

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



Preços de Transferência no âmbito da legislação fiscal em Portugal e  
possível convergência

**Carlos Pais**

**Relatório da Tese  
Mestrado em Contabilidade**

Orientador:  
Prof. Paulo Filipe Cardoso Martinho de Albuquerque

Abril 2012

Carlos Pais

Preços de Transferência no âmbito da legislação fiscal em Portugal e  
possível convergência

ISCTE  
Lisboa  
Abril 2012



# Preços de Transferência no âmbito da legislação fiscal em Portugal e possível convergência

**Carlos Pais**

## NOTA DE ABERTURA

O interesse pelo tema dos Preços de Transferência surgiu enquanto consultor fiscal na PricewaterhouseCoopers em 2002. Ano seguinte à publicação do normativo que começou a regular esta matéria em Portugal. Nessa altura, apenas as empresas multinacionais começaram a aplicar as suas obrigações e directivas internacionais.

Na empresa para onde prossegui o meu percurso profissional, uma multinacional Francesa os preços de transferência apenas seriam importantes como cumprimento à lei fiscal de cada país. Tendo o seu enfoque na elaboração do dossier apenas localmente em cada país sem qualquer coordenação internacional.

Quando transitei para uma empresa multinacional Alemã comecei a entender o impacto real da escolha de uma política de preços de transferência. A nivelção dos preços de forma a redistribuir equilibradamente as margens e desta forma não provocar uma descapitalização das delegações em cada país. Nesta organização a organização da documentação de preços de transferência é efectuada com a supervisão internacional tal como a cooperação local, de forma a ser adaptada a cada realidade existente em cada país.

Não posso deixar de agradecer ao meu actual chefe, que me dificultou a vida para que não conseguisse terminar a tese e que para o acalmar tive de lhe dizer que tinha desistido.

Por fim, uma verdadeira palavra de agradecimento à minha esposa, não só por compreender os momentos de maior ausência mas pelos últimos 10 anos maravilhosos.

Lisboa, Abril de 2012

O autor,  
Carlos Manuel da Graça Pais

## RESUMO

O tema dos “Preços de Transferências”, tem sido analisado de várias perspectivas de forma a esgotar este assunto que se estende por várias áreas de interesse económico e fiscal que varia de país para país. Assim, esta tese analisa a envolvente fiscal e processual de Preços de Transferência em território Nacional tomando em consideração todo o caminho percorrido e todos os passos que o legislador poderia dar no sentido de rumar ao objectivo subjacente da norma. Em Portugal a legislação ainda está dispersa e bastante superficial, no entanto já existe uma experiência acumulada desde 2001 de interações com empresas multinacionais e da nossa própria administração fiscal que mantém uma equipa activa e em constante aprendizagem, também no âmbito internacional (com outras Administrações fiscais). A supervisão da aplicação deste normativo construí para Portugal como espaço económico, é uma salvaguarda para que as multinacionais internacionais, não usem as suas sucursais como veículos fiscais para “sugar” os lucros obtidos no território nacional e transferi-los para os países onde a sede se localiza. Todos os procedimentos actualmente implementados ainda permitem uma relativa liberdade, que será apenas momentânea, pois faltará pouco tempo até assistirmos à inversão do ónus de prova e à estipulação pormenorizada da metodologia, ou até mesmo de um normativo detalhado, que abarcará a temática, desde a sua metodologia até às sanções e multas subjacentes aos incumprimentos. O exemplo do estudo apresentado na parte final da tese, poderia ter sido apresentado a uma empresa multinacional e permite demonstrar a simplicidade de alguns estudos actualmente no mercado e ao mesmo tempo realçar a importância de uma melhoria significativa dos métodos utilizados.

**Palavras-chave:** Preços de Transferência, Sistema Fiscal Português, Procedimentos Processuais, Revisão da matéria colectável, Normativo Fiscal, Imposto sobre o Rendimento

## ABSTRACT

The theme of "Transfer Prices", has been analyzed from various perspectives in order to exhaust the subject that covers various areas of economic and tax interest which varies from country to country. Thus, this teases analyses the tax environment and process of transfer prices in National territory taking into account the progress made and the steps to be taken by the legislator in an attempt to achieve the objective that is underlying the norm. In Portugal the legislation is still rather sparse and superficial, yet there is already an experience accumulated since 2001 from interactions with multinational corporations and our own tax administration which maintains an active team and constantly learning, also at the international level (with other tax administrations ). The surveillance of this normative created in Portugal as economic area, is a safeguard to avoid that international companies use their branches as tax vehicles for the profits obtained in the territory and transfer them to countries where the headquarters are located. All procedures currently implemented yet allow a certain freedom, which is only transient, because it will not last until we watch the reverse of the proof obligation and stipulation of detail methodology, or even a detailed decree, which will cover the topic, from the methodology to penalties and fines underlying to the defaults. The example study presented at the end of the thesis could be performed at a multinational company and allows to demonstrate the simplicity of some studies on the market today and at the same time emphasizing the importance of a significant improvement of the methods used.

**Keywords:** Transfer Pricing, Portuguese Tax System, Proceedings, Review of the taxable base, Tax Law, Income Tax.

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

- AF** – Administração Fiscal Portuguesa
- CAE** - Classificação Portuguesa de Actividades Económicas
- CIRC** – Código do Imposto sobre o rendimento de pessoas colectivas
- CIVA** – Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
- CM** - Método do Custo Majorado
- CPA** - Código do Procedimento Administrativo
- CPT** – Código do Processo Tributário
- FL** - Método do Fraccionamento do Lucro
- IES** - Informação Empresarial Simplificada
- IFA** - International Fiscal Association
- IRC** – Imposto sobre o rendimento de pessoas colectivas
- IVA** – Imposto sobre o Valor Acrescentado
- LGT** - Lei Geral Tributária
- MLO** - Método da Margem Líquida da Operação (MLO)
- NAA** - National Association of Accountants
- OCDE** - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económicos
- PALOP** - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
- PCM** - Método do Preço Comparável de Mercado
- PRM** - Método do Preço de Revenda Minorado (PRM)
- RCPIT** - Regime Complementar do Procedimento da Inspeção Tributária
- ROS** - Return On Sales
- SABI** – Sistema de Análises de Balanços Ibéricos
- STA** – Supremo Tribunal Administrativo
- XYK** – Nome da empresa em análise

## Índice Geral

Nota de abertura .....	I
Resumo.....	II
Abstract .....	III
Lista de Abreviaturas .....	IV
1. Introdução.....	1
2. Aspectos Basilares nos Preços de Transferência.....	2
2.1. Princípios da OCDE.....	2
2.2. O princípio da Plena concorrência .....	3
2.3. Métodos de apuramento dos preços de transferência previstos .....	5
2.3.1. Introdução.....	5
2.3.2. Método do Preço Comparável de Mercado (PCM).....	6
2.3.3. Método do Preço de Revenda Minorado (PRM).....	8
2.3.4. Método do Custo Majorado (CM).....	9
2.3.5. Método do Fraccionamento do Lucro (FL).....	10
2.3.6. Método da Margem Líquida da Operação (MLO).....	12
2.3.7. Limitações das metodologias apresentadas.....	14
2.3.8. Acordos mútuos e Acordos prévios sobre preços de transferência.....	15
2.3.9. Outros conceitos fundamentais em Preços de Transferência .....	17
2.4. Requisitos na documentação de suporte aos preços de transferência .....	18
2.5. Intervalo de Plena Concorrência e a estatística descritiva (Quartis e médias).....	19
3. Regime fiscal Português dos preços de Transferência .....	22
3.1. Introdução.....	22
3.2. Obrigações declarativas – IRC.....	23
3.3. Implicações no IVA das correcções provenientes dos preços de transferência.....	26
3.4. Sanções e multas .....	28
4. Ónus da Prova .....	28
4.1. Legislação vigente.....	28
4.2. Adaptação futura da legislação e mecanismos propostos .....	29
5. Preços de Transferência – Aplicação sintética e teórica em empresa distribuidora de produtos cosméticos e de perfumes.....	30
5.1. Introdução.....	30
5.2. Índice espectável para um Dossier de preços de transferência desta natureza.....	30



5.3. Análise do risco funcional.....	32
5.4 Base de dados SABI.....	35
5.5 Estratégia de Pesquisa para encontrar o intervalo de plena concorrência.....	35
5.6 Aplicação dos métodos identificados para a obtenção do Intervalo de plena concorrência para a empresa XYK .....	41
5.6.1 Método do preço de revenda minorado (Indicador I).....	41
5.6.2 Método da margem líquida da operação (Indicador II).....	42
6. Conclusão .....	43
6.1. Resumo da investigação efectuada.....	43
6.1.1 Método do preço de revenda minorado .....	44
6.1.2 Método da margem líquida da operação .....	44
6.2. Limitações e considerações finais.....	44
Bibliografia.....	46

## 1. Introdução

Tudo começa com a noção de transferência e do “preço” implícito na mesma, pois todas as transferências têm um preço a pagar. O preço e correspondente valor do bem ou serviço, tem como objectivo principal o lucro. Como cada vez mais as entidades estão espalhadas por regimes fiscais diferentes, o “preço” pode adoptar medidas diferentes consoante a necessidade do planeamento fiscal empresarial, moldando, em alguns casos as políticas internas de cada país, consoante o seu interesse.

Em cada transacção existem no mínimo duas partes relacionadas entre si para realizar essa transacção.

A transacção pode ocorrer entre filiais da mesma empresa, empresas detidas pelos mesmos interesses accionistas, ou até mesmo dentro de uma mesma empresa, entre várias unidades de negócios.

Todas estas variáveis podem resultar em uma manipulação de resultados (quando falamos de transacções entre diferentes entidades jurídicas) ou até mesmo na optimização fiscal quando falamos de transacções dentro da mesma entidade jurídica.

Assim podemos encarar as divisões (Unidades de negócios) como centros de resultados que tem de ser optimizadas, segundo uma óptica empresarial de investimento. Gerando desta forma uma necessidade de utilizar indicadores de controlo de gestão

Segundo Robert Kaplan (1990), um dos principais impulsionadores do crescimento empresarial em termos de internacionalização é a necessidade de crescimento. Onde se verifica que é mais rápida utilizando recursos externos aos disponíveis Nacionalmente.

Assim o “preço de transferência” em conjunto com os respectivos aspectos legais gera o princípio “arm’s length”.

## 2. Aspectos Basilares nos Preços de Transferência

### 2.1. Princípios da OCDE

Apesar da criação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económicos (OCDE) datar de 1948, apenas em 1963 foi criada uma convenção para evitar a dupla tributação e neste sentido ajustar disparidades tributárias ocorridas para o mesmo bem transaccionado entre pessoas em mercados diferente.

Em 1979 a OCDE publica um relatório com o nome de “Transfer pricing and multinational enterprises”, tendo sido o mesmo revisto em Julho de 2010.

A legislação criada para os preços de transferência teve como objectivo nivelar as transacções de bens e serviços entre entidades relacionas, utilizando como indicador o preço que seria praticado por entidades não relacionadas.

A legislação criada esteve na base da transferência de lucros para países com menos tributação, menosprezando assim o princípio da igualdade, visto que as entidades intervenientes pagarão menos imposto do que aquelas que não utilizam estes mecanismos.

Também é importante referir que no resumo traduzido para Português do relatório de 1979 a OCDE refere que “(...) *um ajustamento fiscal, a título do princípio de plena concorrência, não afecta as obrigações contratuais que vinculam as empresas associadas a todos os níveis, com excepção do fiscal, podendo revelar-se necessário mesmo que não haja a intenção de reduzir ou de iludir o imposto. Não se deve confundir a análise de um preço de transferência com as análises que incidem sobre casos de fraude ou de evasão fiscal, ainda que as medidas de acção adoptadas em matéria de preços de transferência prossigam tais objectivos (...)*”<sup>1</sup>.

Visto que as sociedades estão incluídas em mercados económicos, em alguns casos, com regras diferentes, os diferentes países adoptaram legislação interna com base na recomendação da OCDE de forma a possibilitar um equilíbrio concorrencial e contribuição justa e correcta de cada sociedade no que se refere a impostos de sociedade e assim observa-se o princípio de plena concorrência nos preços praticados.

---

<sup>1</sup> OCDE (2002), *Síntese - Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais*, Parágrafo 11, Prefácio.

Poderá considerar-se que o objectivo final dos referidos Princípios é o de fornecer uma referência às Administrações Fiscais na análise e possível ajustamento dos preços praticados pelos sujeitos passivos, no entanto a matéria de preços de transferência não permite ainda uma verdade única, existindo por agora a dupla perspectiva por parte da Administração e do sujeito passivo relativa ao conteúdo do copo/preço – “meio cheio ou meio vazio”.

## **2.2. O princípio da Plena concorrência**

A legislação dos “Preços de Transferência” ao nível da fiscalidade cria uma directriz à estandardização dos preços praticados entre empresas relacionadas residentes em diferentes regiões e países, de modo a promover a optimização fiscal dos grupos económicos. É, segundo este cenário que as *Guidelines da OCDE* apresentam o *Princípio da Plena Concorrência – arm's length principle*, o qual define que, tal como referido anteriormente, as transacções praticadas com entidades relacionadas deverão ser em substância idênticos aos que se poderiam praticar numa situação de mercado aberto.

Neste contexto as *Guidelines* da OCDE vêm dificultar a construção das transacções apenas com o fim da gestão fiscal, dando assim mais relevância à componente económica das transacções. Assim a substância económica, e só esta, deverá ser o factor primordial para a determinação das condições praticadas nas transacções estabelecidas entre entidades relacionadas.

Ao nível da fiscalidade e sempre que o rendimento obtido por uma empresa, inserida num grupo económico, seja influenciado pelo resultado de operações vinculadas, é necessário transportar, para essas transacções, condições semelhantes aos que vigorariam entre entidades independentes.

Quando tal situação não se verifica, serão efectuadas as necessárias correcções à matéria colectável, de modo a eliminar eventuais distorções nos valores e correspondentes rendimentos, resultantes do afastamento das condições de mercado nas transacções com entidades relacionadas.

Tal como é apresentado no artº 9º da Convenção Modelo da OCDE, o “Princípio da Plena Concorrência”, o mesmo não clarifica quais os métodos mais apropriados para avaliar se os “Preços utilizados nas operações em análise foram fixados em conformidade com as condições normais do mercado ou apenas tiveram por base princípios e interesses internos do grupo. O artigo referido anteriormente apenas estipula que quando “(...) *duas empresas [associadas], nas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade(...)*”<sup>2</sup>.

É neste enquadramento que a definição do (s) método (os) para aferição do “Preço de Plena Concorrência” surge como um problema fundamental da teoria de “Preços de Transferência”. Assim é importante definir procedimentos que permitam apurar o dito preço uma vez que só assim poderá ser averiguado se é ou não cumprido o “Princípio de Plena Concorrência” e em caso negativo, efectuar as correcções necessárias.

Como não existe uma regra clara e regulamentada de forma a não deixar dúvidas sobre a metodologia a aplicar, a criatividade e diversidade começam nesta fase a criar raízes, transformando as Guidelines apenas uma introdução a florada do assunto.

A base do normativo descreve que caso uma operação (dito isto entenda-se preço ou respectiva margem) esteja entre os parâmetros gerais (entenda-se plena concorrência), não haverá lugar a ajustamentos por parte das Administrações Fiscais locais.

Isto porque todas as metodologias que aplicam o princípio de plena concorrência partem do pressuposto de que as empresas independentes examinam as diferentes opções de que dispõem e tomam em consideração todas as diferenças capazes de influenciar o seu valor. Nessa situação, seria espectável que as empresas, antes de comprarem um produto por um dado preço, verifiquem a possibilidade de comprar o mesmo produto mais barato a uma outra empresa independente desta.

---

<sup>2</sup> OCDE (2002), *Síntese - Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais*, Princípio da plena concorrência, Glossário.

Os Princípios reconhecem também que é aceitável a avaliação do princípio de plena concorrência para um conjunto de transacções, em vez de ser efectuada uma análise separada permitindo desta forma considerar a operação como um todo relacionado entre si estruturalmente.

## **2.3. Métodos de apuramento dos preços de transferência previstos**

### **2.3.1. Introdução**

Em qual dos métodos escolhidos o resultado é uma aproximação do correspondente ao valor real. Sendo esta aproximação, apenas isso mesmo, uma aproximação pois comporta uma margem de erro maior ou menor dependendo essa margem da adequação do método escolhido às situações identificadas como transacções praticadas entre entidades vinculadas segundo o normativo em vigor.

Com vista à avaliação do princípio de plena concorrência para as operações vinculadas, os normativos Nacionais identificam cinco métodos como os principais para desenvolver a preconizada análise do princípio da plena concorrência.

A OCDE no relatório efectuado em 1979 sobre esta temática, considera o método do “preço comparável de mercado” como o método principal e inicial. Esta determinação resultava na necessidade de identificar o método pelo qual as entidades deveriam utilizar em primeiro lugar para iniciar uma análise do preço da operação. Caso o mesmo deva ser excluído por não se verificarem os pressupostos necessários à sua aplicação, o normativo propõe que se testem os seguintes métodos: o método do preço de revenda minorado e o método do custo majorado. A estes não é atribuída qualquer prioridade.

Outros métodos são referidos em caso de não ser possível utilizar os referidos anteriormente, mas sempre de uma forma crítica, em especial no que respeita à sua adequação face ao “Princípio do Preço de Plena Concorrência”.

O sujeito passivo deverá sempre escolher o método mais apropriado. Os três primeiros métodos são baseados nas transacções - preço comparável de mercado, custo majorado e preço de revenda minorado. Quando não for possível utilizar nenhum destes métodos por qualquer motivo de fiabilidade deverá ser utilizado o método do lucro das operações – fraccionamento do lucro e margem líquida da operação, nos casos em que nenhum dos anteriores seja aplicável às transacções em análise.

Os métodos permitem-nos confirmar se as transacções existentes entre entidades relacionadas estão dentro do princípio da plena concorrência. Do mesmo modo que não existe um método previamente determinado para uma determinada é necessário identificar o método mais apropriável, tendo sempre que justificar a opções rejeitadas.

Apesar de já existirem métodos de determinação dos preços de transferência incluídos na legislação Europeia, todos os normativos, incluindo o Português deixam a porta aberta para a adopção de outros métodos que não os mais convencionais de forma a permitir um contributo positivo de todos os envolvidos neste processo, permitindo da mesma forma a criação de subterfúgios consoante as necessidades das organizações e grupos económicos. Nas situações de casos complexos e de difícil comparabilidade deve possibilitar a conjugação de conclusões, isto é, a utilização de vários métodos permitirá pelo menos suportar de uma forma mais segura os preços aplicados em determinadas transacções vinculadas.

Os dirigentes da Administração Fiscal deverão ponderar sempre quando estão perante ajustamentos irrelevantes ou marginais, no entanto deveriam munir-se de ferramentas mais fortes para intervir de forma coerente e precisa, podendo assim identificar mais facilmente as grandes disparidades potenciais.

### **2.3.2. Método do Preço Comparável de Mercado (PCM)**

O método do preço comparável de mercado (Comparable Uncontrolled Price method – CUP) consiste em fazer a comparação do preço de um bem ou de um serviço prestado presente na operação vinculada com o preço de um bem ou de um serviço prestado no âmbito de uma

operação não vinculada, em condições comparáveis de mercado<sup>3</sup>. Na prática consiste em reter como “Preço de Transferência”, o preço praticado em transacções similares por entidades independentes actuando num mercado concorrencial, em circunstâncias semelhantes, o que na maior parte das vezes se revela difícil ou até mesmo impossível, pondo de parte a utilização deste método preferencial. As suas características comparáveis são fundamentais e por isso este método tem um nível de comparabilidade muito exigente.

As transacções devem ser muito semelhantes na sua natureza, e características secundárias para permitirem a sua identificabilidade

Este método assenta numa análise transaccional e a sua aplicação tem como base as seguintes principais duas características:

- i) Operações com um grau de semelhança elevado;
- ii) Empresas sem relações vinculadas (o que é difícil encontrar em ambientes multinacionais);

No entanto, tomando em consideração a portaria portuguesa que apresenta e regula os preços de transferência<sup>4</sup>, este método deve verificar os seguintes pressupostos:

- i) Semelhança das transacções;
- ii) Independência das entidades analisadas;
- iii) Um mercado Concorrencial;
- iv) Semelhança de circunstâncias.

À primeira vista este método pode ser facilmente excluído pelo simples facto de não compreender os seus pilares base, no entanto poderá existir uma segunda abordagem, caso esta primeira fase falhe. Nesta situação o sujeito passivo deve encontrar e quantificar os efeitos oriundos das diferenças existentes nos preços em análise de bens e serviços comparáveis que contenham características secundárias que os diferenciem, fazendo os

---

<sup>3</sup> OCDE, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration”, 2010, Capítulo II, B.1, Parágrafo 2.13

<sup>4</sup> Artigo 6º da Portaria 1446-C/2001



ajustamentos necessários para os corrigir, e desta forma determinar um preço ajustado correspondente ao da operação não vinculada comparável.

Apesar de este ser um dos métodos principais das Guidelines sobre Preços de Transferência, a OCDE indica para o facto que aquando se efectuam os ajustamentos secundários por forma de a aproximar a comparabilidade dos “preços”, os mesmos podem afectar a fiabilidade do método, por permitir julgamentos subjectivos às características a adicionar ou retirar da análise. Assim a qualidade da aplicação do método depende da quantidade e impacto materialmente relevante dos ajustamentos efectuados.

O método do preço comparável de mercado deve ser tomado em consideração, principalmente nos casos em que a empresa em análise pode comparar o preço do produto ou serviço com o mesmo bem ou serviço, quando transaccionado entre duas entidades independentes, isto é, quando na sua actividade interage para o mesmo bem e serviço com entidades não relacionadas (exemplo: situação que da entidade relacionada não o bem normalmente transaccionado não está disponível). Assim temos um comparável directo puro. Neste caso é preciso ressaltar e assegurar que a entidade caracterizada como não relacionada, cumpre em toda a linha com essa característica.

### **2.3.3. Método do Preço de Revenda Minorado (PRM)**

O método do preço de revenda minorado (Resale Price Method – RPM), representa o preço pelo qual um bem ou serviço adquirido a uma empresa vinculada é revendido a uma outra empresa independente. Segundo este método o preço de revenda deu origem a uma margem bruta ajustada (a margem sobre o preço de revenda), com a qual o revendedor pode cobrir os seus custos de exploração e produzir o lucro necessário para manter a sua normal/contínua actividade<sup>5</sup>. Na determinação dos custos, dever-se-á ter em conta que o preço de venda mesmo nas transacções internas de um grupo, compreenderá os custos directos e indirectos.

---

<sup>5</sup> OCDE, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration”, 2010, Capítulo II, C.1, Parágrafo 2.21

Na normalização portuguesa, a margem de lucro bruto comparável pode ser calculada pela margem sobre o preço de revenda utilizada em uma operação não vinculada comparável praticada por uma empresa que pertença ao mesmo grupo empresarial ou até mesmo por uma entidade independente<sup>6</sup>.

A margem sobre o preço de revenda obtida pelo revendedor, no âmbito de uma operação controlada, pode ser determinada com referência à margem que o mesmo revendedor pratica relativamente a produtos comprados e revendidos no âmbito de operações comparáveis em mercado aberto. No entanto a margem sobre o preço de revenda utilizado por uma empresa independente do âmbito de operações comparáveis em mercado aberto pode ser utilizada como indicador comparável.

Relativamente às comparações destinadas à utilização do método do preço de revenda minorado, os ajustamentos imprescindíveis à tomada em consideração das diferenças entre produtos são menos do que normalmente acontece com o método do preço comparável de mercado.

Nos cenários em que as operações não são comparáveis em todos os aspectos, e as diferenças têm uma carga relevante na margem bruta, o sujeito passivo deve ajustar o preço, tal como no método anterior.

Este método revela-se mais útil quando é aplicado a operações de comercialização/distribuição e marketing. O método já não é suficiente se, anteriormente à revenda, as mercadorias sofrerem uma nova transformação ou forem incorporadas num produto mais complexo, como consequente perda ou transformação da sua identidade.

#### **2.3.4. Método do Custo Majorado (CM)**

O método do custo majorado (Cost Plus method) inicia-se com a determinação dos custos suportados pelo fornecedor no quadro de uma operação vinculada<sup>7</sup> relativamente a bens ou a

---

<sup>6</sup> Artigo 7º da Portaria 1446-C/2001

<sup>7</sup> Nº1 do artigo 8º da Portaria 1446-C/2001

serviços transferidos para uma entidade relacionada. A esses custos é acrescentado uma margem de lucro bruta, de modo a obter o preço final, tendo em atenção as funções realizadas e riscos assumidos, os activos usados e as condições do mercado. Obtém-se, deste modo, um preço que pode ser considerado como o preço de plena concorrência da operação inicial entre entidades relacionadas.

A margem de lucro pode ser obtido tendo como referência a margem de lucro bruto utilizada numa operação não vinculada comparável executada por uma empresa não vinculada, podendo exercer funções perante riscos similares, usando o mesmo tipo de activos e assumir riscos semelhantes, podendo assim, referir-se a transacções de produtos ou serviços idênticos com empresas independentes e assumir um sistema de custeio semelhante ao utilizado na transacção comparável<sup>8</sup>.

A margem de lucro bruta adicionada aos custos pode ser identificada tendo por base a margem de lucro bruta utilizada em uma operação não vinculada comparável, devendo ser efectuados os ajustamentos necessários para eliminar as diferenças entre as operações com efeito importante na margem de lucro bruta ajustada que correspondente à da operação vinculada que serviu de comparação<sup>9</sup>.

Este método revela-se o mais adequado no caso da venda de produtos semi-acabados entre empresas associadas, no quadro de acordos celebrados entre elas, com vista à utilização comum de equipamentos, aprovisionamento, ou quando a operação controlada consiste na prestação de serviços.

### **2.3.5. Método do Fraccionamento do Lucro (FL)**

O método do fraccionamento do lucro (Profit Split Method) procura eliminar a incidência, sobre os lucros, das condições especiais acordadas ou impostas numa operação vinculada,

---

<sup>8</sup> N.º2 do artigo 8.º da Portaria 1446-C/2001

<sup>9</sup> N.º3 do artigo 8.º da Portaria 1446-C/2001

determinando a repartição dos lucros a que empresas independentes teriam normalmente procedido, se tivessem realizado a operação ou as operações em causa<sup>10</sup>.

O método do fraccionamento do lucro consiste<sup>11</sup>, em primeiro lugar, a identificação do montante total dos lucros a repartir pelas entidades relacionadas em função de uma base válida, semelhante à divisão dos lucros que teria sido preconizada e reflectida num contrato celebrado tendo como base o princípio de plena concorrência.

Uma das vantagens do método do fraccionamento do lucro reside no facto de, em regra, não se basear directamente em operações estreitamente comparáveis, podendo ser utilizado em casos que tais operações entre empresas independentes não podem ser identificadas. A repartição dos lucros repousa sobre a divisão funcional entre as próprias empresas associadas tendo sempre em consideração para este caso, as funções exercidas, os activos usados e os riscos assumidos e tendo em consideração dados externos como outras empresas tem funções comparáveis com a que está a ser analisada usando o mesmo tipo de activos e identificados e sobe a influência dos mesmos riscos teriam originado os resultados subjacentes<sup>12</sup>.

As condições estipuladas neste método basear-se-iam nos lucros preconizados e não nos lucros efectivos visto que o sujeito passivo não pode saber, no momento em que as transacções são efectuadas, qual o valor dos lucros que serão obtidos<sup>13</sup>.

A Administração Fiscal quando analisa o método escolhido, verifica sempre se o mesmo é o método que permitirá um resultado mais real quando confrontado com o preço de plena concorrência, e tenta ter em conta o facto de o sujeito passivo ignora, os lucros realizados pela empresa, visto que são apenas previsões.

---

<sup>10</sup> N.º 1 do artigo 9.º da Portaria 1446-C/2001

<sup>11</sup> OCDE, "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration", 2010, Capítulo II, C.1, Parágrafo 2.108

<sup>12</sup> N.º 2 do artigo 9.º da Portaria 1446-C/2001

<sup>13</sup> OCDE, "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration", 2010, Capítulo II, C.3, Parágrafo 2.116

Por esta razão o normativo português prevê, na portaria que regula os preços de transferência, a sua aglomeração caso<sup>14</sup>:

- i). As operações vinculadas estejam de tal forma incluídas no processo que se torne impossível de tratar as mesmas de forma separada;
- ii). Existam activos incorpóreos de grande valor e por isso não seja permitido encontrar nada comparável nem a aplicação dos métodos remanescentes;

No entanto pelo facto da empresa não tem a obrigatoriedade de apresentar o dossier, a não ser que o mesmo seja requisitado pela Administração Fiscal, o sujeito passivo pode sempre ajustar a informação contida no mesmo de forma a espelhar uma correcta avaliação do princípio da plena concorrência.

Na prática temos outra alternativa para aplicar este método que consiste na divisão do lucro em duas etapas. Na primeira etapa obtém-se previsões com base em dados passados ou presentes comparáveis, de entidades independentes. Num segundo passo, depois do apuramento do lucro/prejuízo haverá lugar à repartição pelas empresas envolvidas.

Neste método os ajustamentos apenas deverão ter lugar quando as transacções não sejam idênticas tal como nos restantes métodos.

### **2.3.6. Método da Margem Líquida da Operação (MLO)**

O método da margem líquida da operação (Transactional Net Margin Method – TNMM) consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por uma empresa em uma transacção ou conjunto das operações identificadas como vinculadas, tomando como base, os custos, as vendas ou os activos.

---

<sup>14</sup> N°3 e 4 do artigo 9° da Portaria 1446-C/2001

Assim sendo, este método aplica-se de modo idêntico ao do método do preço comparável de mercado e ao do método do preço de revenda minorado. A margem líquida obtida por uma empresa numa operação, ou série de operações (ou de operações cuja a sua agregação é praticável e desejável)<sup>15</sup>, comparável deve ser determinada, teoricamente, tendo como referência a margem líquida que a mesma empresa realiza em operações comparáveis em mercado aberto. Sempre que tal não seja possível, deverá identificar-se a margem líquida que teria sido obtida por uma empresa independente em operações consideradas comparáveis.

Sempre que nas operações sejam identificadas diferenças, essas devem ser eliminadas de forma a permitir comparar a margem de lucro líquida das mesmas<sup>16</sup>.

Uma das vantagens deste método reside no facto de as margens líquidas (por exemplo, o rendimento dos activos, o lucro de exploração em relação às vendas ou outros indicadores do lucro líquido) serem menos sensíveis às diferenças que afectam as operações do que o são os preços utilizados no método do preço comparável em mercado aberto.

Na aplicação deste método deve ser considerada informação relativa a diversos anos, de forma a garantir que os resultados alcançados não sejam distorcidos, por exemplo, pelos ciclos económicos.

Na prática a utilização deste método ajuda a simplificar a análise a efectuar a um grande conjunto de operações. Tomando como exemplo da comparação do ROS (Return On Sales) entre empresas podemos substituir a comparação individual de operações de uma mesma empresa apenas com comparação do indicador acima identificado.

Nos países desenvolvidos como é o caso da Alemanha, a utilização deste método é muito mais acentuada tal como rácios de rentabilidade operacional ou dos activos. Se a operação a que se está a aplicar este método tiver uma preponderância superior ao total das outras transacções, este método é considerado como o preferencial e simplista de todos os apresentados anteriormente.

---

<sup>15</sup> OCDE, "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration", 2010, Capítulo II, B.1, Parágrafo 2.58

<sup>16</sup> N.º3 do artigo 10.º da Portaria 1446-C/2001

### 2.3.7. Limitações das metodologias apresentadas

As dificuldades de aplicação dos métodos apresentados são ressaltadas no Congresso da IFA de 1992, sendo sumariadas nos seguintes pontos:

*“i) os produtos comparados não são similares em natureza, qualidade, novidade, época em que aparecem no mercado;*

*ii) os mercados não são comparáveis em termos de dimensão e características;*

*iii) as transacções podem apresentar diferenças consideráveis em volume;*

*iv) as condições financeiras, frequentemente diferem e dependem da integração financeira das partes;*

*v) Certas mercadorias são objecto de uma publicidade diferente ou incorporam marcas diferentes, ou bens incorpóreos associados à venda, pelo que deixam de ser similares”.*

Apesar de os pontos referidos serem recheados do óbvio a elaboração destes dossiês identificou também que as empresas multinacionais têm dificuldade em obter a informação comercial relevante para um exame de comparabilidade de transacções e que as autoridades fiscais mais documentadas, enfrentam o obstáculo do sigilo profissional dos dados de que dispõem. Outro ponto importante é o facto das contas publicadas até 2005 não são muitas vezes suficientemente detalhadas para servirem como base de comparação. Desde 2006 que o acesso à IES (Informação Empresarial Simplificada) permitiu o acesso à informação detalhada de empresas que praticam operações potencialmente comparáveis.

Até ao momento e para evitar muita discussão no que diz respeito à utilidade das indicações fornecidas pela OCDE, as dificuldades de escolha do método mais apropriado a cada situação concreta, devem ter ciente a seguinte advertência presente no relatório da OCDE de 1995 que refere não ser uma ciência exacta, demonstrando assim que estas normas apenas são os primeiros passos de um longo caminho a percorrer.

### 2.3.8. Acordos mútuos e Acordos prévios sobre preços de transferência

Apesar das orientações da OCDE realçarem que “*Um acordo deste tipo permite definir, previamente à realização de operações vinculadas, um conjunto de critérios adequados (designadamente, o método a utilizar, os elementos de comparação e os ajustamentos a introduzir, os pressupostos principais quanto à evolução futura) com vista à determinação do preço de transferência aplicável a essas operações durante um determinado período de tempo. Um acordo de fixação prévia de preços de transferência pode ser unilateral quando apenas intervém uma Administração Fiscal e um sujeito passivo ou multilateral se requer o acordo de duas ou mais Administrações Fiscais (...)*”<sup>17</sup> em Portugal esta prática tem sido esquecida ou até mesmo rejeitada, apesar de ser visível desta temática mais barata e mais eficaz de um ponto de vista empresarial. O que me leva a crer que a influência das consultoras está bem patente nesta observação.

Com o preâmbulo da portaria<sup>18</sup> que regula os preços de transferência, a prever a possibilidade de realizar acordos prévios em Portugal e até à data de hoje, apenas dois casos são conhecidos dentro desta metodologia. Tudo indica que a aplicação desta metodologia de acordos voluntários iria prejudicar gravemente as receitas da Administração Fiscal, não numa perspectiva de correcção da matéria colectável mas relativamente às coimas e multas.

A importância dos Acordos Prévios é fundamental enquanto instrumento de solução para os problemas relacionados com a determinação dos preços de transferência, como meio de complemento para os procedimentos, judiciais e administrativos, previstos no ordenamento interno de cada estado e como garantia para o sujeito passivos, uma vez que tornam mais previsível o tratamento fiscal<sup>19</sup>.

É também importante realçar que uma atitude proactiva da Administração Fiscal no sentido de adoptar este mecanismo, tornaria o processo longo e complexo, exigindo um esforço extraordinário por parte das Autoridades Fiscais, que têm de canalizar recursos humanos e

<sup>17</sup> OCDE (2002), *Síntese - Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais, Acordo prévio de preços de transferência (“APP”)*, Glossário.

<sup>18</sup> Portaria 1446-C/2001 de 14 de Janeiro

<sup>19</sup> Palma, C. C. (2008) A introdução de acordos prévios de preços de transferência na legislação portuguesa, Revista da CTOC n.º 103.



financeiros para este propósito, podendo afectar as suas tarefas de fiscalização em relação a outros sujeitos passivos e respectivas contingências. Durante o período em que vigora o acordo, e se o sujeito passivo obedecer às condições por este impostas, as Autoridades Fiscais não procederão a quaisquer correcções referentes ao seu lucro tributável nem as referidas inspecções fiscais, sempre tão morosas e dispendiosas (apenas as aplicadas num âmbito de preços de transferência). Sabendo apenas que à data de 31 de Dezembro de 2010 apenas dois acordos foram realizados com a Administração Fiscal Portuguesa é possível interrogar a praticabilidade deste mecanismo em Portugal.

Existem dois tipos de Acordos Prévios, os unilaterais e os bilaterais ou multilaterais. No acordo unilateral apenas participam o sujeito passivo e a respectiva Autoridade Fiscal do país, ao passo que um acordo multilateral envolve não só estes como também as Autoridades Fiscais dos países onde as entidades relacionadas do sujeito passivo operam.

Os acordos multilaterais são preferíveis, na medida em que, para além de serem usados como um mecanismo de redução do risco de dupla tributação, conferem ao sujeito passivo uma maior segurança e equidade uma vez que dele fazem parte as diversas entidades envolvidas.

Os inconvenientes destes acordos surgem quando os países não aderentes discordam dos termos em que o acordo é celebrado o que poderá levar ao desacordo quanto aos ajustamentos a serem efectuados, pelo mesmo montante no lucro tributável do sujeito passivo que celebrou um acordo prévio com somente uma Autoridade Fiscal.

Tendo em conta que os principais parceiros económicos das empresas portuguesas se situam em países que já regulamentaram e celebraram acordos deste tipo, as Autoridades Fiscais portuguesas deveriam ponderar seriamente na possibilidade de legislar sobre Acordos Prévios no sentido de aproveitar as vantagens comunitárias de integração legislativa e desenvolvimento de sinergias entre Administrações Fiscais tal como evitar eventuais e complexos litígios com as Autoridades Fiscais de outros países.

### 2.3.9. Outros conceitos fundamentais em Preços de Transferência

No âmbito dos Preços de Transferência existem três conceitos aos quais gostaria de fazer uma breve menção:

**Acordo de Repartição de Custos** – Quando duas ou mais empresas aceitam dividir os riscos e os custos de uma determinada produção e aplicar regras de proporcionalidade para os resultados dessa produção, no que diz respeito aos direitos e benefícios sem o pagamento de qualquer contraprestação<sup>20</sup>.

**Acordos de prestação de serviços intra-grupo** – Acontece quando uma empresa inserida num grupo de empresarial efectua serviços às empresas pertencentes ao mesmo grupo de ordem, financeira, técnica, comercial, administrativa, ou até mesmo corporativa (marketing)<sup>21</sup>. No tipo de acordo intra-grupo, esta prestação de serviços tem como natureza prestar um serviço com valor acrescentado para a empresa destinatária. O preço deste serviço deverá estar equilibrado com o preço que o mercado estaria disposto a pagar por um serviço com as mesmas características, prestado por uma empresa independente<sup>22</sup>. Estes acordos dão origem aos custos vulgarmente conhecidos por “Management fees”.

**Ajustamento correlativo** – Consiste no ajustamento que a Administração Fiscal, do país onde se situa a outra entidade relacionada efectua, para que ambas as entidades envolvidas na transacção tenham um impacto contrário aquando da respectiva correcção dos lucros. Este ajustamento tanto ocorre entre distintos países como dentro do mesmo território.<sup>23</sup>.

---

<sup>20</sup> N°1 do artigo 11° da Portaria 1446-C/2001

<sup>21</sup> N°1 do artigo 12° da Portaria 1446-C/2001

<sup>22</sup> N°2 do artigo 12° da Portaria 1446-C/2001

<sup>23</sup> Em Portugal no N°11 do art. 63° do Código do IRC

## **2.4. Requisitos na documentação de suporte aos preços de transferência**

Segundo a legislação em vigor é obrigatório possuir um Dossier de preços de transferência quando o volume de proveitos das empresas ultrapassa, no exercício fiscal anterior, o valor de três milhões de Euros e quando a mesma realiza operações com entidades consideradas vinculadas.

O suporte documental do referido dossier deverá permitir à Administração Fiscal entender ao pormenor tudo o que diga respeito às transacções em análise.

Os aspectos mais importantes que deverão constar na documentação são os seguintes:

- Enquadramento do sujeito passivo em análise;
- Identificação da legislação em vigor no momento das operações a identificar;
- A identificação das relações especiais, de qualquer tipo (comerciais ou financeiras);
- Uma descrição das entidades vinculadas;
- Apresentar uma descrição dos bens e serviços envolvidos nas transacções entre empresas relacionadas e os termos e condições acordados nos respectivos contratos (incluir sempre cópia dos mesmos nos respectivos anexos do próprio dossier);
- Uma descrição dos métodos de apuramento dos preços de transferência adoptados e a explicação sobre o porquê os outros métodos terem sido rejeitados;
- Documentos que permitam justificarem o cumprimento do princípio da plena concorrência (contratos, directivas internas do grupo, documentação com o detalhe da aplicação dos métodos escolhidos).

A documentação deverá ser conservada dez anos após o encerramento fiscal do exercício em causa e em caso de requerida pela Administração Fiscal, a mesma deverá ser fornecida no prazo máximo de 10 dias. O Dossier deve estar preparado aquando da realização das transacções com entidades relacionadas por forma às mesmas serem praticadas dentro do princípio de plena concorrência. A informação contida neste dossier deverá ser utilizada no envio da IES que é entregue seis meses após o término do ano fiscal ou em situações

excepcionais, 30 dias após o fim do exercício findado (encerramento da actividade) em que as operações ocorreram.

## **2.5. Intervalo de Plena Concorrência e a estatística descritiva (Quartis e médias)**

Em poucos casos, a obtenção de um valor único para comparar com o preço praticado é possível, mas na maioria das situações apenas é possível obter como base de comparação um conjunto de informação, que apesar de menos directa não deixa de ser uma das formas mais utilizadas em Portugal pelos sujeitos passivos para obter um conjunto comparativo. É igualmente possível que os diferentes pontos de intervalo resultem do facto de empresas autónomas, executando operações parecidas, em situações idênticas, não praticarem exactamente o mesmo preço para a operação em causa. Mesmo assim, em certas situações, nem todas as operações comparáveis analisadas exibirão um grau de comparabilidade próximo. Por conseguinte, a determinação do preço de plena concorrência implica, forçosamente, uma componente interpretativa. Como veremos no ponto 6.6, a utilização de um intervalo de plena concorrência pode ser imprescindível quando se aplica, como último recurso, o método da margem líquida da operação.

Pode-se obter igualmente um intervalo de valores quando se aplica mais de um método para avaliar uma operação vinculada. Assim, por exemplo, dois métodos providos de um grau de comparabilidade análogo podem ser utilizados para apurar se uma operação vinculada está conforme com o princípio de plena concorrência. Cada um desses métodos pode chegar a um efeito ou a um intervalo de resultados distintos dos resultados conquistados com o outro método, em virtude das discrepâncias de natureza entre os métodos e entre os dados utilizados com relevância para a aplicação de um método específico.

Todavia, cada intervalo pode ser utilizado isoladamente para definir um intervalo admissível de valores de plena concorrência. A informação resultante destes intervalos permitem determinar com maior exactidão o intervalo de plena concorrência, quando, por exemplo, os intervalos se sobrepõem, ou reconfirmar a precisão dos métodos utilizados quando os intervalos não se sobrepõem. Não é exequível criar uma regra geral no que toca à aplicação de

intervalos obtidos mediante a aplicação de distintos métodos, na medida em que as conclusões retiradas desta utilização dependerão da fiabilidade relativa dos métodos aplicados na determinação dos intervalos e da qualidade das informações utilizadas no âmbito dos diferentes métodos.

Quando a utilização de um ou mais métodos conduz a um intervalo de valores, um desvio significativo entre os pontos do intervalo de plena concorrência assim definido pode indicar que os dados empregados na ligação de alguns desses pontos não são possivelmente tão confiáveis como os que serviram para alcançar os outros pontos do intervalo, ou que o desvio tem a ver com certas características dos dados comparáveis, que exigem ajustamentos. Nestes casos, pode revelar-se necessária uma análise mais circunstanciada dos pontos em questão a fim de apreciar a adequabilidade da sua inserção em qualquer intervalo de plena concorrência.

Se as condições relevantes de uma operação vinculada se situarem dentro do intervalo de plena concorrência, não há lugar a ajustamento. Se se situarem fora desse intervalo de plena concorrência determinado pela Administração Fiscal, o sujeito passivo deveria ter a possibilidade de demonstrar, não apenas pelo direito de audição simples, que as condições da operação estão conformes com o princípio de plena concorrência e que o intervalo de plena concorrência abrange os seus fins. Se o sujeito passivo não puder fazer essa demonstração, caberia à Administração Fiscal decidir a maneira de ajustamento das condições da operação vinculada em função do intervalo alcançado. Poder-se-ia argumentar, no entanto, que qualquer ponto contido no intervalo está conforme com o princípio de plena concorrência.

A utilização da ferramenta da estatística descritiva denominada de quartil permitiu simplificar e esquematizar numericamente o conceito do intervalo da plena concorrência. Assim é possível dividir os dados em quatro partes iguais, e assim enquadrar os dados recolhidos e compará-los com a empresa em estudo.

Assim, no caso duma amostra ordenada,

- “primeiro quartil ( $Q_{1/4}$ ) é identificado como quartil inferior que representa o valor aos 25% da amostra ordenada;
- segundo quartil ( $Q_{2/4}$ ) representa a *mediana* e é o valor até ao qual se encontra 50% da amostra ordenada;

- terceiro quartil ( $Q_{3/4}$ ) é igual ao quartil superior que é o mesmo que o valor a partir do qual se encontram 25% dos valores mais altos. Este equivale também ao valor aos 75% da amostra ordenada<sup>24</sup>.

Desta forma é possível ter uma apresentação gráfica do enquadramento da empresa em análise sobreposta no intervalo de plena concorrência resultante da amostra retirada do mercado.

Na prática da formulação e organização da informação são utilizados dois tipos de médias: a média simples e a média ponderada.

- A média simples é utilizada quando a informação disponível para análise é de certa forma limitada (existe pouca informação para cada ano de informação). Esta forma de cálculo consiste em calcular a média para os resultados obtidos (pela aplicação do rácio escolhido) em cada empresa. Ao resultado desta média (de cada empresa) é extraído o intervalo inter-quartil.

- A média ponderada é utilizada quando estamos perante um conjunto completo de informação e quando se quer fazer uma análise temporal (ex. três anos). Desta forma a média vai reflectir uma análise a um conjunto de três anos e não a cada ano individualmente.

Segundo as Guidelines da OECD (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax administration – 1995) deve ser aplicado um intervalo inter-quartil para os resultados obtidos com a aplicação do rácio escolhido. Este intervalo inter-quartil deverá demonstrar os valores medianos da amostra (entre o 1º e o 3º quartil). O Mínimo e o máximo servem para delimitar a amostra e em muitos casos identificar outlier's.

---

<sup>24</sup> Informação retirada da Wikipédia

## 3. Regime fiscal Português dos preços de Transferência

### 3.1. Introdução

Existe em Portugal, apenas desde 2001, legislação fiscal sobre preços de transferência tendo sido apresentada pelo artigo 63<sup>o25</sup> do código do IRC. O referido artigo remete para uma portaria criada também no mesmo ano, com o sentido de aprofundar esta nova temática para Portugal quanto à aplicação dos métodos a utilizar, o conteúdo da documentação a preparar e respectivos impactos no apuramento do lucro/prejuízo dos sujeitos passivos. A referida portaria é a n<sup>o</sup> 1446-C/2001 de 21 de Dezembro de 2001.

Os conceitos a reter presentes nesta portaria são os seguintes:

- Relações especiais e respectivas variantes;
- A incidência apenas em empresas com volume de proveitos superior a 3.000.000€;
- Definição dos métodos para avaliar a temática dos preços de transferência consoante a situação/transacção a analisar;
- Da regulamentação da documentação; e
- Da transferência do ónus da prova das Autoridades Fiscais para o sujeito passivo caso a documentação sobre as transacções vinculadas não estejam preparadas.

Em Portugal, qualquer acção comercial, abrangendo transacções relacionadas com bens, e serviços devem ser conduzidas como entidades autónomas a efectuar transacções semelhantes e não numa perspectiva fiscal. Ou seja, Portugal apresentou a sua legislação de preços de transferência tendo por base o princípio da plena concorrência já definido anteriormente.

Segundo a legislação fiscal geral portuguesa sobre preços de transferência, o ónus da prova recai numa primeira fase sobre as Autoridades Fiscais, no entanto, caso a documentação seja inexistente ou insuficiente podemos assistir à inversão do ónus da prova.

---

<sup>25</sup> Artigo 63<sup>o</sup> do CIRC

Assim, o sujeito passivo terá de apresentar toda a sua estrutura de preços com documentação apropriada e detalhada, quer seja com entidades residentes ou não residentes.

### 3.2. Obrigações declarativas – IRC

O sujeito passivo é obrigado a declarar na IES, mais concretamente nos Anexos H e I, a existência ou não de transacções com entidades relacionadas ou com entidades sujeitas a um regime privilegiado, identificando:

- As entidades envolvidas;
- O volume dos negócios em causa;
- A natureza da operação;
- O método utilizado;
- A existência de suporte documental sobre os preços praticados;
- A justificação para o caso da mesma não existir.

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

Figura 1 - IES parte do Anexo I, onde figuram informações sobre operações com entidades relacionadas



03 PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA, REGIME FISCAL PRIVILEGIADO E SUBCAPITALIZAÇÃO (continuação)				
032 MÉTODOS DE DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA (valores superiores a 5.000 €)				
MÉTODO UTILIZADO	VENDAS	OUTROS PROVEITOS	COMPRAS	OUTROS CUSTOS
PREÇO COMPARÁVEL DE MERCADO	H101 . . . . .	H107 . . . . .	H113 . . . . .	H119 . . . . .
PREÇO DE REVENDA MINORADO	H102 . . . . .	H108 . . . . .	H114 . . . . .	H120 . . . . .
CUSTOMARIADO	H103 . . . . .	H109 . . . . .	H115 . . . . .	H121 . . . . .
FRACCIONAMENTO DO LUCRO	H104 . . . . .	H110 . . . . .	H116 . . . . .	H122 . . . . .
MARGEM LÍQUIDA DA OPERAÇÃO	H105 . . . . .	H111 . . . . .	H117 . . . . .	H123 . . . . .
OUTRO	H106 . . . . .	H112 . . . . .	H118 . . . . .	H124 . . . . .

033 OUTRAS INFORMAÇÕES									
1. A DOCUMENTAÇÃO RELATIVA AOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA, PRATICADOS ENCONTRA-SE ORGANIZADA? SIM 1 <input type="checkbox"/> NÃO 2 <input type="checkbox"/> DISPENSADO 3 <input type="checkbox"/>									
2. VALOR DAS OPERAÇÕES EM QUE NÃO FORAM OBSERVADAS AS REGRAS ENUNCIADAS NO II.º DO ART.º 63.º DO CIRC.			H125	<input type="text"/>					
VALOR CORRIGIDO NOS TERMOS DO N.º DO ART.º 63.º DO CIRC.			H126	<input type="text"/>					
3. MONTANTE DO ENDIVIDAMENTO CONSIDERADO EXCESSIVO NOS TERMOS PREVISTOS NO ART.º 67.º DO CIRC. (SUBCAPITALIZAÇÃO).			H127	<input type="text"/>					
A PRESUNÇÃO PREVISTA NO N.º DO ART.º 67.º DO CIRC. FOI LÍQUIDA? SIM 1 <input type="checkbox"/> NÃO 2 <input type="checkbox"/>									
4. SE REALIZOU OPERAÇÕES COM ENTIDADES SUJEITAS A REGIME FISCAL PRIVILEGIADO INDIQUE OS TERRITÓRIOS ONDE AS MESMAS TÊM RESIDÊNCIA.									
H128	<input type="text"/>	H129	<input type="text"/>	H130	<input type="text"/>	H131	<input type="text"/>	H132	<input type="text"/>

Figura 2 – IES parte do Anexo H, onde figuram informações sobre preços de transferência

A informação presente nestas normas apresenta tal relevância que pelo facto de não ser cumprida traduz-se na inversão do ónus da prova. A Administração Fiscal nesta situação, pode proceder a correcções do lucro tributável através de ajustamentos, utilizado para isso os métodos permitidos pela legislação em vigor. No entanto, é importante delinear que esta situação em que a Administração Fiscal não necessita de demonstrar a violação dos preceitos legais por parte do sujeito passivo, só se verifica numa estância inicial quando o mesmo não tenha declarado as transacções com entidades relacionadas perante as respectivas obrigações declarativas.

Caso contrário, sempre que deseje efectuar ajustamentos no lucro tributário, a Administração Fiscal terá que fundamentar devidamente a sua atitude, visto que é sobre si mesma recai, o ónus da prova, sob pena de impugnação judicial por parte do sujeito passivo.

Como forma de salvaguarda do sujeito passivo, o legislador no CIRC previu no seu n.º 11 do art. 63.º um mecanismo de combate à dupla tributação do mesmo rendimento. Isto é, sempre que a Administração Fiscal proceda a correcções no lucro tributável pelo facto de existirem

relações especiais entre sujeitos passivos, tem como obrigação realizar ajustamentos correlativos, já definido mais atrás.

Vejamos um exemplo prático:

- *A Empresa X participa no capital da Empresa Y;*
- *A sociedade X vende à sociedade X, um determinado serviço pelo montante de 5.000€;*
- *A Empresa X registou a venda e a Empresa registou a mesma compra conforme as regras contabilísticas em vigor;*
- *Após uma inspecção pela Administração Fiscal, a mesma corrige a matéria colectável da Empresa A com base na aplicação das regras dos Preços de transferência à transacção acima descrita.*
- *Administração fiscal concluiu que o preço de mercado da transacção acima descrito seria de 15.000€ e não de 5.000€, procedendo assim a um aumento da base tributável em 10.000€;*
- *Na empresa Y a Administração fiscal terá de efectuar o respectivo ajustamento correlativo de redução da base tributável em 10.000€, segundo o N.º 11 do artigo 63.º do CIRC.*

O exemplo acima descrito faz sentido num mercado em que as duas empresas têm lucro tributável, mas poderia ficar distorcido caso fosse introduzido a variável de que a empresa Y está permanentemente com prejuízos e desta forma qualquer aumento de preço na transacção apenas se traduz num aumento do lucro tributável de X e por consequente um aumento da matéria colectável e de receita fiscal para a Administração Fiscal momentaneamente (se a empresa X tiver numa situação de lucro tributável). Através deste exemplo é possível idealizar o equilíbrio/gestão fiscal que se poderia demonstrar entre duas empresas (uma com

lucro tributável e outra com prejuízo reportáveis), caso não existisse uma regulamentação sobre Preços Transferência.

Ainda no âmbito do IRC, o sujeito passivo está ainda obrigado a reflectir no Mod. 22, quaisquer correcções provenientes de preços de transferência.

Os sujeitos passivos que estão abrangidos pelo n.º 4 do artigo 63.º do CIRC estão cingidos à norma dos Preços de Transferência, tendo que nos termos do n.º 8 do mesmo artigo, proceder às correcções na Modelo 22. Todas as correcções/alterações a efectuar deverão ser inscritas no campo 251 do quadro 7 da respectiva Modelo 22, estando assim directamente ligadas à formação do Lucro Tributável do sujeito passivo.



Figura 3 – Campo da Mod. 22, para ajustamentos de Preços de transferência

### **3.3. Implicações no IVA das correcções provenientes dos preços de transferência**

A principal questão deste ponto baseia-se em aclarar se as correcções em sede de IRC, através de métodos referidos na alínea a) do n.º 3 do artigo 63.º, têm reflexos por parte do CIVA.

Vejamos um exemplo prático:

- *A Empresa X efectua empreitadas de construção civil;*
- *A Empresa Y constrói prédios para venda;*
- *A Empresa Y apesar de ser a única cliente da Empresa X é detida pelo mesmo accionista singular;*

- *A facturação da Empresa X à empresa Y é feita em função do IVA dedutível (regime do "reverse charge"), pelo facto familiar das duas sociedades, caso contrário seria efectuado pela efectividade da realização da actividade;*

Como ambas as sociedades têm resultados positivos o gestor considerou que nesta situação não existia qualquer perda para a Administração Fiscal relativamente à matéria colectável das sociedades, isto é, seria indiferente para a Administração Fiscal que uma sociedade tivesse mais lucro que a outra, visto que existia matéria colectável em ambas as sociedades.

Esta conclusão a partir de 1 de Janeiro de 2002 passou a ser mais inexacta na óptica da economia do imposto pois é que para esta situação, deverão ser efectuadas, ajustamentos positivos ao lucro tributável.

Em termos de IVA podem surgir várias questões, quer em relação aos impactos das obrigações declarativas, quer quanto às rectificações necessárias em termos de facturação, visto que a subfacturação neste exemplo é um facto.

A percorrer o CIVA não se identifica nenhum artigo que indique claramente a obrigatoriedade de rectificação, quer em termos declarativos quer em termos de rectificação da facturação entre a empresa X e a empresa Y.

Mesmo ao percorrer os principais artigos do IVA, tal como o 16º sobre a definição de valor tributável das transacções encontramos uma ausência de qualquer indicação de reajuste, o único artigo que pode indicar um caminho para esta questão é o 17º que no n.º3 indica que as facturas devem ser corrigidas em caso de inexactidão ou até mesmo o n.º7 do artigo 28º do CIVA que refere a emissão de factura caso exista a rectificação de um preço e respectivo ajustamento na empresa Y<sup>26</sup>. Mas como a mesma não estabelece nenhuma ligação ao referido ajustamento em sede de IRC, que foi por onde teria sido despoletado a correcção, a empresa X não é obrigada a emitir novas facturas e a corrigir as declarações em sede de IVA.

---

<sup>26</sup> Nos termos do n.º 1 do artigo 36.º do CIVA.

Neste ponto será inevitável prever legislação futura que vá criar a ponte entre a correcção de preços de transferência em sede de IRC e respectivos ajustamentos em sede de IVA.

### **3.4. Sanções e multas**

O legislador em Portugal ainda não elaborou um normativo específico para os incumprimentos dos normativos dos Preços de Transferência. Assim são aplicados penalizações e multas que podem variar entre os 200€ e os 2.500€ para a não apresentação da devida documentação, dentro do tempo limite. Além disto, se o sujeito passivo optar por não apresentar o referido dossier a mesma multa poderá oscilar entre os 500€ e os 100.000€.

Quanto aos ajustamentos por impostos em falta a penalização poderá variar entre os 20% e 100% do imposto devido, com o limite máximo de 110.000€ em caso de intenção e 30.000€ em caso de negligência.

Apesar da lei prever reduções as mesmas têm de ser requeridas nos referidos termos da mesma.

Como em qualquer outra situação de atraso de pagamento de imposto, a administração pública poderá aplicar juros de mora às quantias em falta.

## **4. Ónus da Prova**

### **4.1. Legislação vigente**

Actualmente, numa primeira instância, a legislação transfere o Ónus da prova para a Administração fiscal Portuguesa (AF), quando o sujeito passivo apresenta todos os requisitos previstos. Assim a AF procede à recolha dos elementos a fim de os estudar e comparar com a informação de dispõe. A AF desenvolveu e absorveu a aprendizagem disponibilizada pela

acção das multinacionais, e outras AF de outros pises numa mútua interacção sobre o tema dos preços de transferência.

## **4.2. Adaptação futura da legislação e mecanismos propostos**

Os anos que precederam a divulgação da primeira legislação de Preços de transferência em Portugal resultam de um campo de treino e preparação para a alteração das regras do jogo. Apesar da AF utilizar as mesmas ferramentas que as consultoras multinacionais (SABI, AMADEUS, etc), a mesma dispõe de acesso a bases de dados mais potentes e completas, como é o caso da estrutura da base de dados do Tribunal de Contas. Este está preparado para estabelecer as ligações e análises necessárias para dissecar as empresas sujeitas à legislação em causa.

A partir deste ponto a AF poderá carregar esta estrutura com a informação informatizada disponível (IES, certidões permanentes, etc) e identificar à partida as empresas que saem fora dos indicadores e com a legislação correcta inverter o ónus da prova apenas com a apresentação do estudo previamente elaborado.

A nova legislação deverá ser também mais específica na utilização dos métodos através da sua identificação directa aos CAE's e a um conjunto de transacções directas e indirectas.

As transacções directas seriam relacionadas com o CAE específico ou conjunto de CAE's correlacionados, as transacções indirectas englobariam as transacções comuns entre a maioria das empresas. A regra base seria a de que se algum dos testes ou indicadores/métodos utilizados estivesse entre os parâmetros encontrados o sujeito passivo não seria analisado.

Para isso também seria necessário adaptar a lista de CAE's de forma a ser mais completa e correlacionada entre si. De forma a ser possível escolher um conjunto de CAE's que abrangessem uma amostra significativa de todas as variáveis.

## **5. Preços de Transferência – Aplicação sintética e teórica em empresa distribuidora de produtos cosméticos e de perfumes**

### **5.1. Introdução**

Os próximos pontos irão demonstrar de uma forma sintética e resumida um dossier e os seus principais pontos de destaque. Em qualquer empresa, o dossier será uma descrição das transacções realizadas com entidades relacionadas, desde que a empresa em análise tenha um valor de proveitos superior a 3.000.000€. O dossier em si terá uma função fiscalizadora e ao mesmo tempo demonstrativa das operações sujeitas a análise, que de uma forma transparente terão de evidenciar que não estão subjugadas a uma política interna<sup>27</sup>, manipuladora de fluxos.

### **5.2. Índice espectável para um Dossier de preços de transferência desta natureza**

#### INDÍCE

- 1 Sumário executivo
- 2 Análise do grupo XYK
  - 2.1 Grupo XYK
  - 2.2 Organigrama por tipo de produtos do Grupo XYK
- 3 Análise do sector da cosmética e dos perfumes
- 4 Análise da empresa
  - 4.1 Apresentação da empresa
    - 4.1.1 Identificação da Empresa
    - 4.1.2 Organigrama da empresa
    - 4.1.3 História e Crescimento da Empresa
    - 4.1.4 Actividade da XYK

---

<sup>27</sup> PWC (2002), Transfer Pricing Quality Control Manual

- 4.1.4.2 Fornecedores
      - 4.1.4.3 Principais clientes
      - 4.1.4.4 Vendas
    - 4.1.5 Informação financeira
      - 4.1.5.1 Margens praticadas pela XYK
    - 4.1.6 Produtos
      - 4.1.6.1 Descrição dos Produtos
      - 4.1.6.2 Principais produtos
  - 4.2 Operações vinculadas
    - 4.2.2 Compra de Bens à casa Mãe
    - 4.2.3 Operações vinculadas com a Sociedade Y
- 5 Análise funcional
  - 5.1 Introdução
  - 5.2 Organigrama da Empresa
  - 5.3 Funções exercidas pela Empresa
    - 5.3.1 Função de Gestão
    - 5.3.2 Tesouraria
    - 5.3.3 Decoração
    - 5.3.4 Formação
    - 5.3.5 Relações Públicas
    - 5.3.6 Armazenamento
      - 5.3.6.1 Logística
      - 5.3.6.2 Controlo de Qualidade
    - 5.3.7 Função de Investigação e Desenvolvimento
    - 5.3.8 Função de marketing
    - 5.3.9 Função de Vendas
  - 5.4 Riscos assumidos
    - 5.4.1 Risco de Mercado
    - 5.4.2 Risco de Existências
    - 5.4.3 Risco de Créditos de Cobrança Duvidosa
    - 5.4.4 Risco Cambial
  - 5.5 Quadro resumo da Análise Funcional
- 6 Análise de Activos Intangíveis
- 7 Avaliação do princípio de plena concorrência



- 7.1 **Introdução ao princípio de plena concorrência**
  - 7.1.1 **Princípios da OCDE**
  - 7.1.2 **Princípio de plena concorrência**
  - 7.1.3 **Regulação do mercado**
  - 7.1.4 **Métodos recomendados**
- 7.2 **Política de preços de transferência da XYK**
- 7.3 **Análise do método escolhido**
- 7.4 **Métodos rejeitados**
- 7.5 **Seleção dos comparáveis**
  - 7.5.1 **Origem dos Dados**
  - 7.5.2 **Estratégia de Pesquisa**
- 7.6 **Intervalo de plena concorrência**
  - 7.6.1 **Método do preço de revenda minorado (indicador I)**
  - 7.6.2 **Método da margem líquida da operação (Indicador II)**
- 7.7 **Conclusões**
  - 7.7.1 **Método do preço de revenda minorado**
  - 7.7.2 **Método da margem líquida da operação**

### **5.3. Análise do risco funcional**

No quadro de operações entre duas empresas independentes, a remuneração corresponderá, de um modo geral, às funções exercidas por cada empresa (tendo em atenção os activos utilizados e os riscos assumidos). Por conseguinte, para determinar se as operações vinculadas e as operações entre empresas independentes são comparáveis, ou se entidades associadas e entidades independentes são comparáveis, há que comparar as funções exercidas pelas partes. Esta comparação assenta numa análise funcional, que tem como objectivo identificar e comparar as actividades e responsabilidades significativas no plano económico, que são ou serão exercidas pelas empresas associadas e pelas empresas independentes. Para tal, há que dar especial atenção à estrutura e à organização do grupo. Seria igualmente útil determinar a que título o sujeito passivo desempenha as suas funções, em termos de capacidade legal.

Quando se comparam as funções exercidas, pode ter também interesse e utilidade analisar os riscos assumidos pelas respectivas partes. No mercado aberto, o aumento do risco é igualmente compensado por um aumento do rendimento esperado. Assim, as operações entre entidades associadas e entre entidades independentes e as próprias entidades não são comparáveis se existirem diferenças significativas quanto aos riscos assumidos e se estas não puderem ser ajustadas de modo adequado. A análise funcional é incompleta se não se levarem em conta os principais riscos assumidos por cada uma das partes, uma vez que a assunção ou a repartição dos riscos afectaria as condições das operações vinculadas. Teoricamente, no mercado aberto, a aceitação de um risco acrescido deve ser também compensada por um aumento do rendimento esperado, se bem que o rendimento real possa aumentar ou não consoante o grau de realização efectiva dos riscos.

**Uma empresa neste ramo de actividade destaca os seguintes riscos funcionais:**

#### **Risco de mercado**

A XYK assume o risco de mercado associado às variações do sector de actividade onde opera.

#### **Risco de existências**

O risco de existências obsoletas é suportado pela casa mãe que ocorre essencialmente no caso de os produtos comercializados serem devolvidos pelos clientes.

#### **Risco de cobrança**

A XYK suporta os riscos próprios de cobrança decorrentes da sua actividade. Os clientes considerados de risco são os dos PALOP, mas os fornecimentos são sempre pagos em adiantado.

#### **Risco cambial**

A XYK suporta os riscos cambiais nas transacções fora da zona do Euro.

#### **Risco de garantia**

Este risco é assumido pela casa mãe.

## Quadro Resumo da Análise Funcional

	XYK	Grupo	Terceiros
<b>Funções:</b>			
<b>Função de Distribuição</b>			
Compras	X		
Armazenagem das existências	X	X	
Controlo de qualidade	X	X	
Vendas	X		
Transporte dos produtos	X	X	
Serviço pós - venda	X		
<b>Função de gestão</b>	X		
<b>Função de Administração</b>			
Contabilidade	X		X
Serviços jurídicos			X
Tecnologias de Informação		X	
Créditos/Débitos comerciais	X		
Recursos Humanos	X	X	
Instalações			X
Marketing		X	
	XYK	Grupo	Terceiros
<b>Riscos:</b>			
Risco de mercado	X		
Risco de existências		X	
Risco de cobrança	X		
Risco de cambial	X		
Risco de garantia		X	

Figura 4 - Quadro Resumo da Análise Funcional

## 5.4 Base de dados SABI

Com base na informação disponibilizada relativamente à actividade de distribuição da XYK, designadamente no que respeita às funções desempenhadas e aos riscos e assumidos, realizou-se uma pesquisa de empresas comparáveis.

Na determinação do ponto de referência do mercado (“*benchmark*”), recorremos à base de dados SABI, da Bureau Van Dijk. O SABI contém um conjunto extenso de informação financeira, obtida a partir dos relatórios de gestão e dos documentos de prestação de contas de empresas portuguesas e espanholas, sendo esta informação obtida junto de fontes públicas. A informação disponível é relativamente detalhada e abrange normalmente 5 anos.

A base de dados SABI lidera os fornecedores de informação financeira, assumindo critérios de actualização e fiabilidade da informação disponibilizada.

## 5.5 Estratégia de Pesquisa para encontrar o intervalo de plena concorrência

Os países membros da OCDE acordaram que o princípio a utilizar na determinação dos preços de transferência para efeitos fiscais seria o princípio de plena concorrência que está previsto no artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, que constitui a base das convenções bilaterais celebradas entre países membros e também países não-membros.

Este artigo estipula: “[Quando] ... as duas empresas [associadas], nas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade”.

Isto é, os termos, condições e preços praticados nas transacções entre entidades relacionadas devem ser idênticos aos praticados entre entidades independentes para o mesmo tipo de transacções.

Os Princípios estabelecem que quando um preço, ou a margem ganha, numa operação vinculada estiver dentro dos parâmetros de plena concorrência, não haverá lugar a ajustamentos por parte das Administrações Fiscais.

Os Princípios reconhecem também que, em algumas circunstâncias, é aceitável a avaliação do princípio de plena concorrência para um conjunto de transacções, em vez de serem analisadas separadamente.

### **1º Passo**

A pesquisa de distribuidores de perfumes e produtos de cosmética começou com a identificação do CAE relativo à actividade pretendida, que neste caso foi o CAE 5145. Este código corresponde ao comércio por grosso de perfumes e produtos de higiene, e permitiu seleccionar um conjunto de 2.194 empresas.

### **2º Passo**

Consistiu em seleccionar apenas as empresas que se encontram em actividade visto que a amostra obtida no segundo passo englobava igualmente empresas em processo de falência e a até mesmo empresas recentemente fechadas. Com este critério foi possível eliminar 11 empresas, reduzindo o número de empresas na amostra para 2.037.

### **3º Passo**

Consistiu em seleccionar apenas as empresas Portuguesas de forma a apontar directamente para o mercado Português. Este critério eliminou 1885 empresas ficando com 152 empresas.

#### 4º Passo

Como o objectivo do estudo é encontrar empresas comparáveis também é um dos pressupostos que estas empresas sejam independentes, isto é, não sejam participadas nem detenham participações em empresas superiores a 10%. Este critério vai permitir eliminar todas as empresas que estão inseridas num grupo económico, eliminando o risco da análise ser feita com valores de empresas elas próprias não praticam preços de mercado.

Os pressupostos tomados em conta relativamente à identificação das empresas vinculadas foi a seguinte:

1. Na empresa em análise, quando não há informação disponível quanto aos seus accionistas, a empresa diz-se Vinculada;
2. Na empresa em análise, quando há identificação dos seus accionistas mas não está disponível a informação relativamente ao valor das correspondentes participações, a empresa diz-se Vinculada;
3. Na empresa em análise, quando os seus accionistas (pessoas colectivas) detêm directa ou indirectamente uma participação superior a 10%, a empresa diz-se Vinculada;
4. Na empresa em análise, quando esta detém directa ou indirectamente uma participação superior a 10%, a empresa diz-se Vinculada;

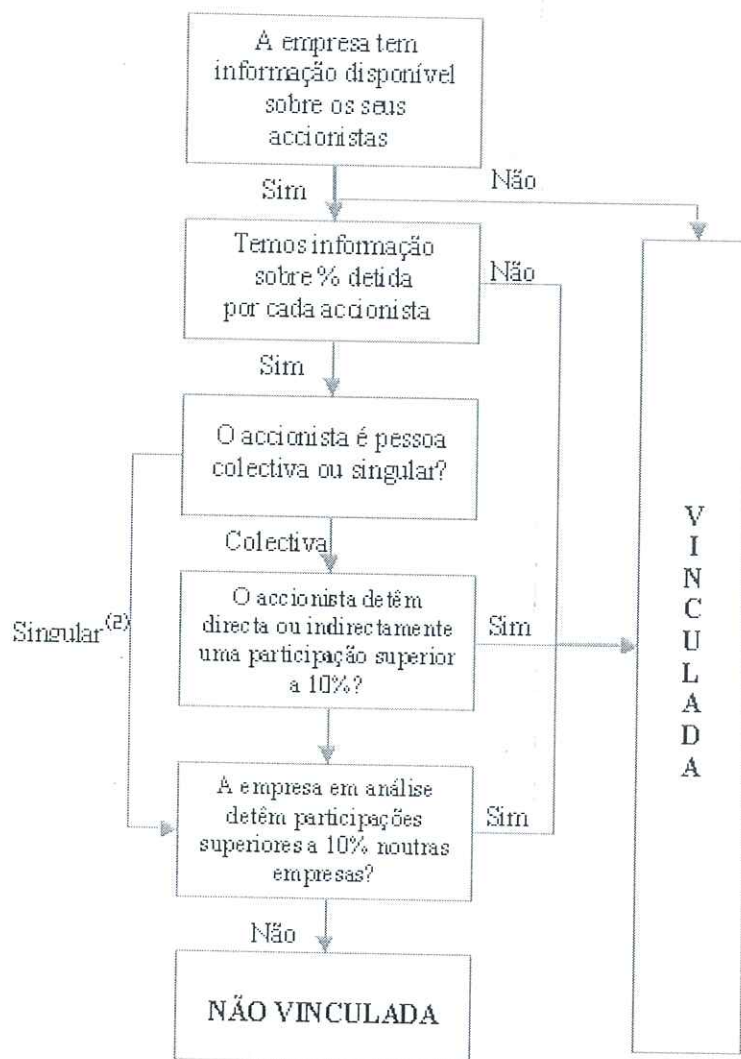


Figura 5 - Quadro Resumo do 4º passo

Após as considerações anteriormente descritas foram eliminadas 327, reduzindo o número de empresas na amostra para 89.

### 5º Passo

Consistiu em identificar empresas que apesar de possuírem o mesmo CAE tinham na descrição da actividade funções diferentes à função de distribuição de perfumes e cosmética.

Um dos pressupostos utilizados é o de que o CAE apresentado nas obrigações declarativas representa o CAE correcto e correspondente à actividade principal da empresa.

Este critério permitiu eliminar 48 empresas reduzindo o número de empresas na amostra para 41.

### 6º Passo

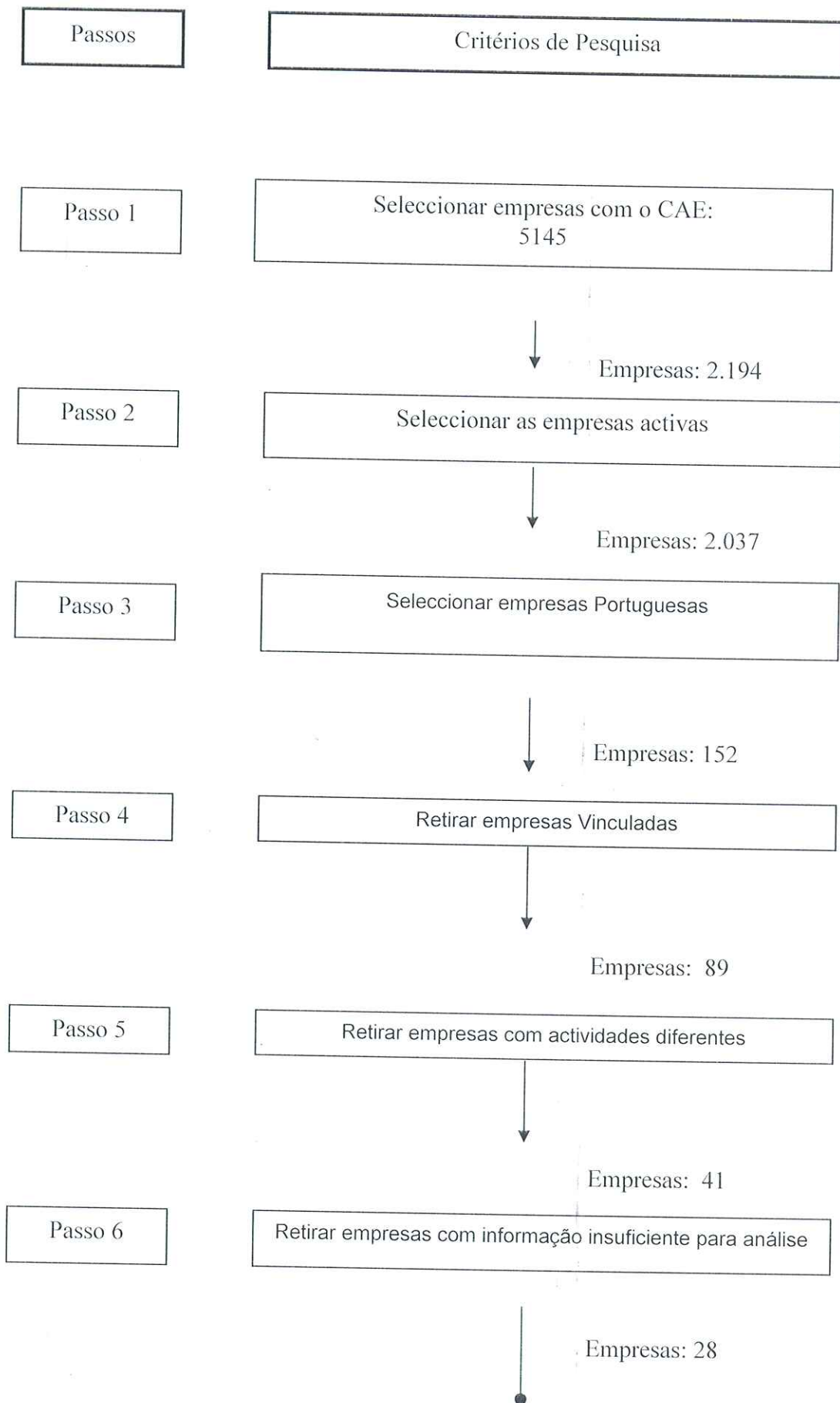
Finalmente, procedeu-se à eliminação de todas as empresas que não tinham informação suficiente para análise. Amostra final ficou com 28 empresas.

Este passo permite também eliminar empresas que facultam a informação com falhas em qualquer dos pontos necessários para uma análise clara (ex: ausência de margem bruta, ou de qualquer informação da Demonstração de Resultados).

Com as 28 empresas que resultaram da aplicação dos critérios anteriormente descritos podemos determinar o benchmark usado para efeitos de comparáveis.

Seguidamente apresentamos um diagrama com o resumo da estratégia de pesquisa bem como dos resultados obtidos:





## 5.6 Aplicação dos métodos identificados para a obtenção do Intervalo de plena concorrência para a empresa XYK

### 5.6.1 Método do preço de revenda minorado (Indicador I)

Depois de seleccionadas as entidades comparáveis, identificou-se que o intervalo inter-quartis da margem bruta dessas empresas, definida pelo indicador Margem Bruta/Volume de Negócios, varia entre 25,63 % e 46,88 %, com a mediana em 36,50 % e o ponto máximo em 74,00 %, para dados médios relativos aos anos de 1998-2009.

Designação	Média de 1998 a 2009
Mínimo	14,27 %
1º Quartil	25,64 %
Mediana	36,31 %
3º Quartil	46,67 %
Máximo	73,93 %
Média	37,17 %
<b>XYK</b>	<b>61,42 %</b>

Figura 6 – Apresentação dos resultados com o indicador I

No gráfico abaixo podemos observar a distribuição da margem líquida das empresas que constituem a amostra, em comparação com a margem líquida da XYK.

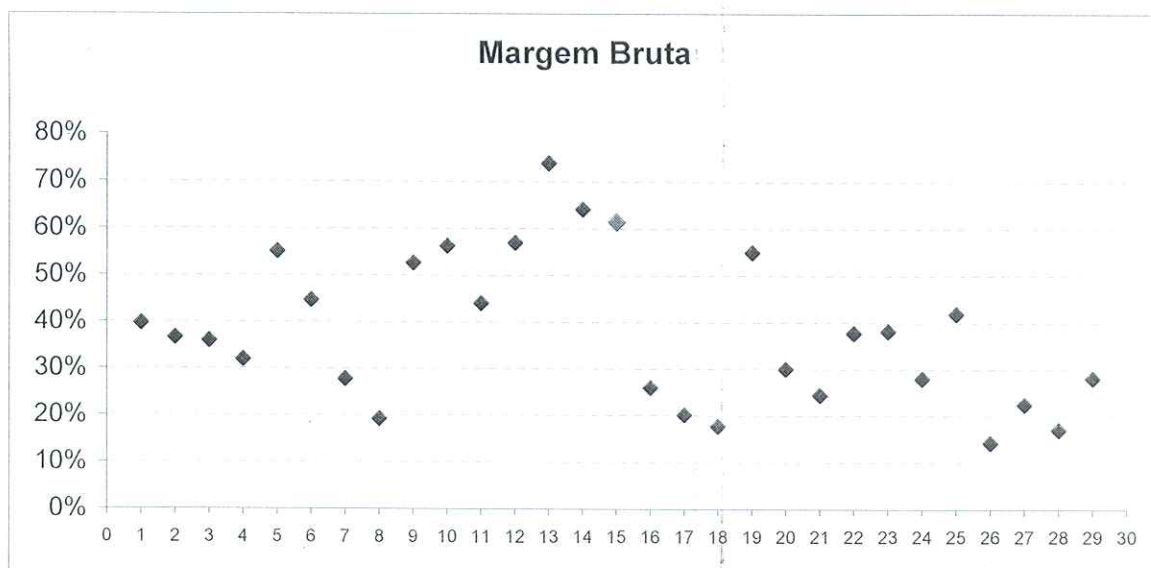


Figura 7 - Posicionamento da XYK no gráfico com o indicador I – posição nº 15

### 5.6.2 Método da margem líquida da operação (Indicador II)

Quanto à margem líquida da operação, definida em termos do indicador Resultados Operacionais/Volume de Negócios, para a amostra de empresas seleccionadas, podemos constatar que o intervalo inter-quartil se situa entre 1,25 % e 3,50 %, com a mediana em 2,83 % e o ponto máximo em 12,00 %.

Designação	Média de 1998 a 2009
Mínimo	-16,48 %
1º Quartil	0,90 %
Mediana	2,70 %
3º Quartil	3,41 %
Máximo	12,20 %
Média	1,66 %
<b>XYK</b>	<b>10,88 %</b>

Figura 8 – Apresentação dos resultados com o indicador II

No gráfico abaixo podemos observar a distribuição da margem líquida das empresas que constituem a amostra, em comparação com a margem líquida da XYK.

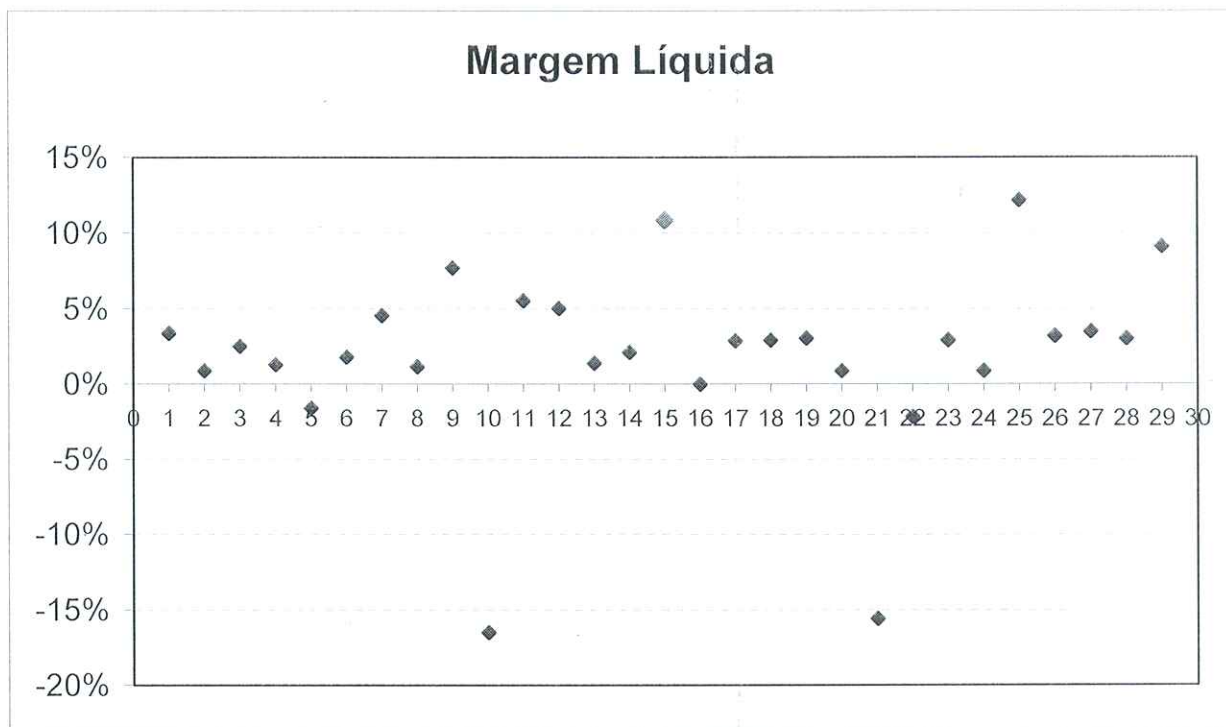


Figura 9 - Posicionamento da XYK no gráfico com o indicador II – posição nº 15

## 6. Conclusão

### 6.1. Resumo da investigação efectuada

A avaliação do preço de plena concorrência passa por comparar os indicadores supra referidos, com o intervalo de plena concorrência identificado para cada um dos métodos utilizados:

### **6.1.1 Método do preço de revenda minorado**

Tendo por base as demonstrações financeiras preparadas com referência a 31 de Dezembro de 2011, o indicador da margem bruta da XYK ascende a 61,42 %.

Encontrando-se o intervalo inter-quartis de plena concorrência supra identificado compreendido entre 25,64 % e 46,67 %, a margem bruta evidenciada pela XYK está acima do intervalo inter-quartil relativo a empresas comparáveis, normalmente considerado um indicador apropriado para aferir o cumprimento do princípio da plena concorrência.

### **6.1.2 Método da margem líquida da operação**

Tendo por base as demonstrações financeiras preparadas com referência a 31 de Dezembro de 2011, o indicador da margem líquida da XYK ascende a 10,88%.

Atendendo a que o intervalo inter-quartis de plena concorrência supra identificado varia entre 0,90 % e 3,41 %, a margem líquida evidenciada pela XYK está acima do intervalo inter-quartil relativo a empresas comparáveis, normalmente considerado um indicador apropriado para aferir o cumprimento do princípio da plena concorrência.

## **6.2. Limitações e considerações finais**

O dossier anteriormente apresentado apresenta uma estrutura e conclusão típicas de uma empresa de mercado por que as variáveis foram previamente escolhidas de forma a obter um resultado satisfatório.

Perante uma abordagem descrita no ponto 4.2 a AF teria a possibilidade de eliminar análises condicionadas e programadas focando-se e mantendo a objectividade na temática dos preços de transferência.

Para o caso apresentado uma base de dados enriquecida pela informação facultada pelas IES poderia analisar em profundidade as empresas comparáveis para a amostra em causa e medir o “Safe Harbor” ajustado a um determinado CAE.

Perante todos os conceitos apresentados e linhas orientadoras reflectidas nesta tese, não está preconizado um caminho fácil para a desburocratização deste tema nos próximos tempos. A semelhança de outros países que já tem esta temática desenvolvida até em vertentes do comércio electrónico<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> OECD Tax Policy Studies - Ecommerce - Transfer Pricing and Business profits Taxation (2005)

## Bibliografia

- Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro;
- Acórdão do Tribunal Constitucional 252/2005, Processo n.º 560/2001, de 23 de Junho (D.R. N.º 119 Série II).
- OECD (2005), Tax Policy Studies - Ecommerce - Transfer Pricing and Business profits Taxation (2005);
- OCDE (2010), Transfer Pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations, Paris; Publicações OCDE.
- OCDE (2002), Overview - Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (*“Síntese - Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais”*), Publicações OCDE.
- Palma, C. C. (2008) “A introdução de acordos prévios de preços de transferência na legislação portuguesa”, Revista da CTOC n.º 103.
- PWC (2002), Transfer Pricing Quality Control Manual.
- Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
- Código do Imposto sobre o rendimento de pessoas Colectivas;
- Lei Geral Tributária;
- Código do Procedimento Administrativo
- Regime Complementar do Procedimento da Inspeção Tributária
- Código do Processo e Procedimento Tributário
- A. C. Martins, Tese de Mestrado – “O regime dos preços de transferência e o IVA”, Publicação Almedina