub-intervalo em que se encontra ‘>10% e ≤ 20%’ para o setor de comércio de pneus, podemos referir que, relativamente à análise das operações da João Serras, Lda. com as entidades relacionadas, o método dos preços de revenda minorado, entendido como o mais adequado nos termos referidos anteriormente, permite verificar que foram “contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”, tendo em conta o estabelecido no artigo 63.º do Código do IRC.

Neste sentido, é possível verificar a existência e o cumprimento do princípio de plena concorrência, não havendo razão ou fundamento para que se proceda a quaisquer tipos de ajustamentos de natureza fiscal em sede de “Preços de Transferência” para este grupo de empresas.

Conclusão

Neste Projeto de Mestrado propusemo-nos realizar os passos conducentes à implementação do Dossier de Preços de Transferência da empresa João Serras, Lda., cuja obrigação de realização foi originada pela existência de operações vinculadas com uma outra empresa do mesmo grupo: O Grupo João Serras.

O Grupo João Serras é um grupo empresarial de pequena dimensão composto por apenas duas empresas: a João Serras, Lda. e a Distriyres, Lda.

Vamos começar por nos referir às condicionantes sentidas no decurso da elaboração deste trabalho, particularmente na recolha dos dados, e que foram motivadas pela dimensão reduzida da empresa, situação que julgamos não teria acontecido no caso de se tratar de uma multinacional, nomeadamente porque a confidencialidade dos dados é encarada de forma diferente para estas diferentes realidades de dimensões de empresas.

Perante essas limitações, numa perspetiva construtiva, parece-nos relevante realizar uma análise crítica à aplicação dos preços de transferência a grupos de dimensão tão reduzida, pois foi efetivamente essa a experiência que vivenciámos, bem como um dos nossos objetivos.

Considerando a atual conjuntura económica, bem como a complexidade das organizações empresariais, passaram a ser cada vez mais frequentes as transações entre grupos empresariais nacionais e internacionais, passando, também, a existir por parte das autoridades tributárias dos vários países e de outras entidades, como a OCDE e a UE, uma preocupação crescente com os problemas de tributação que daí possam surgir.

Este contexto obrigou, assim, à criação de normas anti-abuso, entre as quais se encontram os preços de transferência, cujo principal objetivo é evitar a deslocalização dos lucros entre as empresas de grupos empresariais com objetivos fiscais, isto é, com vista à minimização dos impostos a pagar no contexto do grupo.

Num contexto internacional em que existem paraísos fiscais, bem como uma extensa rede de acordos internacionais, torna-se possível a concretização deste tipo de planeamento fiscal agressivo, deslocalizando lucros para locais cuja tributação é nula ou mínima, ou para localizações onde as regras de tributação sejam mais favoráveis.

Todavia, quando as operações ocorrem todas dentro do mesmo país, particularmente quando não existem nesse país jurisdições tributárias diferentes aplicáveis aos casos, a problemática dos preços de transferência careceria, na nossa opinião, de ser reequacionada e eventualmente aligeirada.

Por maioria de razão, quando a questão dos Preços de Transferência se coloca em Grupos Nacionais de reduzida dimensão, dentro da mesma jurisdição tributária, seria importante refletir sobre a sua oportunidade e tentar compreender em que medida a criação de um DPT no contexto de relações especiais dentro de um Grupo de dimensões tão reduzidas, como o caso em estudo, se apresenta efetivamente como uma mais-valia para a empresa, ou mesmo para o Estado, ou se de facto não passa de uma mera obrigação de carácter fiscal sem quaisquer outras utilidades, cujo efeito prático se resume, muitas vezes ao incremento dos custos de contexto destes grupos, cuja dimensão, na nossa opinião, não justifica suportar os custos que este tipo de obrigações representam.

Esta nossa reflexão advém do facto de termos verificado, ao longo da elaboração deste Projeto, que, não obstante a dimensão do grupo em causa ser muito reduzida, comparativamente aos grupos multinacionais aos quais esta problemática é, por norma, aplicada, não existe qualquer tipo de simplificação na forma como a obrigação é cumprida, ou seja, não existe um DPT simplificado que permita de uma forma mais “leve”, mais simples e com menores custos de cumprimento dar resposta a esta obrigação.

Para além das limitações já enunciadas de obtenção da informação necessária à realização do DPT neste tipo de empresas/grupos, a implementação do dossier de preços de transferência num grupo desta dimensão acarreta custos proporcionalmente maiores, quando comparada com uma multinacional.

Assim, na nossa opinião, e em particular no caso em análise, em que ambas as empresas são nacionais e de reduzida dimensão, sujeitas ao mesmo tipo de tributação e a taxas de imposto iguais, não se justifica existir esta obrigatoriedade, a qual aumenta exponencialmente os custos de cumprimento do grupo. Acresce que caso viesse a verificar-se a necessidade de realizar correções à Modelo 22 de IRC da João Serras, Lda., em virtude dos preços de transferência, o ajustamento correlativo³³ efetuado na Distityres, Lda. iria anular no contexto do grupo, e para o Estado, o efeito da primeira correção.

³³ Ajustamento contrário ao que havia sido efetuado na Modelo 22 de IRC da João Serras, Lda. efetuado no contexto da entidade relacionada (isto é, na Modelo 22 da Distityres, Lda.).

Não obstante os condicionantes perfeccionados foi possível realizar o estudo de caso proposto, do qual se destacam os procedimentos e conclusões que se seguem:

No âmbito deste trabalho foram analisadas as políticas e as condições comerciais, bem como as transações intragrupo onde se aplicam os preços de transferência.

No caso do Grupo João Serras, as operações vinculadas apenas ocorrem numa atividade secundária da empresa, isto é, no setor da comercialização de pneus, tendo sido o foco deste trabalho demonstrar que as operações entre as duas empresas do grupo, no setor dos pneus, assentavam no princípio da plena concorrência.

A legislação atual contempla um conjunto de métodos e princípios que devem ser selecionados de acordo com a atividade desenvolvida dentro de cada organização, bem como considerando as particularidades do Grupo e das atividades envolvidas. Após esta análise, considerou-se como método mais adequado para garantir a aplicação do princípio da plena concorrência entre as operações vinculadas o método do preço de revenda minorado. Tomando-se este método como o mais apropriado, foi então necessário determinar um referencial de mercado.

A seleção da amostra foi efetuada na base de dados **“Sabi”** do **“Bureau VnDijk’s”**, tendo sido aplicado um critério de pesquisa, seleção e exclusão. Para esta análise foi considerada a localização geográfica (onde apenas foram consideradas a zona Centro de Portugal e Lisboa e Vale do Tejo), a forma jurídica (sociedade por quotas ou sociedade unipessoal por quotas), e o facto de ter como o CAE principal o CAE 45320 – comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis, onde se enquadra o setor de comércio de pneus e, conseqüentemente, as operações vinculadas dentro do grupo.

Neste ponto é importante referir que, devido à diversidade de atividades da João Serras, com margens brutas de comercialização muito díspares, e considerando que as operações vinculadas se limitavam a ocorrer no setor de comércio de pneus, foi tomada, previamente, a decisão de fazer a análise exclusivamente centrada no setor do comércio dos pneus.

A pesquisa efetuada permitiu obter um total de 3.512 empresas, das quais apenas 750 foram consideradas para a determinação do intervalo de margens brutas, tendo as restantes sido excluídas por não cumprirem os critérios anteriormente mencionados, comparáveis à empresa João Serras, Lda – setor de comércio de pneus.

A aplicação do método do preço de revenda minorado permitiu, após a realização de uma pesquisa de informação comparável em bases de dados (**Sabi**), determinar o referencial de mercado de margens brutas de empresas consideradas comparáveis à empresa João Serras, Lda - no setor de comércio de pneus.

Com base nesse referencial de mercado, foi possível determinar um intervalo com um mínimo de 1,38% e um máximo de 89,26%, o qual, depois de excluídos os *outliers* foi encurtado para '>10% a ≤60%', tendo sido possível concluir a observância do princípio de plena concorrência, no diz respeito às condições de preços acordados para as operações em análise entre a João Serras, Lda. e a entidade relacionada, uma vez que a margem bruta do setor dos pneus de **14,42%** (do ano 2016) e de **15,11%** (de média dos anos 2014 a 2016) determinada para a João Serras, Lda., a qual se encontra entre o valor mínimo (10%) e o primeiro quartil (com 24,21%), o que revela uma rendibilidade de plena concorrência.

Conclui-se, assim, pela inexistência de correções fiscais a realizar no contexto de grupo em virtude das margens brutas praticados nas operações vinculadas.

Como proposta para investigação futura, parece-nos oportuna, a realização de um estudo que permita fazer o levantamento dos grupos nacionais que se encontram sujeitos à elaboração do DPT, de modo a compreender, na perspetiva dos gestores, se o entendem como uma mais-valia, procurando, ainda, quantificar em que medida a sua elaboração aumenta os custos de cumprimento dos grupos visados. Seria, também, interessante efetuar um estudo sobre a comparabilidade entre os diferentes métodos de determinação dos PT, tendo em conta a natureza das operações, tipo de produto e o setor de atividade em que se inserem.

Referências Bibliográficas

- Abrunhosa, F. P. (2013). *Preços de Transferência: A problemática e os principais focos de conflito*. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa.
- Alves, P. G. (2013). *Preços de transferência nas prestações de serviços intragrupos*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa.
- Amorim, J. C. (2013). *A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência*. Disponível em: www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/32.pdf (Consultado online a 09 de Dezembro de 2016).
- Arromba, P. A. (2011). *A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas empresas multinacionais*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra.
- Borrego, A., Lopes, C. & Ferreira, C. (2016). Tax complexity indices and their relation with tax noncompliance: empirical evidence from the Portuguese tax professionals, *TÉKHNE - Review of Applied Management Studies*, 14, pp. 20-30.
- Breia, A. C. (2009). Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e actualidade. *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*, Julho/Setembro, pp. 45.
- Costa, D. P. (2014). *Preços de Transferência - O caso Português*. Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico do Porto.
- Dithmer, C. & Esteves, J. (2006). Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de preços de transferência. In G. Teixeira (Ed.), *Preços de Transferência, Casos Práticos*, Porto: Vida Económica.
- Gaio, C.L. (2004). *Dos Métodos para Determinação dos Preços de Transferência*. Porto: Vida Económica.
- Grunow, A., Beuren, I. M. & Hein, N. (2010). Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores empresas do Brasil. *Revista de Economia e Gestão*, 10 (24), pp. 74-102.
- 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*, pp.1-62.

- Marques, L. (2012). Preços de Transferência e Medidas Anti-Abuso (III). *APOTEC Jornal de Contabilidade*, 157, pp. 156-159.
- Metrogos, D. M. (2014). *O potencial dos acordos prévios sobre preços de transferência na ótica das empresas: estudo de caso múltiplo*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Évora.
- Mina, M. S. (2008). *Harmonização Fiscal da Tributação Direta na União Europeia e os Preços de Transferência*. Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Economia e Gestão.
- OCDE (2013a). *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. OECD Publication.
- OCDE (2013b). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publication.
- Pereira, F.M. (2008). Estrutura de um dossiê de preços de transferência. *Revista da Ordem dos Técnicos oficiais de contas*, 105, pp.1-3.
- Pestana, D. F. (2016). *Os Preços de Transferência aplicáveis às Operações Intragrupo*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra.
- Pires, J.A. (2006). *Os Preços de Transferência*. Porto: Vida Económica.
- Ramos, T. M. (2011). *Fiscalidade e Reestruturação de Negócios Preços de Transferência*. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa.
- Raupp, F. M. & Beuren, I. M. (2006). Metodologias de pesquisa aplicável às Ciências Sociais. In. I. M. Beuren (ed), *Como Elaborar Trabalhos Monográficos em contabilidade* (pp. 76-97), (3ª. ed.), São Paulo: Editora Atlas.
- Reis, D. E. (2015). *A Problemática dos Preços de Transferência nos intangíveis – O Estudo do Caso Maruti Suzuki India LTD*. Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Gestão.
- Silva, A.C. (2013). *Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Auditor: Abordagem e Enquadramento*. Dissertação de Mestrado, ISCAP.
- Yin, R. K. (2009). *Case Study Research*. 4ª ed. Londres: Sage Publications.

Legislação, normas e regulamentos

Código do IRC (atualizado à Lei de Orçamento de Estado de 2018)

Código Contribuição Industrial, Aprovado pelo Decreto-lei 45103, de 1 de julho – Ministério das Finanças, Diário do Governo n.º 153/1963, Série I de 1963-07-01, pp. 845 a pp. 867;.

Decreto-Lei 503-B/76, de 30 de Junho – Ministério das Finanças (1976): Introduce alterações ao Código da Contribuição Industrial, Diário da República n.º 151/1976, 1º Suplemento, Série I de 1976-06-30, pp 1448-(3) a 1448-(23);

Decreto-Lei 442-B/88, de 30 de Novembro – Ministério das Finanças (1989): Aprova e publica em anexo o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), Diário da República n.º 277/1988, 2º Suplemento, Série I de 1988-11-30, pp 4754-(38) a 4754-(71);

Decreto-Lei 159/2009, de 13 de Julho – Ministério das Finanças (2009): Adapta o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de Novembro, às normas internacionais de contabilidade adotadas pela União Europeia e ao Sistema de Normalização Contabilística (SNC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, e procede à sua republicação, Diário da República n.º 133/2009, Série I de 2009-07-13, pp 4384 – 4448;

Diretiva (UE) 2016/1164 de 12 de Julho – Conselho da União Europeia (2016): estabelece regras contra as práticas de elisão fiscal que tenham incidência direta no funcionamento do mercado interno, Jornal Oficial da União Europeia de 19/7/2016, pp. L.193/1 a pp. L.193/14;

Lei 30-G/2000, de 29 de Dezembro – Assembleia da República (2001): Reforma a tributação do rendimento e adopta medidas destinadas a combater a evasão e fraude fiscais, alterando o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, o Estatuto dos Benefícios Fiscais, a Lei Geral Tributária, o Estatuto dos Tribunais Administrativos e Fiscais, o Código

de Procedimento e de Processo Tributário (CPPT) e legislação avulsa, Diário da República n.º 299/2000, 3º Suplemento, Série I-A de 2000-12-29, pp 7492-(653) a 7492-(693);

Lei 107-B/2003 31, de Dezembro – Assembleia da República (2004): Aprova o Orçamento do Estado para o ano de 2004, Diário da República n.º 301/2003, 2º Suplemento, Série I-A de 2003-12-31, pp 8778-(160) a 8778-(685);

Lei n.º 67-A/2007, de 31 de Dezembro – Assembleia da República (2008): Aprova o Orçamento do Estado para 2008, Diário da República n.º 251/2007, 1º Suplemento, Série I de 2007-12-31, pp 9178-(2) a 9178-(453);

Lei 64B, de 30, de Dezembro – Assembleia da República (2011): Aprova o Orçamento do Estado para 2012 bem como o regime excecional de regularização tributária de elementos patrimoniais que não se encontrem em território português, em 31 de Dezembro de 2010, abreviadamente designado pela sigla RERT II, Diário da República n.º 250/2011, 1º Suplemento, Série I de 2011-12-30, pp 5538-(48) a 5538-(244);

Lei nº 2/2014, de 16 de Janeiro – Assembleia da República (2014): Procede à reforma da tributação das sociedades, alterando o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro, o Decreto Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro, e o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (CIRS), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-A/88, de 30 de novembro. Republica em anexo o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro, com a redação atual e demais correções materiais, Diário da República n.º 11/2014, Série I de 2014-01-16, pp 253 – 346;

Lei n.º 7-A/2016, de 30 de Março – Assembleia da República (2015/16): Orçamento do Estado para 2016, Diário da República n.º 62/2016, 1º Suplemento, Série I de 2016-03-30, pp 1096-(2) a 1096-(244);

Portaria nº 1446-C/2001, de 21 Dezembro – Ministério das Finanças (2001): Regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do

IRC e qualquer outra entidade, Diário da República n.º 294/2001, 4º Suplemento, Série I-B de 2001-12-21, pp 8400-(20) a 8400-(29);

Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de Julho – Ministério das Finanças (2008): Regula os procedimentos de celebração de acordos prévios sobre os preços de transferência (APPT), ao abrigo do artigo 198.º-A do Código do IRC , Diário da República n.º 136/2008, 1º Suplemento, Série I de 2008-07-16, pp 4452-(2) a 4452-(6);

Portaria n.º 51/2018, de 16 de Fevereiro – Finanças (2018): Portaria que altera o conjunto de documentos que integram o dossier fiscal a que se refere o artigo 1.º da Portaria n.º 92-A/2011, de 28 de fevereiro, e aprova os modelos do mapa a que se refere a alínea a) do n.º 1 do artigo 12.º do Decreto-Lei n.º 66/2016, de 3 de novembro, Diário da República n.º 34/2018, Série I de 2018-02-16, pp 983 – 990;

Anexos

Anexo A – Margens Brutas das Empresas Comparáveis (2014-2016)

Nº	Empresa	Margem Bruta 2014	Margem Bruta 2015	Margem Bruta 2016	Média 2014-2016
1.	J.P.L.R - 1, UNIPessoal, LDA	27,62%	27,05%	26,12%	26,93%
2.	BOMBÓLEO - SOCIEDADE REPARADORA DE BOMBAS INJECTORAS, LDA	16,39%	16,96%	14,65%	16,00%
3.	COVIPNEUS, LDA	12,26%	14,62%	14,78%	13,89%
4.	JOSÉ LOURENÇO - PNEUS E COMBUSTÍVEIS, LDA	25,11%	25,77%	26,08%	25,65%
5.	H.B.C.II - PEÇAS AUTO, LDA	36,50%	42,70%	38,37%	39,19%
6.	IBEROTURBO - SOCIEDADE TÉCNICA E COMERCIAL DE TURBOCOMPRESSORES, LDA	13,21%	13,60%	16,40%	14,40%
7.	NORPARTS, LDA	24,80%	26,54%	25,79%	25,71%
8.	ISUVOL - IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	33,87%	35,02%	40,64%	36,51%
9.	RODRIGUES & CARVALHO, LDA	28,94%	29,93%	58,36%	39,08%
10.	AUTOPEÇAS CAB - ACESSÓRIOS E LUBRIFICANTES, LDA	38,72%	35,28%	36,50%	36,83%
11.	DIAMANTINO PERPÉTUA & FILHOS, LDA	52,63%	58,04%	55,50%	55,39%
12.	AUTO PEÇAS DA GAFANHA DA NAZARÉ, LDA	21,88%	22,94%	19,62%	21,48%
13.	PNEUVAL - CENTRO DE PNEUS, LDA	25,49%	24,11%	23,71%	24,44%
14.	EXPPOPNEU - COMÉRCIO E SERVIÇOS DE PNEUS, LDA	24,66%	26,23%	25,27%	25,39%
15.	RECAUCHUTAGEM GUIENSE, LDA	19,80%	16,95%	12,31%	16,35%
16.	SOBRALPNEUS - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	45,00%	37,64%	29,73%	37,46%
17.	TURBOMAX - COMÉRCIO DE COMPONENTES AUTO, LDA	37,95%	38,03%	39,48%	38,49%
18.	RUI & PAULO ALMEIDA, LDA	26,74%	25,92%	25,61%	26,09%
19.	PHAARMPEÇAS, UNIPessoal, LDA	26,33%	24,25%	23,58%	24,72%
20.	MONDEGOPEÇAS - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	28,62%	26,91%	27,29%	27,60%
21.	MARCODIESEL - AUTO SERVIÇO, ELÉCTRICO E DIESEL, LDA	55,17%	52,91%	59,72%	55,93%
22.	SAMIPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	24,49%	27,19%	30,73%	27,47%
23.	MAIORPEÇAS - ACESSÓRIOS AUTOMÓVEIS, LDA	26,17%	25,10%	19,88%	23,71%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

24.	CARLOS MANUEL MACHADO SILVA, LDA	26,46%	25,94%	24,25%	25,55%
25.	X-ACTION, LDA	27,00%	24,34%	24,04%	25,13%
26.	S.V.P.AUTO - SOCIEDADE DE VENDA DE PEÇAS, LDA	37,36%	56,25%	58,82%	50,81%
27.	JOSÉ MANUEL RODRIGUES FORTUNATO, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	23,08%	21,87%	20,63%	21,86%
28.	ORCOPEÇAS - ORGANIZAÇÃO COMERCIAL DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	31,49%	32,25%	32,72%	32,15%
29.	AUTO RANA - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	52,30%	53,02%	51,54%	52,29%
30.	ECOPARTES, LDA	30,89%	26,85%	30,03%	29,26%
31.	MOTORMÁQUINA - COMÉRCIO DE MÁQUINAS E PEÇAS, LDA	25,96%	28,46%	29,55%	27,99%
32.	VISEL DIESEL - PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	30,57%	26,53%	26,21%	27,77%
33.	MCS - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS E CAMIÕES, UNIPessoal, LDA	29,89%	30,19%	30,84%	30,30%
34.	VISOPARTS - ACESSÓRIOS PARA SEMI-REBOQUES, LDA	31,80%	30,51%	29,91%	30,74%
35.	PEÇAMAPE - VENDA DE PEÇAS AUTO, LDA	45,61%	30,44%	30,30%	35,45%
36.	GLOBESCALA - IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	20,43%	14,53%	13,52%	16,16%
37.	DMS TRUCKS, LDA	57,32%	63,12%	63,41%	61,28%
38.	VULCANIZADORA - FRAGOSO & FILHOS, LDA	23,46%	23,71%	23,92%	23,70%
39.	TRIORRES - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	27,44%	27,37%	28,41%	27,74%
40.	A.M.AMARAL - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	27,95%	29,79%	29,64%	29,13%
41.	CARALMADA - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	47,67%	50,10%	47,26%	48,34%
42.	VICAUTO - PEÇAS PARA VIATURAS PESADAS, LDA	26,51%	25,67%	25,61%	25,93%
43.	2M1J - SOLUÇÕES AUTO, LDA	27,72%	25,52%	26,93%	26,72%
44.	DINGIPEÇAS - COMÉRCIO PEÇAS AUTOMÓVEIS, LDA	29,46%	28,00%	26,41%	27,96%
45.	PNEUSOL - SOCIEDADE DE PNEUS DE SANTARÉM, LDA	30,95%	34,00%	29,65%	31,54%
46.	CENTRO GLASS - COMERCIALIZAÇÃO E APLICAÇÃO DE VIDROS EM VIATURAS, LDA	54,50%	58,11%	70,92%	61,18%
47.	ZOOM PNEUS, LDA	26,24%	22,74%	23,61%	24,20%
48.	GRANLOURES - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	23,31%	23,40%	25,53%	24,08%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

49.	COLIPNEUS - DA PÓVOA DE SANTO ADRIÃO, LDA	24,09%	23,78%	17,58%	21,82%
50.	AMARALCAR - COMÉRCIO E REPARAÇÃO AUTO, LDA	51,46%	54,21%	46,97%	50,88%
51.	IMPORPESADOS, COMPONENTES AUTO, LDA	27,29%	26,70%	29,26%	27,75%
52.	PEÇAOESTE - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS E CAMIÕES, LDA	21,97%	20,78%	23,72%	22,16%
53.	AGOSTIAUTO - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	31,63%	33,65%	34,48%	33,26%
54.	FORTRAL - FORNECIMENTO DE PEÇAS PARA TRANSPORTES, LDA	2,39%	4,85%	2,66%	3,30%
55.	HEROELECTRICA - REPARAÇÕES E ACESSORIOS AUTOMOVEIS, UNIPessoal, LDA	38,08%	36,43%	37,28%	37,27%
56.	ALMEFA - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	24,44%	23,40%	24,22%	24,02%
57.	TRUSTAWARD, UNIPessoal, LDA	43,79%	58,77%	15,66%	39,41%
58.	VILAS, NUNES & BRANCO, LDA	45,45%	49,84%	51,48%	48,92%
59.	SIMÃO PEDRO SILVA MARQUES, UNIPessoal, LDA	23,40%	21,31%	28,54%	24,41%
60.	J.B.PEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	21,65%	17,84%	22,62%	20,70%
61.	AUTO ACESSÓRIOS DAS PALMEIRAS, LDA	29,68%	33,21%	32,17%	31,69%
62.	COIMBRAPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, LDA	32,31%	32,41%	28,80%	31,17%
63.	ACRALUV, UNIPessoal, LDA	50,92%	45,79%	43,51%	46,74%
64.	GARAGEM ESTRELA DE CANTANHEDE - SACARRÃO & SACARRÃO, LDA	40,92%	32,55%	48,94%	40,80%
65.	VENESCAPE, LDA	26,78%	31,67%	40,68%	33,04%
66.	LANÇA & MARQUES - BATERIAS E ACESSÓRIOS, LDA	23,24%	18,39%	23,21%	21,62%
67.	SOPEÇAS/AD - ACESSÓRIOS E DISTRIBUIÇÃO AUTO, LDA	23,91%	24,13%	26,22%	24,75%
68.	AUTOAVAL - ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS DO MONDEGO, LDA	27,24%	27,13%	26,79%	27,05%
69.	PNEUS DO ALCOA, LDA	22,43%	18,52%	18,76%	19,90%
70.	IMPORSEAL - VEDANTES, ROLAMENTOS E ACESSÓRIOS, LDA	51,39%	52,33%	49,49%	51,07%
71.	DIAPAUTO - SOCIEDADE DE PEÇAS E EQUIPAMENTOS, LDA	26,97%	23,29%	22,81%	24,36%
72.	STATION LEIRIA - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEICULOS, LDA	46,40%	48,74%	48,56%	47,90%
73.	M.A.E. - PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	37,21%	35,41%	37,24%	36,62%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

74.	EUROCOMPONENTES - COMPONENTES PARA VEICULOS AUTOMOVEIS, LDA	30,70%	29,30%	24,53%	28,18%
75.	ANTÓNIO MIGUEL MARTINS, LDA	27,22%	9,76%	7,58%	14,85%
76.	READAPT PORTUGAL - COMERCIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE COMPONENTES AUTOMÓVEIS, LDA	47,49%	57,62%	52,54%	52,55%
77.	HENRIQUE PRIMO, UNIPessoal, LDA	23,44%	24,72%	23,38%	23,85%
78.	PNEUMIR, LDA	25,94%	25,25%	29,55%	26,91%
79.	GIGAPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	24,69%	23,22%	24,59%	24,17%
80.	SARILAUTO DE J.M.SANTOS, LDA	27,04%	26,47%	29,28%	27,60%
81.	STATION VISEU - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	44,40%	48,53%	49,31%	47,41%
82.	ANTÓNIO PINHO - PEÇAS USADAS, UNIPessoal, LDA	26,75%	38,74%	46,44%	37,31%
83.	RIO PAIVA PORTUGAL - PNEUS E SERVIÇOS AUTO, LDA	43,79%	39,43%	36,20%	39,81%
84.	AUTO JOTA - PEÇAS, LDA	34,15%	36,18%	34,69%	35,01%
85.	POPAPNEUS - ACESSORIOS AUTOMOVEIS, UNIPessoal, LDA	14,07%	18,99%	9,41%	14,16%
86.	SERENOPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS DE AUTOMÓVEIS, LDA	27,11%	31,66%	37,33%	32,03%
87.	CARLOS MANUEL SANTANA GOMES, UNIPessoal, LDA	33,87%	33,12%	34,09%	33,69%
88.	TAVAREDE CAR - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	43,32%	44,04%	47,75%	45,04%
89.	ANTÓNIO DE SÁ PACHECO & CA., LDA	15,86%	14,91%	17,20%	15,99%
90.	SOUSA & BRANCO, LDA	27,08%	25,37%	27,82%	26,76%
91.	REFERÊNCIA VIRTUAL - PEÇAS AUTO, LDA	28,91%	29,18%	30,50%	29,53%
92.	PNEUTECH - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	35,61%	36,82%	36,27%	36,23%
93.	RECAUCHUTAGEM VIRIATO, LDA	16,98%	8,27%	5,21%	10,15%
94.	EGIPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	21,85%	21,53%	21,41%	21,60%
95.	STATION - AMLFP - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	52,73%	52,48%	51,44%	52,22%
96.	CANFER - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	74,47%	66,05%	60,12%	66,88%
97.	TECNIPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS DE AUTOMÓVEIS, LDA	26,44%	27,15%	26,11%	26,57%
98.	PROQUATROMATIC - PEÇAS E AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	23,72%	24,99%	24,88%	24,53%
99.	STATION CARREGADO - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	50,50%	50,03%	48,70%	49,74%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

100.	DOM CARRO - VEÍCULOS E PEÇAS, LDA	28,26%	27,12%	31,11%	28,83%
101.	PNEUS LENA, LDA	24,79%	26,42%	13,99%	21,74%
102.	ANGOPEÇAS - SOCIEDADE COMERCIAL E IMPORTADORA DE PEÇAS, LDA	32,87%	26,26%	21,09%	26,74%
103.	MULTISHOP AUTO - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	35,16%	40,84%	33,66%	36,55%
104.	JORGE FERREIRA RODRIGUES - PARTS, UNIPessoal, LDA	31,23%	26,69%	25,64%	27,85%
105.	OVAR STATION - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	46,49%	47,40%	41,82%	45,24%
106.	GUARDA STATION - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	47,96%	46,26%	47,85%	47,35%
107.	VARIDAUTO - COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES, LDA	43,96%	37,60%	38,83%	40,13%
108.	HUILACAR - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, LDA	21,42%	22,32%	22,98%	22,24%
109.	CALDAS STATION - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	45,32%	45,73%	46,47%	45,84%
110.	CASA DOS ROLAMENTOS E PARAFUSOS DE VISEU, LDA	38,63%	38,46%	38,01%	38,37%
111.	JOSÉ AREIAS, UNIPessoal, LDA	31,16%	27,05%	28,16%	28,79%
112.	LOBO & ARZILEIRO - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	25,18%	25,33%	25,40%	25,30%
113.	JOSE MARQUES SIMPLICIO, LDA	31,27%	32,32%	28,59%	30,73%
114.	MULTIPARTES - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	38,20%	39,93%	35,75%	37,96%
115.	STATION MONTIJO - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	53,54%	51,18%	51,66%	52,13%
116.	PLR, UNIPessoal, LDA	41,79%	36,10%	40,93%	39,60%
117.	PNEUBASE - COMÉRCIO DE PNEUS E SERVIÇOS AUTO, LDA	34,18%	31,76%	33,78%	33,24%
118.	AUTO ALCOBAÇA - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	47,55%	47,87%	44,74%	46,72%
119.	JOSÉ CÂNDIDO MARTINS DAS NEVES, UNIPessoal, LDA	36,07%	36,42%	30,28%	34,26%
120.	LANDECAR - COMERCIO DE PEÇAS E REPRESENTAÇÕES, LDA	54,97%	58,66%	61,02%	58,22%
121.	CÉSAR & COELHO, LDA	34,66%	30,64%	23,83%	29,71%
122.	SARPNEUS - COMERCIO DE PNEUS, LDA	18,32%	15,54%	12,66%	15,51%
123.	PNEUS GAMA 2, LDA	19,80%	16,72%	29,33%	21,95%
124.	VISCORPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	25,82%	26,58%	25,56%	25,98%
125.	TROCA PERFEITA, LDA	35,29%	33,95%	31,31%	33,52%
126.	AUTO IC2 - IMPORTAÇÃO DE VEÍCULOS E PEÇAS AUTO, LDA	28,04%	33,36%	32,44%	31,28%
127.	ALBIPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	8,06%	12,12%	10,40%	10,19%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

128.	SERVIRODA - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	79,17%	48,20%	24,94%	50,77%
129.	AUTO DA GUERRA - COMÉRCIO E SERVIÇOS DE PNEUS, LDA	33,95%	35,38%	33,05%	34,13%
130.	ANTÓNIO DA SILVA ESTEVES, LDA	28,12%	30,95%	26,38%	28,48%
131.	TRUCAUTO - PEÇAS DE ACESSÓRIOS AUTO, LDA	28,48%	24,52%	43,35%	32,11%
132.	STATION COVILHÃ - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	39,31%	50,51%	38,65%	42,82%
133.	CALHAU - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	19,08%	27,13%	19,79%	22,00%
134.	PNEUS 32 - COMÉRCIO DE PNEUS, PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	46,27%	50,22%	39,60%	45,37%
135.	FINGER - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS E PEÇAS, LDA	69,55%	40,46%	43,23%	51,08%
136.	TRIAUTO - IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	47,22%	37,24%	38,21%	40,89%
137.	J.L.NEVES, UNIPESSOAL, LDA	35,45%	33,06%	29,13%	32,55%
138.	TYRESERV, LDA	20,11%	21,19%	20,16%	20,49%
139.	COSTA BARROS - CENTRO TÉCNICO DE PNEUS, LDA	22,57%	16,33%	12,14%	17,01%
140.	AUTO FOGUETE NORTE, LDA	29,47%	30,92%	30,88%	30,43%
141.	ODIVPARTS - DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS AUTO, UNIPESSOAL, LDA	27,77%	29,66%	28,57%	28,67%
142.	STATIONPOMBAL - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	44,19%	45,38%	43,78%	44,45%
143.	LIDERSPORT CARLOS DIAS - COMERCIO DE PNEUS, UNIPESSOAL, LDA	20,37%	11,44%	12,76%	14,85%
144.	REBELO & EUFRASIO - COMERCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	24,91%	24,81%	23,78%	24,50%
145.	IBERBATERIAS - SOCIEDADE DE REPRESENTAÇÕES, LDA	35,50%	32,90%	36,25%	34,88%
146.	VOLPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E FERRAMENTAS AUTO, LDA	32,54%	29,86%	27,55%	29,98%
147.	AUTOABRANTES - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEICULOS, LDA	49,48%	46,91%	47,62%	48,00%
148.	CARLOS FERNANDO LUIS & PINTO - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	30,39%	24,11%	22,60%	25,70%
149.	FUTUROPNUS, LDA	11,61%	13,24%	14,91%	13,26%
150.	NAPO - ACESSÓRIOS DE AUTO E EQUIPAMENTOS, LDA	26,22%	28,16%	27,64%	27,34%
151.	AUTO PEÇAS OUREENSE - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	31,35%	30,88%	31,24%	31,15%
152.	CAMPINO & PEREIRA, LDA	43,32%	41,27%	41,48%	42,02%
153.	GENÉRICO AUTO - COMÉRCIO PEÇAS, LDA	22,65%	26,33%	25,85%	24,95%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

154.	TECNIDAIRE - INDUSTRIA METALOMECANICA E REPRESENTAÇÕES AUTO, LDA	21,26%	15,05%	21,51%	19,27%
155.	SANTERCHIPS, LDA	39,38%	23,59%	48,19%	37,05%
156.	MARCOLINO ALVES MIGUEL, LDA	34,18%	32,27%	34,84%	33,76%
157.	STATION - SPS & PMCS - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	51,77%	50,57%	52,79%	51,71%
158.	STATION SETÚBAL - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	52,27%	51,25%	52,35%	51,96%
159.	PAIVA & SANTOS CAR, COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, LDA	57,71%	59,93%	63,20%	60,28%
160.	JOAQUIM JORGE NEVES, UNIPESSOAL, LDA	22,77%	25,20%	24,35%	24,11%
161.	AUTO PNEUS DO PORTO ALTO, LDA	20,40%	19,75%	18,00%	19,39%
162.	PNEUMAGOS - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	16,03%	13,10%	15,93%	15,02%
163.	VIDROSALADA - COMÉRCIO E MONTAGEM DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	59,07%	60,40%	63,12%	60,86%
164.	J.FILIPE, LDA	23,99%	8,72%	23,31%	18,67%
165.	GOTRUCK, LDA	24,00%	18,87%	12,57%	18,48%
166.	TEIXEIRA & CONCEIÇÃO, LDA	18,77%	22,88%	14,54%	18,73%
167.	CASIMIRO & COELHO, LDA	32,20%	30,33%	30,81%	31,11%
168.	TURBOCAR - ACESSÓRIOS AUTO, LDA	13,79%	14,06%	14,84%	14,23%
169.	ILHAUTO - COMERCIO ACESSORIOS AUTO, LDA	22,67%	23,94%	23,19%	23,27%
170.	PARADA & PARADA, LDA	42,39%	42,18%	42,32%	42,30%
171.	METROCAR - PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS LDA	24,57%	23,83%	27,15%	25,18%
172.	MCPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	37,39%	41,81%	37,58%	38,93%
173.	I10P - COMÉRCIO DE PEÇAS, LDA	64,51%	48,49%	18,39%	43,80%
174.	SMILE AUTOSERVICE CENTER - SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO, COMÉRCIO E MONTAGEM DE EQUIPAMENTO AUTOMÓVEL, LDA	58,40%	58,96%	60,79%	59,39%
175.	JOTAPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	32,17%	22,23%	19,47%	24,62%
176.	S.D.A.N. - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE ARTIGOS NACIONAIS, LDA	37,53%	32,00%	24,15%	31,23%
177.	PINHEIRO & SOUSA, LDA	24,15%	23,16%	24,96%	24,09%
178.	CASTELOCAR - CENTRO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS, LDA	47,13%	46,32%	45,37%	46,27%
179.	COSTAPEÇAS - COMÉRCIO DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, LDA	30,88%	31,27%	30,06%	30,74%
180.	TURBODISCOVER, LDA	27,22%	21,65%	17,71%	22,19%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

181.	SÉRGIO JORGE OLIVEIRA LOPES, UNIPessoal, LDA	21,29%	22,95%	20,00%	21,41%
182.	ALVARO LOPES PITA, LDA	34,27%	29,59%	30,26%	31,38%
183.	ROCHA & HENRIQUES - SOCIEDADE COMERCIAL DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	27,55%	26,09%	24,86%	26,17%
184.	MASTERFLOW, LDA	43,08%	44,89%	43,10%	43,69%
185.	QUEBRASEGMENTO, UNIPessoal, LDA	26,56%	15,15%	20,32%	20,68%
186.	C.PEÇAS - AUTOMÓVEIS E ACESSÓRIOS, LDA	19,33%	27,05%	26,43%	24,27%
187.	BESTPARTS, LDA	22,56%	14,57%	28,56%	21,90%
188.	GARPNEU, LDA	20,62%	23,15%	23,35%	22,37%
189.	ABEL TEIXEIRA CARDOSO, LDA	27,40%	28,94%	29,99%	28,78%
190.	MORPNEUS - COMERCIO DE PNEUS E OLEOS DE MORTAGUA, LDA	28,18%	25,33%	23,43%	25,65%
191.	LAFOPNEUS - FERREIRA & PINTO, LDA	39,63%	37,45%	39,52%	38,87%
192.	GALAXIPEÇAS - SOCIEDADE COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	35,89%	37,99%	43,43%	39,10%
193.	JOSÉ & LUÍS - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTOMÓVEIS INDUSTRIAIS, LDA	29,61%	29,78%	29,67%	29,69%
194.	REMATIL - SOCIEDADE REPARADORA DE MATERIAL DE INJEÇÃO, LDA	45,14%	43,45%	49,01%	45,87%
195.	GIFTPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	18,48%	18,45%	14,18%	17,04%
196.	DIVITIRES & PARTS, LDA	52,49%	52,63%	45,39%	50,17%
197.	JOSÉ, EDUARDO E MIGUEL, LDA	35,88%	36,86%	38,61%	37,12%
198.	AUTO PAMPLONA - REPRESENTAÇÕES E SERVIÇOS, LDA	22,13%	26,00%	31,11%	26,41%
199.	SUPER RODÃO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	28,29%	30,16%	30,14%	29,53%
200.	PNEUBOX - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	17,09%	20,53%	19,62%	19,08%
201.	ALVERCAPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS, LDA	24,00%	23,47%	11,02%	19,50%
202.	AUTO ACESSÓRIOS XIRITA, COSTA E FREIRE, LDA	30,26%	29,35%	24,56%	28,06%
203.	CHOU PAL - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	29,98%	31,09%	32,23%	31,10%
204.	JND - TRANSPORTES E PNEUS, LDA	26,00%	27,22%	18,05%	23,76%
205.	COELHO & BICHO - PNEUS E PEÇAS AUTO, LDA	46,59%	43,96%	24,67%	38,41%
206.	MAQUINAUTO - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS HIDRAULICOS, LDA	52,82%	52,75%	52,75%	52,77%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

207.	XISPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	19,51%	20,17%	14,11%	17,93%
208.	DÁLIA PEREIRA - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	27,86%	26,49%	23,43%	25,93%
209.	RAUL & MARIA JOSE, LDA	15,45%	15,99%	17,28%	16,24%
210.	RUISILAUTO, LDA	69,67%	70,80%	78,24%	72,91%
211.	PNEUVIP - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	27,17%	24,52%	24,02%	25,24%
212.	ALMEIDA & RIBOLHOS - IMPORTAÇÃO DE PEÇAS AUTO, LDA	39,73%	40,12%	-60,07%	6,59%
213.	CHIQUITACAR - COMÉRCIO DE PEÇAS E AUTOMÓVEIS, LDA	51,08%	57,06%	46,23%	51,46%
214.	JOSÉ MIGUEL FERREIRA MIRANDA, UNIPessoal, LDA	24,97%	27,65%	29,14%	27,25%
215.	FERBASA - ACESSÓRIOS E AUTOMÓVEIS, LDA	33,12%	30,10%	27,42%	30,22%
216.	POWERZONE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	18,03%	23,76%	17,90%	19,90%
217.	AUTO PEÇAS DO SINEIRO - PEÇAS AUTO, LDA	19,74%	18,77%	16,83%	18,45%
218.	PEÇINTRA - SOCIEDADE DE PEÇAS AUTO, LDA	72,78%	61,70%	54,38%	62,95%
219.	SECAMAUTO - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	32,58%	32,96%	31,87%	32,47%
220.	J.VILAR PNEUS - COMÉRCIO E SERVIÇO DE PNEUS, LDA	23,78%	26,01%	20,44%	23,41%
221.	COMPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	21,02%	22,99%	21,63%	21,88%
222.	JNP - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	37,65%	34,53%	34,30%	35,50%
223.	RUI SÉRGIO FERREIRO, UNIPessoal, LDA	33,16%	32,09%	31,50%	32,25%
224.	GARRA - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	26,43%	22,85%	-9,33%	13,32%
225.	ROLITUBO - ROLAMENTOS, TUBOS, ACESSÓRIOS PARA CAMIÕES, LDA	51,35%	50,35%	50,19%	50,63%
226.	AUTO PAZ, LDA	60,28%	51,66%	54,85%	55,60%
227.	AUTO PNEUS DA COVILHÃ DE FRANCISCO MIGUEL, LDA	27,31%	29,30%	24,24%	26,95%
228.	TECNOPARTES - EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS, LDA	26,72%	20,32%	19,18%	22,07%
229.	VENDIPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	20,60%	20,77%	17,98%	19,78%
230.	LUÍS MORAIS COSTA, UNIPessoal, LDA	33,50%	34,93%	33,85%	34,09%
231.	OURIPNEUS - INDÚSTRIA DE PNEUS, LDA	41,33%	38,82%	38,66%	39,60%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

232.	CARTRINTERNACIONAL - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	25,58%	21,55%	24,77%	23,97%
233.	CALDAS PEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	22,59%	21,15%	22,63%	22,12%
234.	PLENTIJUMP - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	16,84%	14,91%	13,58%	15,11%
235.	HUBTYRE, UNIPessoal, LDA	23,46%	31,40%	2,28%	19,05%
236.	AUTO GARAGEM DO CENTRO - PNEUS, ÓLEOS E COMBUSTÍVEIS, LDA	26,14%	28,48%	16,70%	23,77%
237.	AUTO R.P.M. COMÉRCIO E MONTAGEM DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	53,09%	52,78%	52,80%	52,89%
238.	BRANCAPEÇAS CENTRAL - COMÉRCIO DE PEÇAS, LDA	20,92%	19,71%	20,82%	20,48%
239.	ALTO S.JOÃO PNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	31,56%	31,29%	26,91%	29,92%
240.	PACEC - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	28,76%	30,29%	29,15%	29,40%
241.	AGOSTINHO MOURA, UNIPessoal, LDA	31,71%	31,24%	32,16%	31,70%
242.	AUTO MECÂNICA PAULISTA, LDA	28,63%	28,76%	30,72%	29,37%
243.	AUTO VIPEÇAS - ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	51,79%	48,49%	37,95%	46,07%
244.	LRP - PNEUS, LDA	33,49%	31,74%	31,05%	32,09%
245.	ANTÓNIO ALEXANDRINO CÂNDIDO, LDA	24,54%	25,95%	23,22%	24,57%
246.	DECICAR - AUTO PEÇAS OEIRAS, LDA	33,46%	23,73%	21,27%	26,16%
247.	BEIRAPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	22,33%	23,47%	23,35%	23,05%
248.	TCP - TRUCK CENTER PORTUGAL, LDA	22,55%	10,46%	-28,55%	1,49%
249.	ROFERMAN - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO E TUNING, LDA	30,46%	30,46%	28,42%	29,78%
250.	RETROCAL - ASSISTÊNCIA TÉCNICA AO PNEU, LDA	41,25%	38,42%	23,54%	34,41%
251.	ANTUNES RODRIGUES, LDA	31,18%	30,02%	27,09%	29,43%
252.	LOURENÇO & LETRA, LDA	37,48%	35,51%	23,72%	32,24%
253.	FAUSTO JOSÉ PINTO RESENDE, UNIPessoal, LDA	31,85%	31,74%	29,61%	31,07%
254.	SPECIAL TYRES - PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	23,98%	23,44%	23,14%	23,52%
255.	BGB - COMÉRCIO E RETALHO DE PEÇAS AUTO, LDA	25,23%	24,90%	23,41%	24,51%
256.	JOSÉ DE JESUS SILVA, LDA	32,47%	33,33%	29,98%	31,93%
257.	LOGISPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	29,13%	28,13%	28,12%	28,46%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

258.	PNEUS SATENSE - COMÉRCIO DE PNEUS E COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	15,80%	16,54%	15,33%	15,89%
259.	LUSITURBO - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	28,47%	31,27%	30,68%	30,14%
260.	PNEUPARQUE - PNEUS DO PARQUE, LDA	33,32%	33,40%	31,35%	32,69%
261.	ANDRADECAR, LDA	35,81%	35,69%	32,40%	34,63%
262.	P.A.M.L. - PNEUS, LDA	21,30%	21,96%	19,16%	20,81%
263.	J.ROXO - COMERCIO DE PNEUS, LDA	25,30%	23,07%	26,52%	24,96%
264.	JOSÉ LUIS NOGUEIRA BARROS, UNIPessoal, LDA	32,17%	39,03%	37,42%	36,21%
265.	REISAUTO DO OESTE - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	24,28%	24,03%	23,58%	23,96%
266.	LOURIPNEUS - COMERCIO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	28,81%	23,79%	15,20%	22,60%
267.	PNEUTORRES - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	34,00%	33,08%	24,65%	30,58%
268.	H.AGOSTINHO, LDA	35,29%	33,55%	40,31%	36,39%
269.	GOIPEÇAS - SOCIEDADE DE PEÇAS AUTO, LDA	27,93%	28,72%	25,33%	27,33%
270.	HELENA CASCAIS DE ALMEIDA, UNIPessoal, LDA	25,75%	27,05%	27,53%	26,78%
271.	CARLOS MIGUEL COSTA, UNIPessoal, LDA	38,33%	38,37%	37,84%	38,18%
272.	R.N.RODRIGUES - PEÇAS AUTO, LDA	33,04%	29,30%	32,07%	31,47%
273.	A.F.SANTOS, LDA	34,17%	35,71%	25,98%	31,95%
274.	CENTRO DE IMPORTAÇÃO AUTOMOBILISTICA, LDA	29,73%	28,88%	31,20%	29,94%
275.	PECEXTRA - SOCIEDADE COMERCIAL DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	25,96%	31,65%	27,05%	28,22%
276.	NASCIMENTO & MOTA - COMÉRCIO DE PNEUS E JANTES, LDA	39,74%	33,78%	35,26%	36,26%
277.	TAVARES, LDA	31,23%	36,02%	23,78%	30,34%
278.	SOBRAL & COSTA II, LDA	42,92%	41,98%	38,64%	41,18%
279.	AUTO PEÇAS VIA EXPRESSA & VEÍCULOS, LDA	38,56%	26,92%	23,05%	29,51%
280.	PÉCIMBRA - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	31,66%	31,65%	32,59%	31,97%
281.	VULCANIZADORA CARLOS & MARIANA, LDA	30,33%	29,03%	27,62%	28,99%
282.	LOUCAR - COMÉRCIO E INDÚSTRIA AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA	39,45%	-9,32%	26,39%	18,84%
283.	NUNO SIMÕES, UNIPessoal, LDA	23,89%	22,61%	23,18%	23,22%
284.	VULCANIZAÇÃO REIS, LDA	41,50%	40,80%	43,27%	41,86%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

285.	MANUEL JOSÉ C.TRINCÃO, LDA	33,08%	29,06%	29,80%	30,65%
286.	AUTO FOZ DO ALVA, LDA	23,17%	24,98%	19,69%	22,61%
287.	AUTO RIBERJOR, LDA	35,34%	40,71%	26,89%	34,31%
288.	VIRIATO SANTOS COELHO, UNIPessoal, LDA	26,76%	20,91%	22,96%	23,54%
289.	GUSMÃO & SIMÕES, LDA	34,51%	43,89%	40,13%	39,51%
290.	BARROCA & TAVARES, LDA	19,80%	23,31%	21,37%	21,49%
291.	GUIPEÇAS DO OESTE, LDA	30,09%	30,12%	32,40%	30,87%
292.	SERVIGLASS - COMÉRCIO E MONTAGEM DE PEÇAS AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	58,27%	50,80%	55,02%	54,70%
293.	AUTOPEÇAS MARINHENSE, LDA	31,46%	31,84%	25,97%	29,75%
294.	PNEURIB - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	33,61%	24,37%	14,25%	24,07%
295.	DELFIN LEMOS AZEVEDO & FILHO, LDA	27,33%	27,86%	25,45%	26,88%
296.	CENTROPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, LDA	25,03%	28,36%	27,79%	27,06%
297.	JORGE PEREIRA & MARTINS - ACESSÓRIOS AUTO, LDA	62,70%	54,67%	47,82%	55,06%
298.	VELHOS TRUNFOS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, LDA	54,10%	51,70%	57,15%	54,32%
299.	LARANJEIRA & LOPES, UNIPessoal, LDA	17,06%	21,40%	25,07%	21,18%
300.	AUTO PEÇAS DO ENTRONCAMENTO, LDA	29,91%	32,43%	30,85%	31,06%
301.	SURIFEÇAS - IMPORTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	32,15%	30,63%	31,74%	31,51%
302.	ACT II - ESTAÇÃO DE SERVIÇO, LDA	36,96%	39,03%	34,99%	36,99%
303.	BARROS & BANDEIRA, LDA	28,76%	28,76%	22,00%	26,51%
304.	CENTRO AUTO DA MERCEANA - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	30,98%	34,97%	46,77%	37,57%
305.	JORGE VILELA, LDA	29,43%	27,78%	31,57%	29,59%
306.	PNEUS UNIÃO - AFTER MARKET AUTOMÓVEIS, LDA	48,87%	46,74%	35,26%	43,62%
307.	R.J.D. - COMERCIO DE PNEUS, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	40,65%	34,78%	33,83%	36,42%
308.	SULZIMBRA PEÇAS, LDA	34,45%	51,33%	30,82%	38,87%
309.	41 - PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	41,80%	39,02%	38,92%	39,91%
310.	AUTO PNEUS SÃO JOÃO DA TALHA - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	33,45%	31,75%	30,40%	31,87%
311.	VOLANCAR - PEÇAS E ACESSORIOS PARA AUTOMOVEIS, LDA	17,02%	15,40%	15,90%	16,11%
312.	ABRANTES, LDA	37,72%	37,18%	37,60%	37,50%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

313.	HUMBERTO C.M.OLIVEIRA - COMÉRCIO E REPARAÇÃO DE PNEUS, LDA	38,44%	36,36%	28,32%	34,37%
314.	A VULCANIZADORA DRAGÃO, UNIPessoal, LDA	23,16%	21,14%	21,63%	21,98%
315.	SABUGALAUTO - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	21,01%	25,37%	23,92%	23,43%
316.	RODRICARPEC - PEÇAS, MANUTENÇÃO AUTO E INFORMÁTICA, LDA	30,14%	27,66%	23,95%	27,25%
317.	ALMEIDA & JESUS, LDA	35,30%	28,35%	21,16%	28,27%
318.	ALCIDES & GIL, LDA	25,92%	24,49%	25,30%	25,24%
319.	ILIBERTINO SILVA - PNEUS, UNIPessoal, LDA	37,28%	33,88%	33,95%	35,03%
320.	GLACIA - COMÉRCIO DE VIDROS E COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	59,20%	59,88%	59,97%	59,68%
321.	V.J.P.R. - PEÇAS AUTO, LDA	75,21%	72,38%	72,50%	73,36%
322.	LUIS MIGUEL COSTA - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	37,54%	39,93%	38,38%	38,62%
323.	HENRIQUES & LOPES, LDA	25,49%	21,62%	20,39%	22,50%
324.	RVS, UNIPessoal, LDA	53,30%	79,09%	76,32%	69,57%
325.	AUTO ACESSORIOS DE TURQUEL, LDA	37,07%	37,81%	37,44%	37,44%
326.	SEGMENTIDEAL COMÉRCIO PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTOMÓVEL, LDA	31,18%	30,27%	30,48%	30,65%
327.	MAXIDRIVE, LDA	45,71%	39,64%	37,73%	41,03%
328.	CANTO & CANTO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	30,26%	29,62%	19,75%	26,54%
329.	SEIAUTO PNEUS, LDA	34,73%	33,78%	21,34%	29,95%
330.	AUTOSENFIM - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	24,58%	28,33%	52,57%	35,16%
331.	EMPIMARVA, UNIPessoal, LDA	22,06%	24,33%	30,76%	25,72%
332.	AUTO ACESSÓRIOS DO RIBATEJO - J.GOMES DA COSTA, LDA	33,57%	33,45%	35,25%	34,09%
333.	ROUTE 378, PEÇAS E VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	64,47%	65,66%	61,39%	63,84%
334.	NEOPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	24,82%	29,86%	29,72%	28,13%
335.	M.M.TEIXEIRA, LDA	38,21%	35,57%	26,93%	33,57%
336.	CARMAGA - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS, LDA	23,73%	26,26%	17,90%	22,63%
337.	VEPRO INTERNACIONAL - REPARAÇÃO E INSTALAÇÃO DE TACÓGRAFOS, LDA	69,27%	60,71%	79,56%	69,85%
338.	DIFAPAUTO - COMÉRCIO E REPARAÇÕES AUTO, LDA	70,08%	71,73%	71,02%	70,94%
339.	CRISTIANO ALMEIDA OLIVEIRA, UNIPessoal, LDA	30,22%	32,76%	33,78%	32,25%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

340.	AUTO-NAVE - REPARAÇÕES MECÂNICAS, LDA	27,94%	27,30%	22,38%	25,87%
341.	LEANDRO DOS PNEUS, LDA	38,82%	38,83%	40,40%	39,35%
342.	CAVI - SOCIEDADE DE PRODUTOS ALIMENTARES, LDA	29,19%	27,05%	33,27%	29,84%
343.	PLASTYPNEUS - COMERCIO DE PNEUS, LDA	24,35%	23,68%	20,08%	22,71%
344.	O CALHAMBEQUE - COMERCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PEÇAS USADAS, LDA	-27,46%	34,93%	29,03%	12,16%
345.	EURICO PONTO DOS SANTOS, LDA	36,73%	29,22%	33,38%	33,11%
346.	CISTER PEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	38,82%	39,32%	39,14%	39,09%
347.	FERNANDO LUIS SILVA, SOCIEDADE UNIPessoAL, LDA	44,67%	47,55%	50,20%	47,47%
348.	MIXTYRE - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	35,18%	25,90%	24,59%	28,56%
349.	NEW EPOCH, TRADING, LDA	47,53%	39,16%	50,17%	45,62%
350.	RPZ - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	30,43%	31,79%	23,97%	28,73%
351.	SERRAPEÇAS, LDA	24,35%	23,34%	22,86%	23,52%
352.	CASA DE BATERIAS DE JOÃO PIRES FERNANDES, LDA	31,84%	31,20%	25,80%	29,62%
353.	TREMEZPNEUS, LDA	21,45%	18,73%	16,98%	19,05%
354.	AUTO PEÇAS IDEAL DE CASTELO BRANCO, LDA	35,48%	35,48%	35,29%	35,42%
355.	CASA DE MATRICULAS DE VISEU E ACESSORIOS PARA AUTOMOVEIS, LDA	45,03%	43,90%	44,66%	44,53%
356.	DIESELBEIRA - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	65,72%	68,61%	71,56%	68,63%
357.	SOURCE OF EFFICIENCY, UNIPessoAL, LDA	60,33%	55,79%	77,09%	64,40%
358.	SANTOS & SILVA, LDA	34,22%	34,38%	36,79%	35,13%
359.	PASSAGEIROS D'AVENTURA, UNIPessoAL, LDA	14,63%	16,80%	2,91%	11,45%
360.	PERSCION - PEÇAS E METALIZAÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	54,53%	58,83%	53,22%	55,53%
361.	MAXITYRES, LDA	32,13%	29,00%	25,99%	29,04%
362.	NEVES & CANDEIAS, LDA	16,11%	16,08%	9,62%	13,94%
363.	AUTO CIRCUITO - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	20,56%	20,58%	20,25%	20,46%
364.	CARFERAUTO - PEÇAS AUTO, LDA	33,63%	31,92%	30,68%	32,08%
365.	AMIFER - ACESSORIOS E FERRAMENTAS AUTO, LDA	34,87%	37,82%	32,42%	35,03%
366.	CENTRIS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	24,01%	23,39%	21,63%	23,01%
367.	ARLINDO AUTO, LDA	53,47%	54,31%	58,30%	55,36%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

368.	PAULO JORGE MESQUITA, UNIPessoal, LDA	85,72%	85,34%	86,94%	86,00%
369.	J.ALBINO, LDA	23,33%	19,39%	25,96%	22,89%
370.	MORGADO & FERNANDO, LDA	38,97%	47,69%	43,98%	43,55%
371.	OVARPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	35,05%	33,34%	25,96%	31,45%
372.	PEÇOGRAÇAR - COMÉRCIO PEÇAS AUTO, LDA	28,33%	27,91%	27,06%	27,77%
373.	PEDIPEÇAS - SOCIEDADE COMERCIAL DE PEÇAS DE AUTOMOVEIS, LDA	30,51%	30,40%	28,73%	29,88%
374.	ELMECAR - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	25,31%	23,89%	24,50%	24,56%
375.	MADEIRINDUSTRIA - MÁQUINAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMOVEIS E INDÚSTRIA, LDA	37,36%	35,00%	43,16%	38,51%
376.	GLASSLIS - COMÉRCIO E MONTAGEM DE VIDROS AUTOMÓVEIS, LDA	56,03%	56,94%	59,22%	57,40%
377.	MÁRIO & CARVALHO, LDA	45,52%	47,70%	32,50%	41,91%
378.	LOURENÇO & FILHOS, LDA	25,78%	25,41%	40,68%	30,62%
379.	REALULTIMATE, UNIPessoal, LDA	34,40%	25,40%	21,26%	27,02%
380.	QUALIAUTO-COMPONENTES AUTO, UNIPessoal, LDA	29,41%	24,63%	25,93%	26,65%
381.	FULL TYRE, LDA	23,62%	18,85%	17,63%	20,03%
382.	LOURESMOTOR - SOCIEDADE COMERCIAL DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	16,72%	14,70%	25,30%	18,91%
383.	JOSÉ MIGUEL GOMES, UNIPessoal, LDA	7,09%	3,17%	3,63%	4,63%
384.	ANTÓNIO BATISTA MARQUES & FILHO, LDA	31,99%	29,99%	28,67%	30,22%
385.	SAM - ÁREA DE SERVIÇO DE ANSIÃO, LDA	21,13%	19,70%	14,48%	18,43%
386.	ARTUR & ARMANDO PEREIRA, LDA	26,05%	26,11%	24,51%	25,56%
387.	RUI ABRUNHOSA CARDOSO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	17,22%	18,35%	22,83%	19,47%
388.	SILVESTRE & SANTOS, LDA	58,12%	57,10%	68,07%	61,10%
389.	ROCHAPEÇAS - PEÇAS, ACESSÓRIOS E AUTOMÓVEIS, LDA	36,84%	40,18%	39,66%	38,89%
390.	AUTO VULCANIZADORA MIRANDENSE, LDA	33,52%	33,70%	28,12%	31,78%
391.	MÁRIO BENEVENUTO FREIRE, UNIPessoal, LDA	40,22%	40,22%	33,79%	38,08%
392.	JOAQUIM GODINHO & FILHOS - VENDA, RECAUCHUTAGEM E REPARAÇÃO DE PNEUS, LDA	34,75%	28,96%	25,25%	29,65%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

393.	HORÁCIO FARIA - CENTRO TÉCNICO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	30,32%	26,22%	23,04%	26,53%
394.	ALIPNEU - ALINHAMENTO DE PNEUS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	37,49%	34,01%	17,19%	29,56%
395.	AUTO PNEUS DIOGO, LDA	31,68%	31,92%	32,13%	31,91%
396.	FILIPPE ALCOBIO - COMÉRCIO DE PNEUS E ASSISTÊNCIA, UNIPessoal, LDA	18,82%	16,28%	21,78%	18,96%
397.	A.M.GOUVEIA SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	20,61%	28,53%	17,41%	22,18%
398.	ADRIANO SOEIRO FERREIRA - SOCIEDADE UNIPessoal	39,57%	40,49%	42,91%	40,99%
399.	ATENAPNEUS, LDA	26,44%	34,36%	26,03%	28,94%
400.	FERDIESEL - COMÉRCIO DE PEÇAS E MOTORES DIESEL, LDA	24,72%	35,06%	27,69%	29,15%
401.	VISUAL 4 X 4 - ACESSÓRIOS TODO-O-TERRENO, LDA	37,99%	36,62%	63,31%	45,97%
402.	CORREIAS II - COMÉRCIO DE PEÇAS E REPRESENTAÇÕES, LDA	33,40%	27,13%	28,52%	29,68%
403.	VELOCIDADE CONSTANTE, LDA	28,04%	28,03%	28,36%	28,15%
404.	JAVIMA - ACESSÓRIOS AUTO, LDA	59,29%	56,20%	60,27%	58,58%
405.	AUTO PNEUS CENTRAL DA MOITA, LDA	38,69%	33,09%	34,46%	35,41%
406.	LUÍS SALDANHA - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS AUTO, LDA	33,25%	35,43%	34,51%	34,39%
407.	KINGPEÇAS, UNIPessoal, LDA	34,16%	32,70%	30,26%	32,38%
408.	CASA COMERCIAL DE PNEUS DE MORGADO & CAMPOS, LDA	40,59%	34,94%	33,15%	36,23%
409.	PERFORMANCE KEY ENGINEERING - PROJECTOS DE ENGENHARIA AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA	89,57%	88,36%	89,87%	89,26%
410.	GANDAIO & FILHOS, LDA	23,00%	22,18%	22,94%	22,71%
411.	PNEUSHIPER - PNEUS E SERVIÇOS, LDA	25,55%	32,06%	24,44%	27,35%
412.	RIOPNEUS - MONTAGEM EQUILIBRAGEM PNEUS, LDA	32,34%	31,02%	29,09%	30,82%
413.	MITICA PNEUS, LDA	35,95%	29,40%	43,71%	36,35%
414.	CORADOS & SANTOS, LDA	29,19%	32,43%	29,84%	30,49%
415.	AUTO VALES - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	30,10%	31,10%	24,61%	28,60%
416.	LISPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	39,29%	34,02%	34,82%	36,04%
417.	SADOGLOSS - MONTAGEM E COMÉRCIO DE VIDROS PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, LDA	53,32%	56,77%	67,10%	59,06%
418.	SANTOS & REBELO - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	34,86%	34,19%	36,26%	35,10%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

419.	PIONEIROS DO ASFALTO, UNIPessoal, LDA	29,18%	26,19%	18,57%	24,65%
420.	ZIMBRAZUL PNEUS, UNIPessoal, LDA	40,20%	38,46%	33,77%	37,48%
421.	MIGUEL CANTO 4X4 - PREPARAÇÃO, MANUTENÇÃO E COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS, LDA	44,91%	42,10%	39,06%	42,03%
422.	BATQUIPA, VEÍCULOS E ACESSÓRIOS, LDA	27,96%	15,66%	7,78%	17,13%
423.	TORNIVAP - COMÉRCIO E ACESSÓRIOS E AUTOMÓVEIS, LDA	18,50%	17,21%	24,81%	20,17%
424.	QUERLUZ, LDA	61,48%	60,92%	65,19%	62,53%
425.	SULPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	51,41%	38,93%	34,45%	41,60%
426.	VDAPEÇAS - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	55,18%	55,36%	43,48%	51,34%
427.	P.M.S.FERREIRA, LDA	63,38%	50,26%	54,06%	55,90%
428.	AUTO STARTSTOP, UNIPessoal, LDA	20,72%	26,44%	27,01%	24,72%
429.	JOGOCARGO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	25,88%	26,35%	24,12%	25,45%
430.	COMAVAUTO - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	25,26%	29,04%	12,98%	22,43%
431.	CARLOS DUARTE & FILHAS, LDA	20,82%	20,64%	18,40%	19,95%
432.	JOSÉ MENDES & FILHOS, LDA	25,90%	27,26%	15,34%	22,83%
433.	BRUNO PEÇAS CAR - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	-1,10%	20,03%	23,56%	14,16%
434.	TEIPICAUTO - TUDO PARA AUTOMÓVEIS, LDA	32,89%	33,68%	37,35%	34,64%
435.	FLAAUTO - PEÇAS AUTO, LDA	23,39%	22,25%	20,21%	21,95%
436.	SAJOPEÇAS - COMERCIO DE OLEOS E PEÇAS AUTO, LDA	32,81%	33,94%	30,17%	32,31%
437.	AUTO FONSECA & PALMA - REPARAÇÃO DE VEICULOS, LDA	56,47%	57,37%	42,28%	52,04%
438.	VARANDAS & ALMEIDA - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	29,33%	28,51%	28,04%	28,62%
439.	SELOPNEUS - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	28,25%	29,17%	18,62%	25,35%
440.	AMERICO DOS PNEUS - COMERCIO DE PNEUS E ACESSORIOS AUTOMOVEIS, LDA	36,48%	41,25%	39,75%	39,16%
441.	AUTO-CANCELAS COMÉRCIO DE ESCAPES, UNIPessoal, LDA	56,24%	53,16%	63,09%	57,50%
442.	AUTO PNEUS DO SENHOR ROUBADO - COMERCIALIZAÇÃO DE PNEUS, LDA	34,99%	34,98%	35,64%	35,21%
443.	MANUEL DE MATOS ALVES & FILHOS, LDA	34,45%	39,24%	35,39%	36,36%
444.	AKTRADE, UNIPessoal, LDA	9,90%	16,42%	20,94%	15,75%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

445.	OPÇÃO DIÁRIA - PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	34,93%	34,28%	31,37%	33,53%
446.	GASPARAUTO - PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	29,17%	32,27%	35,78%	32,41%
447.	AUTOPNEUS - RODIVAGOS, LDA	21,85%	20,03%	23,05%	21,64%
448.	PNEU DOZE - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS AUTO, LDA	28,82%	30,42%	27,99%	29,08%
449.	AUGUSTO PNEUS, UNIPessoal, LDA	15,93%	15,60%	16,25%	15,92%
450.	AUTOCAVEM - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	46,59%	46,43%	66,75%	53,26%
451.	REFERÊNCIA DUPLA - PEÇAS AUTO, LDA	33,90%	25,64%	27,82%	29,12%
452.	JOSÉ JOAQUIM BARBOSA MOREIRA, UNIPessoal, LDA	27,22%	35,90%	32,74%	31,95%
453.	A. S. BRITO VEÍCULOS E PNEUS, UNIPessoal, LDA	48,11%	44,41%	41,16%	44,56%
454.	LABUTES - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	28,20%	33,62%	28,57%	30,13%
455.	ROBOT PARTS - ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	17,26%	22,59%	16,32%	18,72%
456.	PNEUS BATISTA, LDA	37,29%	34,87%	37,14%	36,44%
457.	JORGE COUTINHO, UNIPessoal, LDA	56,79%	49,61%	47,33%	51,24%
458.	J.FERREIRA - ESCAPES E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	42,20%	41,46%	44,14%	42,60%
459.	SULPNEUS II, COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	16,06%	20,85%	22,70%	19,87%
460.	AUTOSÓRIOS - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS AUTOMÓVEIS, LDA	21,80%	32,93%	26,78%	27,17%
461.	AUTO PEÇAS DE LUÍS COSTA, LDA	14,83%	40,70%	35,23%	30,25%
462.	AUTO PEÇAS DA ESCUSA, LDA	30,26%	29,34%	28,04%	29,21%
463.	MAURÍCIO & VILAS, LDA	16,48%	15,99%	13,50%	15,32%
464.	AURO PEÇAS - COMÉRCIO DE IMPORTAÇÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	30,48%	30,84%	29,92%	30,41%
465.	PNEUSRIA - COMÉRCIO PNEUS E SERVIÇOS, LDA	40,18%	40,55%	41,05%	40,60%
466.	QUERO PNEUS, LDA	31,51%	32,53%	11,43%	25,16%
467.	AUTO ACESSÓRIOS ROSEIRO - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	38,99%	38,18%	41,95%	39,70%
468.	EIRAPNEUS - MONTAGEM DE PNEUS, LDA	31,27%	27,44%	28,05%	28,92%
469.	ZEFERINO & CUNHA - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	64,66%	56,35%	46,74%	55,92%
470.	ANTÓNIO BARRETO, LDA	54,84%	50,05%	49,95%	51,61%
471.	RECAUCHUTAGEM SOPIRES, LDA	47,75%	50,47%	46,80%	48,34%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

472.	RECORDA A ROTA, LDA	59,36%	43,90%	37,90%	47,06%
473.	AUTOPARTES - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS E ACESSÓRIOS, LDA	50,95%	49,82%	40,01%	46,93%
474.	A.P.G. - AUTO PNEUS DA GRANJA, LDA	43,46%	49,55%	41,37%	44,79%
475.	FORMULA 81 - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS E MOTOS, LDA	41,68%	45,27%	41,36%	42,77%
476.	SARIVAUTO - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO E REPARAÇÕES, LDA	52,38%	51,76%	40,12%	48,08%
477.	PNEU 1000 - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	30,05%	30,81%	31,53%	30,80%
478.	ALMEFA II - COMÉRCIO DE MATERIAIS RODOVIÁRIOS, LDA	22,61%	35,07%	30,81%	29,50%
479.	J. C. GOUVEIA, LDA	41,83%	53,48%	68,34%	54,55%
480.	AUTO MAXIMIANO PNEUS - SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	32,51%	35,01%	20,72%	29,42%
481.	ELECTRICALDAS - COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS ELÉCTRICOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	33,59%	33,97%	32,69%	33,42%
482.	CUSTÓDIO BRANDÃO - COMÉRCIO E REPARAÇÃO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	25,43%	28,12%	35,23%	29,59%
483.	CRAVO MARTINS & SANTOS, LDA	74,94%	82,76%	90,05%	82,58%
484.	LOPES & SILVA, LDA	41,67%	38,80%	34,71%	38,39%
485.	PAULO GARCIA, UNIPessoal, LDA	24,49%	23,24%	21,19%	22,97%
486.	OSCARPARTS, UNIPessoal, LDA	32,20%	35,77%	30,86%	32,94%
487.	+ BATERIAS, UNIPessoal, LDA	35,71%	31,61%	37,58%	34,96%
488.	200% PNEUS, LDA	26,13%	33,43%	3,93%	21,16%
489.	PMA, UNIPessoal, LDA	34,42%	44,49%	33,39%	37,44%
490.	BONRODAR - AUTO PNEUS DE SANTAREM, LDA	42,74%	25,67%	35,93%	34,78%
491.	COELHO & BICHO I - PNEUS E PEÇAS AUTO, LDA	49,26%	38,48%	23,24%	36,99%
492.	AUTOZONA - IMPORTAÇÃO PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	28,89%	29,91%	27,11%	28,63%
493.	AUTOPEÇAS ANTUNES & CORREIA, LDA	25,89%	29,35%	30,97%	28,74%
494.	IBEROPESADOS, LDA	49,85%	48,50%	56,77%	51,71%
495.	SÉRIE 7, LDA	32,41%	29,86%	27,36%	29,87%
496.	REAL MIRANDA - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	23,75%	25,48%	19,21%	22,81%
497.	CERBASE - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	30,64%	39,58%	80,92%	50,38%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

498.	THREE POINTED STAR, LDA	29,55%	37,58%	7,52%	24,88%
499.	SINTRAPEÇAS - AUTO ACESSÓRIOS, LDA	51,07%	51,07%	15,86%	39,33%
500.	MANUEL PINTO & ALIRIO AREIAS, LDA	29,60%	36,56%	43,43%	36,53%
501.	PNEUSBRITO, LDA	21,60%	23,59%	16,80%	20,66%
502.	MARVAPEÇAS - PEÇAS PARA EMPILHADORES, TRACTORES E MÁQUINAS, LDA	19,40%	14,43%	-1,61%	10,74%
503.	WHIRLPEÇAS - ACESSÓRIOS E REPARAÇÕES ELÉCTRICAS, LDA	35,63%	35,93%	39,52%	37,03%
504.	PEREIRA & LEAL - AUTO PEÇAS, LDA	47,10%	41,99%	53,64%	47,58%
505.	FERNANDO D.FERRÃO, LDA	43,99%	31,50%	19,33%	31,61%
506.	VOLKSTORE - ACESSÓRIOS AUTO E COMÉRCIO DECORAÇÃO, UNIPessoal, LDA	33,46%	60,79%	31,30%	41,85%
507.	H.SOBRAL & A.COSTA, LDA	37,29%	34,43%	34,18%	35,30%
508.	CARVALHO & SOUSA - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	20,93%	21,95%	25,91%	22,93%
509.	RECAUCHUTAGEM JUCAR, LDA	41,58%	41,59%	39,05%	40,74%
510.	BORRACHAS E PLÁSTICOS IDEAL LISBONENSE, LDA	47,15%	49,20%	53,43%	49,92%
511.	MONTERRODA - COMÉRCIO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	31,40%	27,96%	35,93%	31,76%
512.	EURO23 - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	17,90%	25,89%	30,19%	24,66%
513.	FBM CAR, UNIPessoal, LDA	58,71%	56,65%	50,57%	55,31%
514.	CMPJ, LDA	48,02%	52,66%	44,54%	48,41%
515.	AUTO ACESSÓRIOS DAS BEIRAS, LDA	36,12%	27,27%	19,24%	27,54%
516.	ESCAPES E REPARAÇÕES DE AUTOMÓVEIS FRADE, LDA	49,89%	49,19%	29,63%	42,90%
517.	TOPTOTAL, UNIPessoal, LDA	37,90%	38,42%	30,44%	35,59%
518.	TRAVA - EQUIPAMENTOS PARA TRAVÕES PNEUMÁTICOS, LDA	12,25%	20,24%	17,81%	16,77%
519.	MORHIDRÁULICA, LDA	42,62%	36,59%	35,88%	38,36%
520.	TRAÇO MARGINAL - PNEUS, UNIPessoal, LDA	51,22%	56,32%	16,33%	41,29%
521.	PRONTAUTO - PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	33,52%	34,44%	46,29%	38,09%
522.	TCSERVICE - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	12,49%	22,80%	3,63%	12,97%
523.	RADIADORES CONFRARIA & FILHOS, LDA	56,10%	51,92%	65,01%	57,68%
524.	PERILEAL - MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA	57,85%	59,62%	63,66%	60,38%
525.	WISEUBATERIAS, LDA	23,05%	21,74%	22,66%	22,48%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

526.	FARIPNEUS - COMÉRCIO E REPARAÇÃO DE PNEUS, LDA	34,46%	30,39%	32,85%	32,57%
527.	P.SERRADOR, UNIPessoal, LDA	24,38%	25,94%	42,76%	31,03%
528.	BALTAZAR & ABRANTES - COMÉRCIO PEÇAS AUTO, LDA	26,42%	29,69%	17,59%	24,57%
529.	GARAGEM 150, LDA	44,28%	51,78%	32,50%	42,86%
530.	JOSÉ ARMANDO, BELPEÇAS, UNIPessoal, LDA	17,70%	17,30%	12,39%	15,80%
531.	COSMIPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	19,63%	19,44%	20,31%	19,79%
532.	MÓNICA AMADO - UNIPessoal, LDA	35,41%	25,11%	38,49%	33,00%
533.	CASA DE PNEUS DOS MOLEANOS, LDA	29,20%	25,98%	36,62%	30,60%
534.	JORGE F. TEIXEIRA - AUTO PEÇAS, UNIPessoal, LDA	33,47%	36,05%	44,10%	37,87%
535.	JOSÉ JÚLIO CRUZ, UNIPessoal, LDA	32,00%	1,98%	74,37%	36,12%
536.	RECI 4, LDA	66,46%	56,60%	82,71%	68,59%
537.	M.N.PNEUS, LDA	23,00%	24,16%	9,33%	18,83%
538.	FILTROS - NEVES & VIEGAS, LDA	41,02%	44,94%	35,57%	40,51%
539.	J.J. - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	18,66%	11,57%	15,63%	15,29%
540.	ALMEIDA & BRIOISA, UNIPessoal, LDA	30,44%	30,58%	31,33%	30,78%
541.	RECAUCHUTAGEM TAVEIRENSE, LDA	34,89%	43,00%	11,83%	29,91%
542.	ESCAPES L.D.M., LDA	61,96%	60,74%	67,65%	63,45%
543.	CARROD'ART - UNIPessoal, LDA	24,72%	25,88%	25,40%	25,33%
544.	FRANCISCO JOSE FIGUEIREDO CUNHA, LDA	23,08%	22,45%	23,08%	22,87%
545.	MOLIVEPNEU - COMÉRCIO E SERVIÇOS A PNEUS, LDA	29,64%	24,01%	24,93%	26,19%
546.	AVEIMOTOR - FERNANDO CARVALHO & LOPES, LDA	35,97%	44,26%	50,09%	43,44%
547.	STRONGEMPIRE - UNIPessoal, LDA	14,94%	12,12%	16,26%	14,44%
548.	GILJO PEÇAS AUTOMOVEIS, LDA	46,03%	42,21%	52,57%	46,94%
549.	RICARPEÇAS - UNIPessoal, LDA	24,22%	15,40%	21,69%	20,44%
550.	JOÃO DE ALMEIDA BENTO, LDA	26,13%	28,75%	29,79%	28,22%
551.	PEÇAS BANDARRA - ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, LDA	34,52%	33,03%	32,20%	33,25%
552.	AUTO ESCAPE CENTRO-SUL, LDA	53,32%	52,28%	53,87%	53,16%
553.	MONTIBATE - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE ACUMULADORES E PEÇAS AUTO, LDA	26,02%	28,06%	23,72%	25,93%
554.	MARTINS, COELHO & NASCIMENTO, LDA	33,61%	35,72%	32,10%	33,81%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

555.	PNEUREPA - SOCIEDADE DE VULCANIZAÇÃO E REPARAÇÃO DE PNEUS, UNIPessoal, LDA	50,19%	46,70%	74,15%	57,01%
556.	AVEIROPNEUS, LDA	12,72%	11,06%	10,56%	11,44%
557.	PNEUS DO MOSTEIRO, ESTAÇÃO DE SERVIÇO, UNIPessoal, LDA	17,83%	15,26%	3,96%	12,35%
558.	EGI-ALAMEDA - REPARAÇÕES AUTO, LDA	53,67%	48,10%	47,00%	49,59%
559.	NORDICOS - SOCIEDADE IMPORTADORA DE ACESSÓRIOS PARA AUTOS, LDA	31,60%	29,65%	34,33%	31,86%
560.	JOSÉ GONÇALVES CORADO, LDA	38,91%	35,46%	35,56%	36,64%
561.	ROXIPARTS, LDA	43,34%	43,87%	35,62%	40,94%
562.	AUTO-MECLAUDE-COMÉRCIO E INDUSTRIA LDA	39,11%	31,21%	44,54%	38,29%
563.	GIRA RODA - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	43,33%	50,81%	46,28%	46,81%
564.	M.MARTINS LOURENÇO, UNIPessoal, LDA	37,99%	39,81%	42,67%	40,16%
565.	ANGELINA DA SILVA DIAS, UNIPessoal, LDA	19,52%	2,91%	2,81%	8,42%
566.	PNEUS ARMINDO GOMES, UNIPessoal, LDA	21,84%	21,19%	24,62%	22,55%
567.	JOÃO PEDRO PINHEIRO, UNIPessoal, LDA	1,15%	15,48%	0,44%	5,69%
568.	FERNANDO JAREGO LOBO, LDA	30,36%	16,08%	5,13%	17,19%
569.	ARCÍLIO & COSTA, LDA	54,14%	54,93%	52,59%	53,89%
570.	LOURENÇO & LUZ, LDA	26,22%	43,57%	27,87%	32,55%
571.	COELHO & BICHO II - PNEUS E PEÇAS AUTO, LDA	46,69%	48,45%	32,17%	42,43%
572.	VM SANTOS - AUTO CENTER, UNIPessoal, LDA	26,66%	29,23%	22,84%	26,24%
573.	PNEUGRIS - COMÉRCIO DE COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	31,44%	32,25%	31,06%	31,58%
574.	JESUS & CARNIDE - BATERIAIS E ACESSÓRIOS, LDA	67,20%	70,63%	58,04%	65,29%
575.	DOT SPEED, LDA	31,66%	31,22%	33,40%	32,09%
576.	TRUCKBUS II - PEÇAS, ASSISTÊNCIA E TRANSFORMAÇÃO AUTO, LDA	79,51%	73,46%	51,51%	68,16%
577.	RODALUB, UNIPessoal, LDA	28,36%	27,18%	27,81%	27,79%
578.	COELHO & BICHO III - PNEUS E PEÇAS AUTO, LDA	52,06%	51,63%	21,79%	41,83%
579.	MARIO J.& BARROS, LDA	47,01%	32,54%	38,39%	39,31%
580.	TRIPÊÇAS - ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	27,99%	25,12%	21,72%	24,95%
581.	HÉLDER & JÚLIA - PEÇAS AUTO, LDA	54,40%	58,73%	53,18%	55,44%
582.	OCTAPEÇAS, UNIPessoal, LDA	12,44%	11,61%	13,76%	12,60%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

583.	AUTOPATAIAS - COMÉRCIO DE PEÇAS, ACESSÓRIOS E AUTOMÓVEIS, LDA	35,13%	31,34%	26,83%	31,10%
584.	ILHAPEÇAS - ACESSÓRIOS E PEÇAS DE AUTOMÓVEIS, LDA	24,12%	26,12%	9,00%	19,74%
585.	GARAGEM CENTRAL DO POÇO DO BISPO, LDA	37,91%	18,56%	18,47%	24,98%
586.	CARLOS JOSÉ AMARAL - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	17,88%	11,19%	4,55%	11,21%
587.	LOPES & COUTO, LDA	25,85%	27,33%	-2,66%	16,84%
588.	AUTO STRESS, LDA	18,24%	49,65%	53,03%	40,31%
589.	AUTOCASSE - SOCIEDADE DE REPARAÇÃO E COMÉRCIO PEÇAS AUTO, LDA	94,62%	87,43%	69,04%	83,70%
590.	EDUARDO & PEDRO, LDA	39,47%	28,99%	31,53%	33,33%
591.	S. ALMEIDA AFONSO - PEÇAS AUTO, LDA	26,66%	30,78%	24,29%	27,24%
592.	ACPL AUTO - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	32,82%	28,27%	33,55%	31,55%
593.	STATION DA VENDA, UNIPessoal, LDA	21,11%	18,87%	2,23%	14,07%
594.	AMORCAR - TÉCNICA E MONTAGEM DE PEÇAS AUTO, LDA	52,13%	54,28%	53,54%	53,32%
595.	M.DEFAYS, LDA	78,76%	78,38%	75,55%	77,56%
596.	PEÇAS-CASTRENSE - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	25,60%	24,02%	21,21%	23,61%
597.	PEÇAS DE ELEIÇÃO - SOCIEDADE POR QUOTAS, LDA	54,25%	51,92%	42,54%	49,57%
598.	MARIA ADELAIDE CRESPO & FILHOS, LDA	14,80%	17,98%	8,84%	13,87%
599.	NEVES & REI - COMERCIO DE PEÇAS E VEICULOS, LDA	38,41%	31,95%	23,73%	31,37%
600.	HILÁRIO ORNELAS, UNIPessoal, LDA	60,67%	61,93%	54,82%	59,14%
601.	CARLOS GAMEIRO SILVA, UNIPessoal, LDA	38,11%	33,98%	33,56%	35,22%
602.	VENEPNEUS, LDA	43,70%	43,98%	40,21%	42,63%
603.	VALADAPNEUS - COMERCIO DE PNEUS, LDA	42,66%	25,86%	42,12%	36,88%
604.	LUBRIPEÇAS LOPES & ROCHA, LDA	30,03%	26,24%	29,51%	28,60%
605.	FERNANDO GARCEZ & SILVA, LDA	40,39%	29,29%	30,49%	33,39%
606.	BLOCUNIVERSAL - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	18,69%	11,94%	50,30%	26,98%
607.	PEÇAS LIVRES - AUTOMÓVEIS E LUBRIFICANTES, LDA	8,11%	4,54%	-8,52%	1,38%
608.	ALBIAUTO - SOBRESSALENTES PARA AUTOMOVEIS E REPARAÇÃO UNIPessoal, LDA	45,96%	46,65%	46,98%	46,53%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

609.	PRV - PEÇAS DE REPOSIÇÃO DE VEÍCULOS, UNIPESSOAL, LDA	20,84%	26,28%	34,97%	27,37%
610.	ROLARENES - ROLAMENTOS, TUBOS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	54,97%	57,18%	46,30%	52,82%
611.	EMETEPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	24,93%	24,08%	20,30%	23,10%
612.	COMÉRCIO DE PEÇAS AGRICOLAS DE LOPES & SILVA, LDA	47,71%	44,77%	43,98%	45,49%
613.	A.R.T. - AUTO RADIADORES TORREENSE, LDA	53,42%	56,16%	47,61%	52,40%
614.	AUTO PEÇAS & ACESSÓRIOS MELCAR, LDA	37,22%	39,80%	48,39%	41,80%
615.	OLEH & JOANA - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	32,32%	27,74%	30,10%	30,05%
616.	HIDROBÓLIDE, LDA	43,15%	45,10%	43,74%	44,00%
617.	PNEUSEMLINHA - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA DE PNEUS, LDA	30,26%	79,33%	14,25%	41,28%
618.	TAPETES AUTO JULMAR - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS E TAPETES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	44,84%	47,37%	46,74%	46,31%
619.	TIGRAUTO - PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	4,76%	5,39%	6,54%	5,57%
620.	PECIMOUSE, UNIPESSOAL, LDA	15,09%	17,86%	-19,73%	4,41%
621.	COMÉRCIO PNEUS LUCAS & FILHOS, LDA	40,89%	43,65%	39,58%	41,37%
622.	COMPETISPORT, LDA	47,99%	59,65%	4,67%	37,43%
623.	COMÉRCIO DE PNEUS DE CASÉVEL, LDA	34,80%	32,52%	25,43%	30,92%
624.	TECOPNEUS - TÉCNICA DE REPARAÇÃO E MONTAGEM DE PNEUS, LDA	28,08%	41,66%	22,23%	30,66%
625.	ANTÓNIO FIGUEIREDO & FILHA, LDA	31,92%	28,80%	10,72%	23,81%
626.	MATA & MARQUES - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE COMPONENTES AUTOMÓVEIS, UNIPESSOAL, LDA	41,06%	39,24%	38,95%	39,75%
627.	RODAPINTO, LDA	46,49%	36,60%	32,83%	38,64%
628.	OEMPLUS - ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURING & PERFORMANCE, LDA	15,22%	22,80%	18,85%	18,96%
629.	S.V.PEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	13,74%	21,24%	24,88%	19,95%
630.	ANTÓNIO COELHO DOS SANTOS, UNIPESSOAL, LDA	42,03%	45,94%	44,98%	44,32%
631.	SET-ESCAPE - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, UNIPESSOAL, LDA	24,35%	18,40%	23,26%	22,00%
632.	GARAGEM HABITUAL - COMÉRCIO DE PNEUS E SERVIÇOS AUTO, LDA	30,05%	31,26%	31,14%	30,82%
633.	BARRETO & CAMPOS - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	16,41%	17,16%	11,41%	14,99%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

634.	RHNAUTO, LDA	80,32%	68,43%	70,64%	73,13%
635.	SULCARVIDRO - COMÉRCIO E MONTAGEM DE VIDROS PARA VIATURAS, LDA	61,54%	62,47%	59,59%	61,20%
636.	CHAMA A AVENTURA COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	84,98%	32,78%	-30,19%	29,19%
637.	ABIDIPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	-21,03%	31,22%	30,53%	13,57%
638.	RECAUCHUTAGEM VIA RÁPIDA, LDA	28,57%	30,49%	28,99%	29,35%
639.	J.SILVA - REPRESENTAÇÕES, LDA	23,04%	20,35%	17,68%	20,35%
640.	IBHERSTART - COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	74,85%	56,71%	68,45%	66,67%
641.	DAKAR PNEUS, LDA	-29,08%	54,50%	37,87%	21,09%
642.	CONQUISTASFALTO, UNIPessoal, LDA	34,73%	44,08%	60,58%	46,46%
643.	TONIAUTO - PEÇAS E SERVIÇOS, LDA	49,15%	44,76%	41,75%	45,22%
644.	SILVA & DUARTE, LDA	37,59%	28,36%	53,15%	39,70%
645.	A GENUÍNA, LDA	44,92%	26,93%	35,85%	35,90%
646.	ESTANQUEIRO & RAMOS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	22,60%	22,48%	23,35%	22,81%
647.	NUCLIJUMP, LDA	19,36%	19,72%	23,99%	21,03%
648.	GESTOPNEUS - COMÉRCIO E SOLUÇÕES TÉCNICAS, UNIPessoal, LDA	80,90%	44,97%	34,21%	53,36%
649.	LEIRIRADIADORES - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	65,25%	55,77%	54,93%	58,65%
650.	CALLPEÇAS, UNIPessoal, LDA	25,98%	34,38%	27,64%	29,34%
651.	TURBISEGMENTO COMPONENTES PARA VEÍCULOS, UNIPessoal, LDA	17,40%	27,77%	20,59%	21,92%
652.	VERDE E CONCRETO, TRADING, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	14,69%	18,46%	1,35%	11,50%
653.	LOURIVELAS - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, LDA	7,80%	93,13%	14,62%	38,52%
654.	TRACTIL - TRACTORES INDUSTRIAIS E AGRÍCOLAS, LDA	62,28%	61,72%	62,80%	62,27%
655.	C.P.A.- COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	52,67%	49,52%	45,57%	49,25%
656.	FHMCARAVANING, LDA	39,49%	37,86%	32,89%	36,75%
657.	RECAUCHUTAGEM TEJO, LDA	18,41%	14,98%	15,90%	16,43%
658.	RUI CASTANHEIRA, UNIPessoal, LDA	29,08%	31,74%	30,84%	30,55%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

659.	PATRÍCIA DE MOURA GRAÇA - MATERIAIS DE FRICÇÃO, UNIPessoal, LDA	50,55%	42,98%	45,43%	46,32%
660.	LOGANT - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	47,53%	44,76%	46,59%	46,29%
661.	SOELME - SOCIEDADE COMERCIAL DE EQUIPAMENTO AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA	27,86%	28,81%	27,48%	28,05%
662.	BINOAGUIA, COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS MOTORIZADOS, UNIPessoal, LDA	15,21%	21,31%	15,57%	17,36%
663.	PAULO & TAVARES PNEUS, UNIPessoal, LDA	36,12%	52,23%	35,91%	41,42%
664.	MEIOFÁCIL - UNIPessoal, LDA	10,23%	11,40%	11,03%	10,89%
665.	TEMPLAPEÇAS, LDA	43,49%	42,38%	32,02%	39,30%
666.	CARDOSO & PINTO, LDA	51,51%	34,48%	38,20%	41,40%
667.	SCORIDEAS - AUTO PEÇAS, UNIPessoal, LDA	38,30%	42,32%	51,26%	43,96%
668.	C.N. & CUSTÓDIO, LDA	39,19%	30,93%	38,83%	36,32%
669.	NUNO MATIAS MONTEIRO, UNIPessoal, LDA	90,26%	66,16%	49,22%	68,55%
670.	ELECTRO AUTO RÁPIDA DA PONTINHA - VENDA DE ACESSÓRIOS PARA AUTO, LDA	10,72%	13,02%	12,52%	12,09%
671.	JOÃO SARMENTO GOMES, UNIPessoal, LDA	21,08%	25,10%	26,58%	24,25%
672.	AGRICOLBI - COMÉRCIO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS, UNIPessoal, LDA	57,44%	58,47%	51,63%	55,85%
673.	EUROPESADOS - COMÉRCIO DE PEÇAS E REPARAÇÃO DE VEÍCULOS, UNIPessoal, LDA	33,21%	73,66%	95,60%	67,49%
674.	AJA PEÇAS - COMPRA, VENDA E IMPORTAÇÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA	15,05%	18,11%	18,73%	17,30%
675.	AUTO PNEUS MANUEL CERQUEIRA DE CASTRO, LDA	19,20%	-5,06%	48,66%	20,93%
676.	F.SILVA & M.SILVA - COMERCIO E INSTALAÇÃO DE EQUIPAMENTOS AUTO, LDA	50,82%	54,34%	91,11%	65,42%
677.	PNEUCAIS - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA DE PNEUS, LDA	43,85%	43,46%	49,33%	45,55%
678.	GERMAN PRESTIGE, UNIPessoal, LDA	45,67%	62,71%	52,12%	53,50%
679.	TRAFIX PNEUS, LDA	17,14%	25,05%	25,21%	22,47%
680.	AUTO ACESSORIOS SALGADO & SALGADO, LDA	19,38%	32,62%	27,22%	26,41%
681.	MAXIMILENIUM - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	23,96%	25,34%	25,36%	24,89%
682.	BALANCEMARGEM - PEÇAS AUTO, LDA	86,80%	67,91%	75,05%	76,59%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

683.	ROLAMASTER AUTOMOTIVE, LDA	18,59%	28,46%	33,48%	26,84%
684.	ASSISTENCIA DE PNEUS DO AMEAL, LDA	1,63%	3,34%	8,93%	4,64%
685.	A.F.S - AUTO FAST SERVICE, UNIPessoal, LDA	76,96%	60,87%	29,79%	55,87%
686.	DANIEL AMARAL, UNIPessoal, LDA	21,73%	17,70%	17,71%	19,04%
687.	MONTYPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS DE AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA	14,16%	31,67%	29,77%	25,20%
688.	ANGELO MOTA - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	10,48%	16,92%	56,90%	28,10%
689.	MARAUUTO, LDA	31,41%	40,00%	39,69%	37,04%
690.	SOBRESSALAUTO, LDA	25,93%	40,84%	7,93%	24,90%
691.	SCALIPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E AUTOMÓVEIS, LDA	32,95%	29,69%	40,07%	34,23%
692.	COSTA & CAETANO - COMERCIALIZAÇÃO DE PEÇAS AUTOMÓVEIS, LDA	78,49%	62,95%	68,58%	70,00%
693.	DEFENDERPLUS, UNIPessoal, LDA	38,57%	48,17%	63,57%	50,11%
694.	AUTO MAR A VISTA - OFICINA PNEUS E REPARAÇÕES AUTO, LDA	1,68%	5,09%	1,24%	2,67%
695.	VITALTORRES - COMÉRCIO DE PEÇAS E ELECTRICIDADE AUTOMÓVEL, LDA	27,49%	37,26%	33,64%	32,80%
696.	DIVAG, LDA	86,48%	86,58%	85,13%	86,06%
697.	USATORRES - AUTO ACESSÓRIOS USADOS, LDA	3,26%	29,66%	6,93%	13,28%
698.	BEIRA-PESADOS - COMERCIO A RETALHO DE PEÇAS E ACESSORIOS PARA AUTOMOVEIS, LDA	77,72%	78,39%	78,19%	78,10%
699.	TECNOSCAPE- SOCIEDADE DE COMERCIALIZAÇÃO E INDUSTRIALIZAÇÃO DE ESCAPES, LDA	61,92%	64,26%	64,10%	63,42%
700.	TAMAI, UNIPessoal, LDA	69,24%	55,76%	44,17%	56,39%
701.	HENRIQUE DA SILVA & FERNANDO LUÍS DA SILVA, LDA	20,01%	18,73%	20,00%	19,58%
702.	UNIPESADOS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS, UNIPessoal, LDA	32,17%	10,35%	30,99%	24,50%
703.	CONDAUTO PEÇAS, LDA	45,73%	41,39%	42,11%	43,08%
704.	REBOCHO & SANTOS, LDA	35,18%	41,99%	36,21%	37,79%
705.	RIBEIRO & BRITO, LDA	21,00%	31,80%	35,12%	29,30%
706.	SANTOS, ONDINA & FILHOS, LDA	26,69%	27,54%	46,90%	33,71%
707.	JOÃO AMOR, UNIPessoal, LDA	52,59%	39,66%	74,99%	55,74%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

708.	BARRESCAPES, COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, LDA	66,45%	68,67%	66,88%	67,33%
709.	MOPELDA - MORTAGUA PEÇAS AUTO, LDA	-49,56%	26,90%	39,74%	5,69%
710.	GLASSLINE - COMÉRCIO E MONTAGEM DE ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA	82,84%	86,09%	85,87%	84,93%
711.	NIOPARTS, COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, LDA	39,76%	31,04%	24,38%	31,73%
712.	FRANCISCO NUNES MENDES, LDA	14,57%	6,07%	12,43%	11,02%
713.	HUGO BAPTISTA PEÇAS, UNIPessoal, LDA	55,16%	55,25%	43,88%	51,43%
714.	C.T.A.- COMPONENTES TÉCNICOS AUTO, LDA	57,02%	56,52%	56,53%	56,69%
715.	TIPOIAUTO - SOBRESSALENTES E ACESSORIOS DE AUTOMOVEIS, LDA	67,25%	41,07%	41,53%	49,95%
716.	H.J. BATISTA - COMERCIALIZAÇÃO DE PEÇAS AUTOMÓVEIS, UNIPessoal, LDA	52,88%	81,56%	82,16%	72,20%
717.	GRANDE PRÉMIO - ACESSÓRIOS DE AUTOMÓVEIS, LDA - EM LIQUIDAÇÃO	32,94%	48,47%	45,29%	42,23%
718.	AMARO & MARQUES, LDA	31,80%	33,04%	8,32%	24,39%
719.	ESCAVEM - ESCAPES DE SACAVÉM, LDA	53,60%	35,93%	60,57%	50,03%
720.	CARLOS M.J.PELIANO, LDA	24,00%	26,50%	23,94%	24,81%
721.	IMPERAUTO - AUTO ACESSÓRIOS IMPÉRIO DE ALVALADE, LDA	48,58%	52,89%	38,99%	46,82%
722.	PERCURSO VITORIOSO - PEÇAS AUTO, UNIPessoal, LDA	15,39%	12,64%	10,85%	12,96%
723.	AUTO SERRABULHO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	17,11%	17,25%	17,01%	17,13%
724.	GASPAR & FIGUEIREDO, LDA	16,26%	44,72%	7,66%	22,88%
725.	PEÇA RARA - SOCIEDADE UNIPessoal, LDA	72,12%	68,78%	83,98%	74,96%
726.	SUAVES MESES, LDA	82,92%	66,17%	75,07%	74,72%
727.	ASSISTBAT, UNIPessoal, LDA	43,17%	36,79%	41,85%	40,61%
728.	JORGE BARROCA SILVA, UNIPessoal, LDA	39,90%	43,18%	48,28%	43,79%
729.	JORGE CASQUINHA, LDA	19,99%	21,87%	21,57%	21,14%
730.	BRAVOS PNEUS - COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO DE PNEUS, LDA	79,27%	85,60%	65,33%	76,74%
731.	CAR-PNEUS SENENSE, LDA	11,30%	4,29%	24,81%	13,47%
732.	SERAFINAUTO - PEÇAS E ACESSÓRIOS, UNIPessoal, LDA	25,21%	29,79%	28,97%	27,99%
733.	J.C.M. - CARDANS, LDA	59,53%	65,52%	70,57%	65,21%
734.	MANUEL DA COSTA FONSECA, UNIPessoal, LDA	50,41%	38,37%	38,83%	42,54%

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

735.	PÓVOACENTRO - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, PEÇAS E REPARAÇÕES, LDA	29,73%	24,85%	25,93%	26,84%
736.	FÓRMULA DE APOIO - PEÇAS AUTO E FERRAMENTAS, UNIPessoal, LDA	10,93%	10,60%	18,87%	13,47%
737.	J.F.N - COMÉRCIO DE SUCATAS E DESPERDÍCIOS DE METAIS, LDA	78,74%	92,32%	75,84%	82,30%
738.	CARLOS PEREIRA & OLIVEIRA, LDA	40,37%	46,45%	42,53%	43,12%
739.	TROÇOS & VELOCIDADES, LDA	64,94%	89,05%	86,70%	80,23%
740.	AUTO PIPA - IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA	0,18%	43,17%	46,78%	30,04%
741.	MANUEL RIBEIRO BENTO, LDA	13,66%	15,11%	14,98%	14,58%
742.	RODOCENTRO - ACESSÓRIOS AUTO, EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS, LDA	39,12%	65,95%	69,78%	58,28%
743.	ANTÓNIO JOSÉ LOUREIRO, UNIPessoal, LDA	66,58%	51,59%	48,21%	55,46%
744.	A.T.I.L. - AGRO TECNICA INDUSTRIAL, LDA	32,50%	21,68%	38,63%	30,93%
745.	FERREIRA & MACIEIRA, LDA	16,43%	29,72%	20,57%	22,24%
746.	JOÃO DELGADO MARQUES, LDA	22,53%	22,15%	22,15%	22,27%
747.	NLCELL, LDA	59,66%	48,98%	65,59%	58,08%
748.	SANTOS & COITO - RADIADORES, UNIPessoal, LDA	-34,00%	13,21%	52,76%	10,66%
749.	PNEUSETTE, LDA	23,79%	27,55%	40,50%	30,61%
750.	WEBPEÇAS, COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	19,52%	26,69%	67,13%	37,78%

Fonte: Elaboração própria baseado na base de dados extraídos da Sabi

Anexo B – Margens Brutas da Empresa João Serras, Lda. (2014-2016)

João Serras, Lda.	2014	2015	2016	Média 2014-2016
Margem Bruta CAE Pneus	16,50%	14,41%	14,42%	15,11%
Margem Bruta Totais	5,89%	6,57%	7,17%	6,54%

Fonte: Elaboração própria baseado “Relatório e Contas João Serras, Lda”

Anexo C – Empresa Dentro do Intervalo Percentual da João Serras, Lda. (2014-2016)

Nº	Empresas – “Comércio De Pneus “	Empresas – “Outras Atividades “
1	RECAUCHUTAGEM VIRIATO, LDA	SANTOS & COITO - RADIADORES, UNIPESSOAL, LDA
2	ALBIPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	MARVAPEÇAS - PEÇAS PARA EMPILHADORES, TRACTORES E MÁQUINAS, LDA
3	AVEIROPNEUS, LDA	MEIOFÁCIL - UNIPESSOAL, LDA
4	PNEUS DO MOSTEIRO, ESTAÇÃO DE SERVIÇO, UNIPESSOAL, LDA	FRANCISCO NUNES MENDES, LDA
5	TCSERVICE - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA	CARLOS JOSÉ AMARAL - PEÇAS AUTO, UNIPESSOAL, LDA
6	FUTUROPNUS, LDA	PASSAGEIROS D'AVENTURA, UNIPESSOAL, LDA
7	CAR-PNEUS SENENSE, LDA	VERDE E CONCRETO, TRADING, SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA
8	COVIPNEUS, LDA	ELECTRO AUTO RÁPIDA DA PONTINHA - VENDA DE ACESSÓRIOS PARA AUTO, LDA
9	STATION DA VENDA, UNIPESSOAL, LDA	O CALHAMBEQUE - COMERCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PEÇAS USADAS, LDA
10	POPAPNEUS - ACESSORIOS AUTOMOVEIS, UNIPESSOAL, LDA	OCTAPEÇAS, UNIPESSOAL, LDA
11	STRONGEMPIRE - UNIPESSOAL, LDA	PERCURSO VITORIOSO - PEÇAS AUTO, UNIPESSOAL, LDA
12	MANUEL RIBEIRO BENTO, LDA	USATORRES - AUTO ACESSÓRIOS USADOS, LDA
13	LIDERSPORT CARLOS DIAS - COMERCIO DE PNEUS, UNIPESSOAL, LDA	GARRA - PEÇAS AUTO, UNIPESSOAL, LDA
14	BARRETO & CAMPOS - COMÉRCIO DE PNEUS E ACESSÓRIOS, LDA	FÓRMULA DE APOIO - PEÇAS AUTO E FERRAMENTAS, UNIPESSOAL, LDA
15	PNEUMAGOS - SOCIEDADE COMERCIAL DE PNEUS, LDA	ABIDIPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, UNIPESSOAL, LDA
16	PLENTIJUMP - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	MARIA ADELAIDE CRESPO & FILHOS, LDA
17	J.J. - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	NEVES & CANDEIAS, LDA
18	MAURÍCIO & VILAS, LDA	BRUNO PEÇAS CAR - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA
19	SARPNEUS - COMERCIO DE PNEUS, LDA	TURBOCAR - ACESSÓRIOS AUTO, LDA
20	PNEUS SATENSE - COMÉRCIO DE PNEUS E COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	IBEROTURBO - SOCIEDADE TÉCNICA E COMERCIAL DE TURBOCOMPRESSORES, LDA
21	AUGUSTO PNEUS, UNIPESSOAL, LDA	ANTÓNIO MIGUEL MARTINS, LDA
22	ANTÓNIO DE SÁ PACHECO & CA., LDA	AKTRADE, UNIPESSOAL, LDA

A problemática dos preços de transferência em grupos nacionais de reduzida dimensão - O caso do Grupo João Serras

23	RECAUCHUTAGEM GUIENSE, LDA	JOSÉ ARMANDO, BELPEÇAS, UNIPessoal, LDA
24	COSTA BARROS - CENTRO TÉCNICO DE PNEUS, LDA	BOMBÓLEO - SOCIEDADE REPARADORA DE BOMBAS INJECTORAS, LDA
25	AUTO SERRABULHO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	VOLANCAR - PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AUTOMÓVEIS, LDA
26	FERNANDO JAREGO LOBO, LDA	GLOBESCALA - IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA
27	GOTRUCK, LDA	RAUL & MARIA JOSE, LDA
28	J.FILIFE, LDA	RECAUCHUTAGEM TEJO, LDA
29	M.N.PNEUS, LDA	TRAVA - EQUIPAMENTOS PARA TRAVÕES PNEUMÁTICOS, LDA
30	FILIFE ALCOBIO - COMÉRCIO DE PNEUS E ASSISTÊNCIA, UNIPessoal, LDA	LOPES & COUTO, LDA
31	HUBTYRE, UNIPessoal, LDA	GIFTPARTS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA
32	TREMEZPNEUS, LDA	BATQUIPA, VEÍCULOS E ACESSÓRIOS, LDA
33	PNEUBOX - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	AJA PEÇAS - COMPRA, VENDA E IMPORTAÇÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA
34	TECNIDAIRE - INDUSTRIA METALOMECANICA E REPRESENTAÇÕES AUTO, LDA	BINOAGUIA, COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS MOTORIZADOS, UNIPessoal, LDA
35	AUTO PNEUS DO PORTO ALTO, LDA	XISPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA
36	RUI ABRUNHOSA CARDOSO - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	SAM - ÁREA DE SERVIÇO DE ANSIÃO, LDA
37	COSMIPNEUS - COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	AUTO PEÇAS DO SINEIRO - PEÇAS AUTO, LDA
38	SULPNEUS II, COMÉRCIO DE PNEUS, LDA	ROBOT PARTS - ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA
39	PNEUS DO ALCOA, LDA	TEIXEIRA & CONCEIÇÃO, LDA
40	CARLOS DUARTE & FILHAS, LDA	LOUCAR - COMÉRCIO E INDÚSTRIA AUTOMÓVEL, UNIPessoal, LDA
41		LOURESMOTOR - SOCIEDADE COMERCIAL DE PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA
42		OEMPLUS - ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURING & PERFORMANCE, LDA
43		DANIEL AMARAL, UNIPessoal, LDA
44		ALVERCAPEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS, LDA
45		HENRIQUE DA SILVA & FERNANDO LUÍS DA SILVA, LDA
46		ILHAPEÇAS - ACESSÓRIOS E PEÇAS DE AUTOMÓVEIS, LDA
47		VENDIPEÇAS - PEÇAS E ACESSÓRIOS, LDA
48		POWERZONE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO, UNIPessoal, LDA
49		S.V.PEÇAS - COMÉRCIO DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA

Fonte: Elaboração própria baseado na base de dados "Sabi"