



Preços de transferência – O caso Português

Diana Patrícia Alves da Costa

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Auditoria

Porto – 2014

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



Preços de transferência – O caso Português

Diana Patrícia Alves da Costa

**Dissertação de Mestrado
apresentado ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para
a obtenção do grau de Mestre em Auditoria, sob orientação da Mestre
Gabriela Pinheiro**

Porto – 2014

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Resumo

O presente trabalho tem por base a conclusão do Mestrado em Auditoria no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.

Os preços de transferência é um tema que tem ganho uma maior importância com a internacionalização da economia, importância essa tanto a nível económico como fiscal. A crescente internacionalização das empresas deu origem a que as empresas transacionem cada vez mais bens e serviços, provocando grandes preocupações às administrações devido à possibilidade de manipulação de preços.

Assim sendo, o presente trabalho tem por base a análise dos preços de transferência.

A fase inicial assenta no paradigma de investigação qualitativa, onde será apresentado uma exposição teórica do tema, nomeadamente a sua origem e importância. Posteriormente irá ser analisada a legislação em Portugal relativamente a este tema, através dos métodos de cálculo dos preços de transferência. De seguida irá ser focado o dossier dos preços de transferência, sendo aqui a finalidade revelar a sua importância, ou seja, qual o valor que este dossier traz para a organização.

Por último, irá ser realizado um estudo empírico, que consiste na realização e análise de inquéritos colocados à disposição de algumas empresas, com o objetivo de verificar até que ponto estas entidades nacionais têm conhecimento sobre o tema em estudo e se cumprem o normativo estipulado por lei.

Palavras chave: Preços de transferência, Relações especiais, Método baseado nas operações, Método baseado no lucro, Dossier de preços de transferência e Princípio da plena concorrência.

Abstract

The purpose of this paper is the conclusion of the Master in Audit in the School of Accounting and Administration of Porto.

The increasing internationalisation of companies and the correspondent increasing transaction of goods and services have created the field for price manipulation.

The issue of transfer prices are at the order of the day and it consists on one of the major concerns of Tax Authorities.

This paper addresses the transfer pricing analysis.

The initial phase is based on the paradigm of qualitative research, where it will be presented a theoretical exposition of the subject, namely its origin and significance. Thereafter, there will be an analysis of the Portuguese Law on this matter, specially about the calculation methods of the transfer prices. Then the focus will be on the file of transfer prices, being the purpose to reveal its significance, that is to say, the value of this file to companies.

Finally, it will be made an empiric study, which consists on inquiries and analysis of those inquiries made available to companies, with the purpose of verifying to which extent national entities are aware of the subject of study and fulfil the normative defined by law.

Key words: transfer prices, special relations, operation based method, profit based method, transfer prices dossier, full competition principle.

**Dedico este trabalho aos meus avós maternos, porque
me ensinaram a lutar pelos meus sonhos e a acreditar
que somos capazes de vencer.**

Lista de Abreviaturas

APPT - Acordos prévios de preços de transferência

IRC – Imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas

MCM -Método do Custo Majorado

MFL -Método do Fracionamento do Lucro

MMLO -Método da Margem Líquida da Operação

MPC - Preço comparável de mercado

MPCM - Método do Preço Comparável de Mercado

MPRM -Método do Preço de Revenda Minorado

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OTOC - Ordem dos técnicos oficiais de contas

PT - Preços de Transferência

UE – União Europeia

Índice geral

Resumo.....	ii
<i>Abstract</i>	iii
Dedicatória.....	iv
Lista de Abreviaturas.....	v
Índice de ilustrações.....	viii
Índice de quadros.....	viii
Índice de gráficos.....	viii
Introdução.....	1

Capítulo I - Preços de transferência – O caso Português

1. A Origem dos Preços de Transferência.....	5
1.1. Abordagem Histórica	5
1.2. Conceito de Preços Transferência.....	8
1.3. O Regime dos Preços de Transferência em Portugal.....	10
1.4. Princípios base para os Preços de Transferência.....	11
1.4.1. Princípios.....	12
- Princípio da Plena Concorrência.....	12
- Princípio da Comparabilidade.....	13
1.5. Metodologia de Análise dos Preços de Transferência.....	14
1.6. Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência.....	16
1.6.1. Método Baseado nas Operações (métodos tradicionais).....	17
1.6.1.1 Método do Preço Comparável de Mercado.....	18
1.6.1.2 Método do Preço de Revenda Minorado.....	19

1.6.1.3 Método do Custo Majorado.....	20
1.6.2 Método Baseado no Lucro (métodos não tradicionais).....	22
1.6.2.1 Método da Margem Líquida da Operação.....	22
1.6.2.2 Método do Fracionamento do Lucro.....	23
1.7 Métodos não Tradicionais VS Métodos Tradicionais.....	24
1.8 APPT: Acordos Prévios sobre Preços de Transferência.....	24
1.9 Dossier de Preços de Transferência.....	26
1.10 Dossier fiscal - Um Processo com Valor.....	30
Capítulo II - Estudo de caso – Inquéritos.....	32
2. Preços de Transferência - O Estudo Empírico.....	33
2.1 Pressupostos.....	33
2.2 Apresentação do Estudo Empírico.....	34
2.3 Apresentação e Discussão de Resultados.....	35
2.3.1 Tratamento de Dados.....	35
2.3.2 Conclusões.....	41
Capítulo III – Conclusão.....	42
Referências Bibliográficas.....	45
Anexos.....	49
Anexo I – Questionário nº1: Questões Colocadas aos Inquiridos	
Anexo II - Questionário nº2: Questões Colocadas aos Inquiridos	

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 - Análise de Preços de Transferência.....	15
Ilustração 2 - Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência.....	17
Ilustração 3 - Exemplo - Cálculo do Método do Preço de Revenda Minorado.....	20
Ilustração 4 - Exemplo - O Método do Custo Majorado (MCM).....	21
Ilustração 5 - Processo de Constituição do Dossier Relativo aos Preços de Transferência.....	27
Ilustração 6 - Conceito tradicionalmente associado à preparação da documentação exigida....	30
Ilustração 7 - Fatores Internos VS Fatores Externos dos Riscos de Preços de Transferência...31	

Índice de Quadros

Quadro 1 – Questões e respostas dos inquéritos realizados.....	40
--	----

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Tem conhecimento da existência de um regime legal sobre os Preços de Transferência?.....	35
Gráfico 2 - É um tema que tem aplicabilidade na sua empresa?.....	36
Gráfico 3 – Nas decisões da organização tem em consideração os Preços de Transferência?.....	36
Gráfico 4 - A empresa possui o processo do dossier fiscal organizado?.....	37
Gráfico 5 - A empresa já recorreu aos acordos prévios sobre os Preços de Transferência?.....	37
Gráfico 6 - Tem conhecimento das consequências da falta do dossier fiscal relativo aos Preços de Transferência?.....	38
Gráfico 7 - A empresa já sofreu correções na matéria coletável em consequência do regime legal dos Preços de Transferência?.....	38
Gráfico 8 - A empresa já foi alvo de fiscalização relativamente a Preços de Transferência?.....	39

Introdução

A expressão "Preço de Transferência" de acordo com Breia (2009:45) refere-se aos "preços estabelecidos nas transações com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluído 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 compensação de danos emergentes ou lucros cessantes."

O tema escolhido para este trabalho foi incentivado por fatores profissionais. Visto ter iniciado a minha atividade numa área em que os preços de transferência estão sistematicamente presentes, e por me deparar com a falta de conhecimento da organização, o interesse por esta área foi realçado. Portanto ponderei analisar este tema, com a finalidade de averiguar até que ponto as empresas portuguesas têm conhecimento do tema, e mostrar que este tema pode acrescentar valor à organização.

É uma prioridade da União Europeia (UE) a eliminação de obstáculos, designadamente de natureza fiscal, à livre circulação de mercadorias, de trabalhadores, de serviços e de capitais de forma a consolidar um mercado interno comunitário. A crescente internacionalização das empresas levou a que as entidades (sejam elas independentes ou com relações especiais entre si) transacionem, cada vez mais bens e serviços. Assim, os preços de transferência, mais concretamente a questão da definição do preço de uma dada transação tem preocupado as administrações fiscais e organizações internacionais devido à possível manipulação dos preços.

A falta de regulamentação nesta matéria abriria caminho à evasão fiscal, uma vez que as empresas tenderiam a deslocar as bases tributáveis para países onde a carga fiscal fosse mais baixa, manipulando os preços nesse sentido, com o objetivo de minimizar os custos, designadamente fiscais, minimizar tarifas e quotas, contornar a repatriação de proveitos e controlar o posicionamento dos fluxos financeiros.

Os governos têm vindo desta forma a adotar medidas específicas com a finalidade de controlar e monitorizar as transações entre entidades relacionadas, como forma de cobrar os impostos que considerem ser devidos, combatendo e limitando a evasão fiscal.

Assim, a fiscalidade é um fator importante na decisão estratégica da atividade económica pelas empresas multinacionais, ao se depararem com características extremamente diversas dos regimes fiscais da UE.

O objetivo desta dissertação será o de perspetivar um dossier fiscal dos preços de transferência como uma importante ferramenta de planeamento, e não apenas fiscal, pretendendo transformar assim uma obrigação numa oportunidade.

Ao longo deste estudo, pretende-se aprofundar a origem dos preços de transferência e quais as consequências que estes podem ter para a organização. Por outras palavras, a questão que se pretende investigar consiste em analisar em que medida os preços de transferência conduzem à criação de valor para a organização.

Hudson e Ozanne (1988:508) “utilizaram a expressão metodologia de investigação para referir a forma como alguém responde a questões de investigação. A metodologia inclui, não só as técnicas de recolha de dados, como também o desenho de investigação, o enquadramento, os assuntos, a elaboração de relatórios, entre outros.”

Na literatura especializada são identificados, basicamente, dois grandes paradigmas – o paradigma qualitativo e o paradigma quantitativo - cada um dos quais tendo subjacente pressupostos de natureza ontológica, epistemológica e metodológica distinta (Guba e Lincoln, 1994) mas necessariamente presentes – explícita ou implicitamente – no processo de investigação como reconhecem estes autores. Guba e Lincoln (1994: 107) referem que os paradigmas de investigação supõem um sistema básico de crenças ou convicções que orientam a adoção de determinados pressupostos (ontológicos, epistemológicos e metodológicos) subjacentes às opções e processos de investigação.

Os métodos qualitativos e quantitativos não se excluem. Embora difiram quanto à forma e à ênfase, os métodos qualitativos trazem como contribuição ao trabalho de pesquisa uma mistura de procedimentos de cunho racional intuitivo capazes de contribuir para a melhor compreensão dos fenómenos. Pode-se distinguir o enfoque qualitativo do quantitativo, mas não seria correto afirmar que guardam a relação de oposição (Pope & Mays, 1995:42).

Embora as duas perspetivas tenham uma natureza diferenciada e aparentemente incompatíveis, há autores (Serrano, 2004; Lincoln, Y. e Guba, E. in Denzin, N., Lincoln, Y. e col., 2006:169-192) que sugerem a combinação das duas sempre que seja útil e adequado para compreender, explicar ou aprofundar a realidade em estudo.

Diversos autores (Serrano, 2004; Lincoln, Y. e Guba, E. in Denzin, N., Lincoln, Y. e col., 2006) sugerem uma abordagem mista, originando a complementaridade entre métodos quantitativos e qualitativos, através da sua aplicabilidade nos diferentes momentos de uma investigação. Segundo estes autores, esta postura pode permitir uma melhor inteligibilidade do real.

Na dissertação serão usados métodos de investigação quantitativos, como especificações formais, e métodos qualitativos para avaliar através de inquéritos. Assumimos a pertinência de qualquer um dos paradigmas, tanto qualitativo como quantitativo, embora se inscrevam em crenças distintas e prossigam objetivos diferentes.

Este trabalho encontra-se dividido em três capítulos. O primeiro capítulo, foca os principais aspetos, fazendo a sua contextualização – situando-o a nível teórico epistemológico, incluindo aqui a revisão da literatura.

O segundo capítulo começa por expor a metodologia de investigação que vai ser utilizada no estudo empírico, que consiste em inquéritos. Inquéritos estes, que irão ser analisados com a finalidade de obter conclusões sobre o conhecimento das empresas portuguesas face aos preços de transferência.

Por fim, procederemos às conclusões resultantes do trabalho de investigação.

Capítulo I

"Preços de transferência – O caso Português"

Revisão de Literatura

1. A Origem dos Preços de Transferência

Neste ponto vamos referir qual a importância dos preços de transferência em Portugal através de uma breve introdução sobre a evolução desta temática. Vamos abordar a forma como a internacionalização intensificou a importância dos preços de transferência.

1.1 Abordagem Histórica

Os preços de transferência estão associados à globalização da economia e ao crescente peso dos grupos económicos. O crescimento económico está caracterizado por uma forte competitividade empresarial e apresenta constantes mudanças tecnológicas e socioeconómicas, impondo uma gestão mais eficaz e eficiente do património administrado, de forma a preservar a continuidade do negócio.

Na economia globalizada é frequente as empresas multinacionais procurarem investir em países que lhes possibilitem uma maximização do seu lucro, não só por poderem aceder a fatores de produção mais económica, como também por encontrarem taxas e impostos mais reduzidas. Por este motivo tem-se assistido não só a um crescente número de operações internacionais entre empresas independentes, como ainda a um grande número de operações realizadas entre entidades do mesmo grupo económico sediadas em países diferentes.

Em consequência, muitos países têm-se direcionado para os Preços de Transferência (PT) como uma alternativa para aumento da receita tributária, visto que o aumento da atividade económica e a constante deslocalização de empresas de um país para outro, teve como resultado alterações fiscais negativas nas receitas dos Estados que viram as suas empresas se deslocarem para outros países com políticas fiscais mais atrativas,

De acordo com Pires (2006), citado por Val (2013:35), "(...) num ambiente de relações entre empresas associadas, ou seja, entidades unidas por vínculos que permitem viabilizar a possibilidade de gestão, as condições do mercado não são incluídas nestas transações e os preços são estabelecidos em função de outros fatores, fatores esses essencialmente direcionados para fortalecer o grupo, maximizar a sua rentabilidade e criar melhores condições para se imporem perante a concorrência".

Segundo Teixeira (2006:219) "(...) esta tendência ao nível da realidade económica atribui cada vez mais importância à temática dos preços de transferência, numa ótica não só financeira, mas também fiscal, quer isto dizer que, apesar do carácter económico, a questão dos preços de transferência constitui um fenómeno multidimensional, com impacto em diversas áreas, nomeadamente ao nível fiscal".

E devido à inexistência de regulamentação nesta matéria, abre-se caminho à evasão fiscal, uma vez que as empresas tendem a deslocar as bases tributáveis para países onde a carga fiscal fosse mais baixa, manipulando os preços nesse sentido, com a finalidade de minimizar os custos, designadamente fiscais, minimizar tarifas e quotas, contornar a

repatriação de proveitos, desempenho de gestão e controlar o posicionamento dos fluxos financeiros. Há, nesta dinâmica, um aspeto central que é fundamental equilibrar: se por um lado, é fundamental tornar o território nacional atrativo ao investimento externo, evitando desde logo a dupla tributação económica, é também necessário acautelar a receita fiscal, bem como evitar a fraude e a evasão fiscal.

Shulman (1968), citado por Freitas (2013:1) refere que a "A globalização e a sofisticação dos meios de gestão levam empresas a operar fora das suas fronteiras nacionais. Inerente a esta expansão internacional está o crescente grau de descentralização. Torna-se cada vez mais importante a utilização de ferramentas que permitam a criação e manutenção de um sistema de controlo operacional, para uma correta atribuição dos custos e proveitos, de modo a que as empresas maximizem o valor proveniente da sua internacionalização. Com empresas a operarem fora das suas fronteiras e a praticar uma gestão descentralizada, surgem novos problemas, diferentes dos problemas enfrentados por empresas que operam apenas ao nível interno. No negócio internacional, existem oportunidades para maximizar resultados que podem ultrapassar o alcance dos sistemas de controlo existentes".

Lee and Chuang (2007:12) concluíram que:

i) A diferença de taxas de imposto nos diversos países, constitui para as empresas multinacionais uma oportunidade para reduzir impostos à volta do mundo. Assim, podem transferir proveitos reduzindo impostos através de preços altos nas compras ou baixos nas vendas entre as subsidiárias com diferentes taxas de imposto;

ii) As empresas multinacionais podem manipular os "Preço de Transferência" para aumentar lucros; as autoridades governamentais de todos os países deverão ter mais atenção e aplicar restrições. Alguns países examinam e supervisionam o "Preço de Transferência" de acordo com o "Princípio de Plena Concorrência";

iii) Da implementação dos "Preço de Transferência" deveria resultar a redistribuição global do benefício do imposto. Perante esta situação, os governos tiveram de olhar com mais atenção para as questões relativas aos preços de transferência, para não deixarem fugir as receitas fiscais. Assim, o tema preços de transferência tornou-se importante para a doutrina fiscal nos diversos países, atingindo uma especial relevância naqueles que têm um maior número de empresas multinacionais com origem no seu território ou com subsidiárias aí instaladas.

Teixeira (2006:129) refere que "as questões relacionadas com preços de transferência suscitam muitos problemas, não só entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais dos respetivos países como também entre as administrações fiscais dos diferentes países envolvidos numa determinada operação, já que os pagamentos efetuados pelas empresas são receitas para uns países, mas custos para outros, com consequências óbvias ao nível das receitas fiscais de cada país", podendo conduzir à dupla tributação dos resultados".

Efetivamente a aplicabilidade desta temática assume uma vital importância sempre que

as organizações contraentes de uma dada operação possuam entre si relações especiais, isto é, independentemente de as organizações serem residentes em território nacional ou não e de serem sujeitas a Imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (IRC) ou não.

A crescente importância da temática dos PT pode ser comprovada num recente estudo realizado pela *Ernst & Young* (2010)¹ que abrangeu 877 empresas multinacionais localizadas em 25 países. Os resultados mostram que:

- 74% dos administradores inquiridos consideram que a documentação relativa aos preços de transferência tem assumido maior relevância;
- 32% dos administradores identificaram os preços de transferência como uma das questões fiscais mais importantes para o seu grupo;
- 74% dos administradores das empresas-mãe e 76% dos administradores das empresas subsidiárias consideram que os preços de transferência serão absolutamente críticos” ou “muito importantes” para as suas empresas nos dois anos seguintes à data do estudo.

Este tema apresenta uma grande complexidade, que é sentida também pelas empresas em torno da determinação dos PT e da obrigação em provar que os seus preços se encontram em conformidade com o princípio de plena concorrência. A OCDE tem tido um papel essencial na orientação das soluções a adotar nesta matéria, desde a identificação das principais problemáticas até ao estabelecimento de soluções, que têm sido seguidas por vários países no estabelecimento de legislação acerca deste tema, influenciando deste modo a legislação que a maioria dos países (quer membros quer não membros desta organização) tem implementado nos últimos anos, de modo a evitar que as multinacionais utilizem os preços de transferência como instrumento de evasão fiscal. Pode-se concluir que é clara a importância que a temática dos PT tem no seio dos grupos económicos, os quais são obrigados a seguir determinados princípios, normas e regras internacionais na determinação dos seus preços.

Dada a importância que os PT têm para as empresas e para as Administrações Fiscais e a sua natureza multidisciplinar e complexa, convém determinar o conceito que lhe está subjacente, conceito esse que será abordado de seguida.

¹ Fonte: Ernst & Young – 2010 Global Transfer Pricing Survey.

1.2 Conceito de Preços de Transferência

Preços de Transferência é uma expressão, proveniente da língua inglesa – *transfer price* - que designa, e conforme aponta Luis Eduardo Schoueri², “valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, a empresa a ela relacionada”.

Segundo a OCDE (2002:20), os PT são “os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas”.

Faria (1996:143), apresenta uma definição bem mais ampla, ao dizer que um PT é “o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efetuam entre si, incluindo a transferência de bens e prestação de serviços que têm lugar no âmbito de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade económica”.

Por sua vez, Breia (2009:45) define PT, como “o preço estabelecido 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 compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.”

Resumidamente, “preço de transferência” significa o preço praticado na compra e venda (transferência) de bens, direitos e serviços entre partes relacionadas.

Para Teixeira *et al.* (2006:21), “a temática dos preços de transferência constitui um fenómeno com um elevado grau de complexidade e de natureza multidisciplinar. De facto, apesar de se tratar de uma área de carácter predominantemente económica, uma vez que surge associada à determinação dos preços no seio de grupos económicos, tem tido um impacto cada vez maior ao nível da fiscalidade, na medida em que a manipulação destes preços pode trazer consequências indesejáveis em termos de redução das receitas fiscais dos diferentes estados onde as empresas operam”.

De acordo com Horngren, Foster e Datar (2002), citado por Cosenza *et al* (2004:60) “o objetivo fundamental dos preços de transferência é facilitar o processo decisório de uma organização descentralizada. Portanto, a eficácia de um sistema de preços de transferência será proporcional ao grau de adequação de três critérios principais:

- a) Congruência dos objetivos;
- b) Otimização dos esforços;
- c) Autonomia”.

Teixeira (2006: 221) menciona a importância crítica que é dada ao tema no contexto internacional, onde este se encontra diretamente ligado à gestão da cadeia de valor, que constitui uma das dimensões mais relevantes da gestão estratégica das organizações.

² SCHOUERI, Luís Eduardo. Preços de transferência no Direito Tributário brasileiro. São Paulo: Dialética, 1999. p. 12.

Coelho (2000:128)³, menciona os objetivos principais que os preços de transferência devem possuir de forma a contribuir a uma melhor gestão, e são os seguintes:

1. Motivar os responsáveis a tomar as decisões que salvaguardem o interesse global da empresa ou do grupo;
2. Proporcionar uma informação correta;
3. Constituir um instrumento estratégico para os utilizadores;
4. Promover o autocontrolo.

Os preços de transferência podem então ser vistos também como instrumentos de gestão. Segundo Teixeira (2006), citado por Val (2013:39) toda a informação que advém do estudo dos preços de transferência pode ser importante para a gestão estratégica de uma entidade, nomeadamente para a gestão de cadeia de valor (*supply chain management*). Isto porque, ao definir-se os preços de transferência, toda a informação que advém do estudo exaustivo das funções desempenhadas, ativos detidos e riscos assumidos é benéfica para se poder adaptar à gestão de cadeia de valor no seio do grupo. Esta informação, que se considera de privilegiada pode, por exemplo, permitir à reengenharia das funções desempenhadas pelas diferentes empresas do grupo, promovendo uma eficiente afetação de recursos e otimizando o seu desempenho económico.

Jordan *et al.* (2011) citado por Val (2013:39), refere que os preços de transferência têm por finalidade valorizar os bens e serviços transacionados entre centros de responsabilidade e, um sistema coerente de preços de transferência assume um papel relevante na tomada de decisão, na avaliação do desempenho do gestor e, conseqüentemente, na sua motivação.

Os “Preços de Transferência” assumem assim uma primordial importância, visto que as políticas ou os critérios adotados para a determinação das transferências poderão ter reflexos na contribuição das áreas envolvidas nas transações e no resultado final da empresa.

No entanto, apesar do crescimento económico, o tema preços de transferência, ainda não está bem consistente no mercado, quer com isto dizer-se que ainda há pouca informação divulgada sobre o tema. Segundo Emmanuel e Mehafdi (1994), citado por Coelho (1997:114) verifica-se que na prática foram as empresas americanas as pioneiras em matéria de preços de transferência.

Quanto à fixação dos preços e tendo em conta o posicionamento das diversas teorias, pode dizer-se que não existe uma regra geral para fixar um sistema de preços de transferência porque cada empresa apresenta especificidades e características diferentes.

A manipulação dos preços de transferência, independentemente da motivação que lhe esteja subjacente, terá sempre conseqüências fiscais. Segundo Nave (2007), citado por Arromba (2011:33) diversos países passaram a incluir legislação específica sobre esta temática, com o intuito de impedir que a manipulação destes preços conduza a uma erosão das suas receitas, surgindo assim a legislação sobre preços de transferência.

³ Revista de Contabilidade e Comércio (2000:128)

Sanches (2010:66) refere que os Estados começaram a estabelecer limites à soberania fiscal, estabelecendo normas internas que não permitam aos residentes utilizarem as operações com empresas externas para reduzir o imposto a pagar. Os Estados têm então criado cada vez mais regimes legais específicos sobre os preços de transferência com o objetivo de evitar a manipulação dos preços e conseqüentemente evitar a redução das suas receitas. Neste sentido, têm também sido desenvolvidos diversos trabalhos e recomendações por instituições internacionais, especialmente pela OCDE e pela UE.

A finalidade dos trabalhos destas instituições, remete-se para o controle fiscal dos preços de transferência com o intuito de se evitar a perda de receitas fiscais. Decorrente da alocação artificial de receitas e despesas nas operações com venda de bens, direitos ou serviços.

Contudo, é de salientar que o termo preços de transferência é neutro, de tal modo que considerações sobre suas problemáticas, não se devem confundir com as questões de fraude, elisão fiscal internacional ou de transferência ilícita de lucros, mesmo sendo um meio muito adequado para a concretização dessas hipóteses (Relatório da OCDE, 1979).

No ponto seguinte, será abordado a legislação sobre os preços de transferência em Portugal.

1.3 O Regime dos Preços de Transferência

Este tema não é propriamente um tema pacífico na sua evolução, sobretudo pela discussão que gera relativamente aos métodos de valorização das transações e da apropriação da riqueza gerada nessas transações e a sua conseqüente tributação.

A legislação portuguesa de preços de transferência revela um alinhamento com os princípios diretores da OCDE. Em Portugal os preços de transferência começaram a assumir uma evidente importância, após a publicação da Lei nº 30-G/2000, de 29 de dezembro, através da alteração do artigo 57º (atual artigo 63º) do CIRC, regulamentado pela Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro (baseada nas orientações da OCDE).

Esta portaria visa regulamentar:

- O modo de aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência;
- As regras de funcionamento dos acordos de partilha de custos e dos acordos de prestação de serviços intragrupo;
- O tipo, a natureza e o conteúdo da documentação respeitante a preços de transferência;
- As situações em que se considera existirem relações especiais entre duas entidades (nº4);
- As linhas gerais das obrigações acessórias dos sujeitos passivos (nº6 e nº7);

Segundo o n.º1 do artigo 63º, do CIRC, a legislação portuguesa de preços de transferência é aplicável, às “operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, 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 contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”.

Estas regras são destinadas a todas as operações que uma entidade localizada em Portugal efetua com as suas entidades relacionadas, independentemente da localização dessas mesmas entidades. Segundo Arrocha (2011:33), dado que estas regras são destinadas a todas as operações que uma entidade localizada em Portugal efetua com as suas entidades relacionadas (independentemente da localização dessas mesmas entidades), este regime acaba por divergir da maioria das normas dos outros países uma vez que estes apenas se preocupam com as operações que uma entidade situada no seu território efetua com outra entidade relacionada localizada noutro país.

O artigo 63º do CIRC consagra:

- O princípio de plena concorrência (nº2);
- Os métodos suscetíveis de serem utilizados por parte do sujeito passivo português de forma a determinar os termos e condições que seriam normalmente praticados entre entidades independentes (nº3 e nº13);

1.4 Princípios base para os Preços de Transferência

Alexy (1997:86) descreve “que princípios são normas que ordenam que algo seja realizado na maior medida possível, dentro das possibilidades jurídicas e reais existentes”.

Dworkin (2004:28) “refere que princípios não determinam absolutamente a decisão, mas somente contêm fundamentos, os quais devem ser conjugados com outros fundamentos provenientes de outros princípios”.

1.4.1 Princípios

Os preços de transferência não são sempre determinados da mesma forma e têm valores diferentes, consoante o espaço, o tempo, as entidades intervenientes, etc. Pagan e Wilkin citados por Couto (2066:14) referem que “ nesta área a tributação é uma arte, e nenhuma quantidade de metodologias complexas conseguem transforma-la numa ciência, a sua determinação corresponde a uma operação complexa que a administração fiscal enfrenta”.

Os preços de transferência são de elevada importância, tanto para as administrações fiscais como para os contribuintes, uma vez que determinam as receitas e as despesas e,

consequentemente, os lucros tributáveis das empresas em situação de relações especiais.

Os Estados Membros da OCDE consideraram necessário instituir princípios de tributação internacional, com o propósito de servir um duplo objetivo: assegurar uma correta determinação da base do imposto em cada país e evitar a dupla tributação, de modo a minimizar os conflitos entre Administrações Fiscais e promover as trocas e os investimentos internacionais.

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

➤ **Princípio de Plena Concorrência**

Este princípio “tem como objetivo auxiliar as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais, apontando os meios que permitem mutuamente alcançar soluções satisfatórias para os problemas de preços de transferência, reduzindo ao mínimo os conflitos entre as diversas Administrações Fiscais e entre as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais” (Pires, 2006:27).

Pires (2006), citado por Val (2013:47) menciona que o princípio de plena concorrência, ao proceder ao ajustamento dos lucros, adota o critério que consiste em tratar os membros de um grupo como entidades separadas (método da entidade separada) e não como subconjuntos de uma única empresa. Pires refere igualmente que numa tentativa de harmonização do regime fiscal, o princípio de plena concorrência evita a criação de desvantagens fiscais quer para as empresas independentes, quer para as empresas relacionadas.

O modelo da OCDE, vem estabelecer que do ponto de vista fiscal o único fator admissível para a determinação dos termos e condições praticados nas transações estabelecidas entre entidades relacionadas, deve ser a substância económica.

Gouveia (2007:2) menciona que o princípio da plena concorrência estabelece um critério objetivo para a determinação do preço, procurando limitar a decisão discricionária do gestor, compatibilizando assim a dimensão local da fiscalidade com uma economia de carácter global. A substância económica deverá ser o único fator admissível para a determinação dos preços e condições praticados nas operações entre empresas relacionadas.

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

Quando as empresas independentes efetuam transações entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras, são regidas em regras pelos mecanismos de mercado. Quando se trata de empresas relacionadas isto muitas vezes não se verifica, os mecanismos

de mercados não influenciam diretamente os preços dessas transações, apesar de as empresas procurarem por vezes reproduzir essa dinâmica.

Muitas vezes também se verifica que as entidades relacionadas produzem de forma integrada bens altamente especializados (bens intangíveis únicos) e que não se encontra meios de comparação com entidades independentes e por isso torna-se difícil e complexa a execução deste princípio de plena concorrência.

Segundo Pires (2006), citado por Val (2013:48) o princípio de plena concorrência também apresenta algumas deficiências intrínsecas, na medida em que o método da entidade separada, sobre o qual assenta, nem sempre toma em consideração as economias de escala e as interações entre as diversas atividades resultantes da integração das empresas.

Existe um consenso generalizado a nível internacional quanto ao uso deste princípio, na medida em que este princípio funciona bem na maioria dos casos, assegurando a melhor aproximação ao funcionamento de um mercado livre.

Estará sempre subjacente a este princípio, a comparabilidade das transações e de preços praticados pelas entidades independentes.

➤ **Princípio da Comparabilidade**

Como o próprio nome indica este princípio está relacionado com a comparabilidade das transações. O objetivo deste princípio não será o de identificar transações idênticas mas sim transações suficientemente semelhantes às que se encontram a ser avaliadas.

Portanto, será necessário classificar as transações, e para classificar estas transações teremos que considerar variados fatores.

Pires (2006:44-45) refere, que “de um modo geral, as similitudes nas características dos bens ou dos serviços transacionados são sobretudo, relevantes para a comparação dos preços das operações vinculadas e das operações não vinculadas, revestindo-se de menor importância na comparação das margens de lucro. São as seguintes características mais relevantes, a tomar em linha de conta:

- 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 espera obter da utilização do ativo em causa."

Pode-se constatar que nem é sempre fácil aplicar este princípio. Um exemplo de falta de comparabilidade entre operações é o facto de este princípio revelar dificuldades práticas ao refletir a realidade particular de duas empresas relacionadas. Por um lado, existem interesses que as unem e, face aos mesmos, são realizadas operações que não seriam realizadas entre empresas independentes por serem opções estratégicas do grupo. Por outro lado, as entidades relacionadas efetuam operações que as empresas independentes não o fazem, por simplesmente operarem num contexto comercial diferente do das empresas independentes.

Outro exemplo sobre a incomparabilidade é o facto de existirem grupos que se dedicam à produção de bens e fornecimento de serviços altamente especializados. Perante estas situações, torna-se complicado definir o preço de transferência se não é possível estabelecer uma comparação com transações idênticas, e para que se consiga uma aproximação as empresas incorrem em elevados custos

Uma vez que o princípio base que norteia a determinação dos preços de transferência é o princípio da plena concorrência, devem os sujeitos passivos optar pelo método que permite uma maior comparabilidade entre a operação que desejam efetuar e as operações idênticas realizadas por entidades independentes.

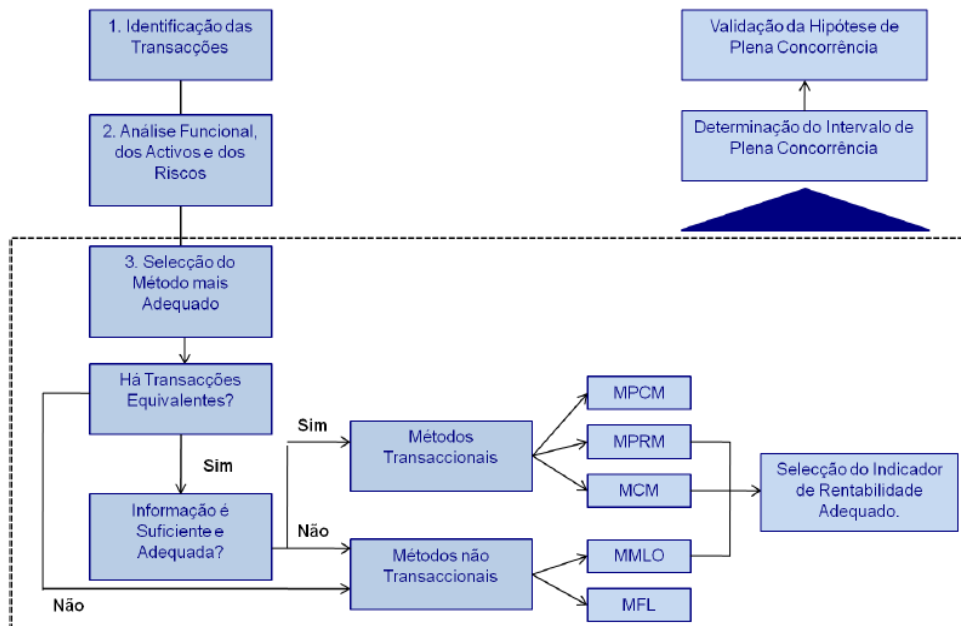
O regime português de preços de transferência segue a metodologia proposta nas diretrizes presentes no relatório da OCDE de 1995, reconhecendo tanto os métodos tradicionais baseados na operação, como os métodos baseados no lucro, métodos esses que serão abordado no capítulo seguinte.

1.5 Metodologia de Análise dos Preços de Transferência

Como já se pode constatar, a regulamentação dos preços de transferência tem por base o princípio de plena concorrência, ou seja, as condições acordadas entre duas partes relacionadas devem ser idênticas às que seriam estabelecidas entre entidades independentes, em operações semelhantes.

Numa análise de preços de transferência, a determinação das condições de plena concorrência deve seguir a metodologia resumida no seguinte diagrama.

Ilustração 1 - Análise de preços de transferência



Fonte: Análise de Preços de Transferência (Preços de Transferência, Casos Práticos”, de Clara Dithmer e Jaime Carvalho Esteves

Como se pode constatar, existem cinco métodos para justificação dos Preços de Transferência, nomeadamente:

- MPCM - Método do Preço Comparável de Mercado;
- MPRM - Método do Preço de Revenda Minorado;
- MCM - Método do Custo Majorado;
- MMLO - Método da Margem Líquida da Operação;
- MFL - Método do Fracionamento do Lucro.

Considera-se como mais apropriado aquele que é suscetível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados, numa situação de plena concorrência, devendo ser feita a opção pelo método mais apto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades seleccionadas para a comparação, que conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação.

Resumidamente, a empresa deverá optar pelo método que for mais apropriado para cada operação ou série de operações, ou seja, aquele que for suscetível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa e por consequência que implique o menor número de ajustamentos.

O sujeito passivo deve adotar para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o método ou

métodos suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade, métodos esses que serão abordados no capítulo de seguinte de forma mais discriminada.

1.6 Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência

A metodologia a adotar para a determinação dos preços de transferência assume uma importância fundamental. Compete ao sujeito passivo adotar o método mais apropriado a cada operação ou série de operações.

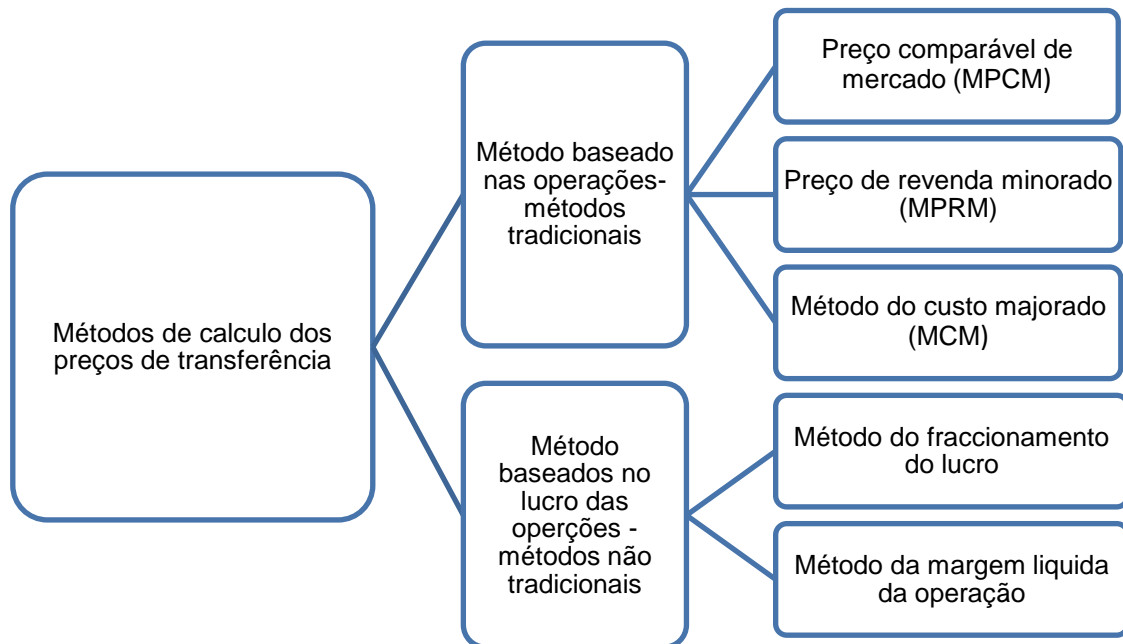
A portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, estabelece os métodos possíveis de utilizar aquando da fixação dos preços praticados entre entidades relacionadas, devendo os sujeitos passivos optar por aquele que permita uma maior aproximação/comparabilidade entre a operação que se pretende efetuar e as operações idênticas realizadas entre entidades independentes.

Assim, o legislador pretende que “o sujeito passivo seja obrigado a testar todos os métodos para determinar aquele que melhor assegura a comparabilidade” (Andrade, 2002, 335).

De acordo com os Princípios Diretores da OCDE, estão previstos diversos métodos de determinação dos preços de transferência, os quais podem ser classificados em métodos tradicionais baseados em transações e métodos não tradicionais baseados no lucro. Estes métodos podem ser utilizados para determinar se as condições que regem as relações comerciais ou financeiras entre empresas relacionadas estão conformes ao princípio de plena concorrência

Resumidamente existem cinco métodos de cálculo dos custos de transferência, divididos por dois grupos: método baseado nas operações e método baseado no lucro das operações, como se pode verificar no esquema seguinte.

Ilustração 2: Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência



Fonte: Elaboração própria

A seleção do método de determinação dos preços de transferência mais adequada depende de um conjunto de fatores, tais como a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo um método que possa ser aplicável em toda e qualquer circunstância.

1.6.1 Métodos Baseados nas Operações

Os métodos tradicionais são os métodos que melhor determinam se as relações comerciais e financeiras entre empresas relacionadas preenchem as regras da plena concorrência. A aplicação dos métodos tradicionais pressupõe o conhecimento de elementos de comparabilidade externos. Se não existirem, por exemplo, informações fiáveis sobre as margens brutas de entidades independentes, torna-se mais difícil aplicar os métodos tradicionais, sendo neste caso mais adequado recorrer a um método baseado no lucro. Mas se os métodos tradicionais e os métodos não tradicionais apresentarem o mesmo grau de fiabilidade, deve ser dada preferência aos métodos tradicionais.

O objetivo dos métodos tradicionais é de comparar a prática dos preços da empresa relacionada com a prática dos preços da empresa independente, tendo em conta os termos e as condições em que as operações vinculadas foram estabelecidas, o que nem sempre é fácil dado a multiplicidade de elementos de comparabilidade e a dificuldade em averiguar a fiabilidade da informação disponível.

1.6.1.1 O Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM)

Este método consiste comparar o preço de um bem, direito ou serviço transferido numa operação vinculada com o preço pago por esse bem, direito ou serviço, em operações comparáveis realizadas com entidades independentes.

O método do preço comparável ou, na nomenclatura da OCDE, método do preço de comparação com os preços de mercado de plena concorrência, consiste em determinar o preço de transferência de acordo com os preços praticados em operações similares realizadas entre entidades independentes atuando num mercado de livre concorrência.

A adoção do MPCM requer o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objeto e demais termos e condições da operação como na análise funcional das entidades intervenientes. Segundo o artigo 6º, n.º2 da Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro, este método pode ser utilizado “quando o sujeito passivo ou outra entidade do grupo sob análise, realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objeto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valores análogos, e em termos ou condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercado similares”; ou quando uma entidade independente realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objeto um serviço ou um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos ou condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercados similares”.

Contudo, a aplicação deste método pressupõe o conhecimento de todo um conjunto de informações para que se possa estabelecer a comparação entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas e assim garantir a equiparabilidade das transações.

O MPCM é o método particularmente adequado para as transações de natureza idêntica, cujos produtos e serviços tenham um elevado grau de equiparabilidade. Todo o ajustamento que seja necessário efetuar para que possa ser feita uma real e efetiva comparação entre as condições praticadas em operações vinculadas e não vinculadas pode passar pela eliminação das diferenças entre os produtos, as cláusulas contratuais, os ativos intangíveis e outros fatores distintivos.

Poderão surgir dificuldades na identificação de operações comparáveis uma vez que os preços são influenciados por diversos fatores como por exemplo maiores quantidades adquiridas obtenha se descontos superiores.

A própria OCDE reconhece que, na realidade, é rara a existência de comparáveis exatos, sugerindo nesses casos a aplicação dos ajustamentos, sem que contudo, seja feita alguma referência quanto à forma como esses ajustamentos podem ser feitos.

Pode-se constatar que é um método que requer um grau elevado de comparabilidade de produtos e funções, considera-se assim que é o método mais fiável e direto desde que exista informação suficiente no mercado sobre as operações comparáveis.

Pode-se dizer que é o método mais fiável desde que haja informação suficiente. E, por consequência, deve ser dada preferência a este método sobre todos os demais.

1.6.1.2 O Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)

No nº 1 do artigo 7º da referida Portaria, o MPRM “tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objeto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com igual nível de representatividade comercial”. Esta margem de lucro bruto representa assim, nos termos do nº 3, o retorno que um revendedor independente procuraria alcançar, de forma a cobrir o custo das vendas, outras despesas operacionais, bem como obter ainda um lucro, tendo em conta as atividades desempenhadas, os ativos utilizados e os riscos assumidos no desenvolvimento da sua atividade.

Resumidamente, o MPRM tem como base um produto adquirido a uma entidade relacionada que é objeto de revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda é subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis. Obtém-se assim o preço de plena concorrência deduzindo do preço de revenda minorada uma margem de lucro bruto de mercado. Esta margem praticada por empresas independentes serve aqui de base à determinação do preço comparável da entidade relacionada. A margem é aqui objeto de comparação entre entidades independentes e entidades relacionadas.

Segundo Pires (2006) citado por Val (2013:55), este método revela-se mais útil quando é aplicado a operações de comercialização, pois neste tipo de operações a margem sobre o preço de revenda praticado pela terceira entidade (revendedor), no quadro de uma operação vinculada, pode ser determinada com referência à margem que o mesmo revendedor pratica a produtos comprados e revendidos no âmbito de operações não vinculadas.

Segundo Arroba (2011:43), este método não é tão exigente em termos de condições de comparabilidade quanto o MPC, visto que se baseia essencialmente na análise funcional como forma de assegurar a comparabilidade das transações.

O MPRM é particularmente indicado para avaliar o preço praticado por empresas que adquirem bens ou serviços a entidades relacionadas e que revendam esses mesmos bens ou serviços a entidades independentes. É um método especialmente indicado para os distribuidores que revendem produtos sem qualquer valor acrescentado.

Este método não se limitam apenas a comparar as margens de lucro entre os produtos adquiridos e revendidos, mas também as funções exercidas, o custo das operações, os riscos assumidos, as circunstâncias económicas e outros fatores de comparabilidade, que podem acrescentar um valor significativo aos produtos transferidos e serem assim suscetíveis de ter incidência sobre a rentabilidade de uma empresa.

Ilustração 3 - Exemplo: Método do Preço de Revenda Minorado

Exemplo 1 : A e B são entidades relacionadas e C entidade independente

Preço de Transferência = Preço de venda de B a C – Margem Bruta “de mercado”

<i>Preço de revenda</i>	100
<i>Margem de lucro bruto</i>	20
<i>Preço de transferência</i>	80

Fonte: Elaboração Própria

1.6.1.3. O Método do Custo Majorado (MCM)

Quando as vendas das empresas do grupo são apenas representadas por transações internas, não é possível aplicar os métodos anteriores, por ausência de transações independentes, devendo então utilizar-se o método do preço de custo (Gonçalves, 2004:42).

De acordo com o n.º 1 do artigo 8º da Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro, o MCM “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”. O ponto dois deste mesmo artigo, estipula que a margem de lucro bruto adicionada aos custos pode ser determinada tomando como base de referência a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, devendo, em qualquer dos casos, as referidas entidades exercer funções similares, utilizar o mesmo tipo de ativos e assumir idênticos riscos, bem como, preferencialmente, transacionar produtos ou serviços similares com entidades independentes e adotar um sistema de custeio idêntico ao praticado nas operações comparáveis.

É um método indicado para avaliar transações desenvolvidas por empresas que produzem bens ou serviços que são depois vendidos a entidades com as quais têm relações especiais.

A OCDE (2002), citado por Val (2013:56) refere que este método comporta algumas dificuldades de aplicação, nomeadamente na determinação dos custos. Apesar de as

empresas cobrirem os respectivos custos das suas operações (como forma à sua sobrevivência e até à possibilidade de gerar lucro), esses encargos poderão não explicar unicamente o montante de lucro realizado numa operação, podendo existir outros fatores que influenciam a sua determinação. Para além disso, em termos de comparabilidade, as práticas contabilísticas podem ser divergentes entre operações, assim como o tratamento dos custos com incidência sobre as margens de lucro, por exemplo, os sistemas de custeio serem diferentes.

A OCDE (2002:79) recomenda a utilização deste método essencialmente no caso de vendas de produtos semiacabados entre empresas associadas, no quadro de acordos celebrados entre empresas associadas com vista à usufruição em comum de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a operação vinculada consiste na prestação de serviços.

Portanto, o MCM é o mais utilizado pelas empresas e revela-se o mais adequado para operações que tenham por base a venda de produtos semiacabados entre empresas relacionadas, no âmbito de acordos celebrados entre empresas associadas com vista ao usufruto em comum de equipamentos (ou ao aprovisionamento a longo prazo).

Nos métodos tradicionais, em particular no MPCM, é muito difícil dispor de toda a informação necessária para garantir a equiparabilidade das transações em confronto. No MPRM e MCM, além da dificuldade em obter a informação necessária, é ainda necessário dispor de uma análise completa dos ativos, funções e riscos assumidos pelas entidades independentes. O objetivo destes dois últimos métodos é de obter o valor das margens de lucro bruto praticadas em operações não vinculadas e de compará-lo com as operações vinculadas para averiguar a necessidade ou não de correção ao lucro tributável.

Ilustração 4: Exemplo - O Método do Custo Majorado (MCM)

Exemplo 2 : A e B são entidades relacionadas e C entidade independente

Preço de Transferência = Custos suportados por A + Margem Bruta “de mercado”

<i>Custo produto</i>	50
<i>Margem de lucro bruto</i>	10
<i>Preço de transferência</i>	60

Fonte: Elaboração Própria

1.6.2 Métodos Baseados no Lucro

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

Assim sendo, sempre que os métodos tradicionais não sejam suficientemente fiáveis, podem ser aplicados métodos baseados no lucro nas operações vinculadas. Os métodos admissíveis são o método do fracionamento do lucro ou o método da margem líquida da operação.

Os métodos baseados no lucro, apenas devem ser aplicados se forem compatíveis com o art. 9.º, do Modelo de Convenção Fiscal OCDE, isto é, se as condições impostas às entidades relacionadas forem comparáveis às condições estabelecidas entre empresas independentes em termos de preços, margens ou lucros obtidos. Os preços, margens ou lucros de entidades relacionadas devem ser comparáveis aos preços, margens ou lucros de entidades independentes. Caso não se verifique essa comparabilidade, as entidades não têm que ser necessariamente beneficiadas ou prejudicadas do ponto de vista fiscal se obtiverem lucros inferiores ou superiores à média das empresas, têm é que fazer a prova de que não violaram o princípio de plena concorrência. (*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OCDE, julho 2010, § 2.6.).

São raras as empresas que recorrem a um método baseado no lucro para fixarem os seus preços, pelo facto de nem sempre existirem dados suficientes para aplicá-lo.

1.6.2.1 Método do Fracionamento do Lucro (MFL)

Este método é utilizado para “repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas”. Uma vez determinado o lucro global nas operações vinculadas, procede-se ao seu fracionamento entre as entidades relacionadas, tendo em conta a contribuição de cada uma para a realização das operações vinculadas, as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos por cada uma.

Pires (2006:109) refere que “a repartição dos lucros assenta sobre a divisão funcional entre as próprias empresas relacionadas, sendo os dados externos provenientes de empresas independentes relevantes, sobretudo para determinar o valor que a participação de cada empresa relacionada incorpora nas operações, e não para determinar diretamente a repartição dos lucros”.

Este método torna-se assim mais flexível, pois tem em atenção as situações específicas de cada entidade relacionada, ao mesmo tempo que constitui uma aproximação à plena concorrência, refletindo o que as empresas independentes teriam feito se fossem confrontadas com circunstâncias semelhantes.

Quanto às desvantagens, assentam no facto de os dados externos do mercado não apresentarem uma ligação tão estreita com as operações vinculadas como os dados utilizados nos outros métodos. Ou seja, quanto mais delicada for a ligação, tanto mais subjetiva será a consequente repartição dos lucros.

Contudo, este método é recomendável quando se está perante operações ou séries de operações vinculadas de grande complexidade, realizadas de forma integrada pelas entidades intervenientes, e ainda nas situações em que estejam envolvidos ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade, que torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita o recurso a qualquer um dos restantes métodos.

1.6.2.2 Método da Margem Líquida da Operação (MMLO)

O MMLO baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido de uma operação ou série de operações vinculadas, que é analisada com referência a uma operação ou série de operações não vinculadas, que sejam comparáveis ou ajustáveis à operação ou operações analisadas.

Este método consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada, e de a comparar com a margem de lucro líquida de uma operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade do grupo ou por uma entidade independente.

Este método apesar de ser tido como secundário, é aquele que em regra permite assegurar o mais elevado grau de comparabilidade, se tivermos em consideração os recursos e fontes atualmente disponíveis nas empresas, no mercado e em organismos oficiais.

Este método tem a vantagem de não estar sujeito diretamente à variabilidade dos preços praticados, tal como sucede aliás no método do preço comparável, de não depender das funções exercidas e das responsabilidades assumidas, de não estar condicionado à participação das empresas do grupo nas suas atividades empresariais e de não necessitar de conhecer a repartição dos custos entre as empresas.

A aplicabilidade do MMLO requer, sobretudo, informações sobre o lucro líquido das operações não vinculadas, tendo em vista o apuramento do lucro das operações vinculadas, partindo do pressuposto de já ter sido fixada a remuneração financeira das operações vinculadas. Na falta de informações sobre a natureza das operações, torna-se difícil aplicar o MMLO, o que significa que se não for possível apurar o preço de transferência, não pode a administração tributária efetuar o ajustamento correlativo no Estado da outra empresa relacionada e proceder à correção dos lucros da entidade relacionada. Este ajustamento correlativo tem em vista uma repartição dos lucros entre o país da aquisição e o país da venda.

Também, se não for possível determinar os custos e as despesas, não se pode efetuar o ajustamento do lucro de modo a que a margem de lucro bruta seja comparável com a da empresa relacionada ou independente.

Contudo, mais do que a aplicação deste ou daquele método, que constitui apenas um processo de cálculo económico de avaliação da transação, a comparabilidade é o instrumento fundamental, não só na execução dos trabalhos preliminares de seleção de comparáveis e métodos a aplicar, como ao longo das restantes etapas do processo de determinação do preço de plena concorrência (nomeadamente, a nível de processos subsequentes de revisão da metodologia adotada).

1.7 Métodos Não Tradicionais VS Métodos Tradicionais

Para a aplicação dos métodos tradicionais e não tradicionais é importante ter em conta os bens transacionados, as funções desempenhadas pelas partes envolvidas, o mercado em que estão envolvidas as empresas, a disponibilidade de bases de dados comerciais e financeiros, a seleção do rácio de rentabilidade operacional das empresas selecionadas e a sua comparação com o mercado, a seleção da amostra suficientemente representativa das empresas selecionadas e outros critérios de comparabilidade.

A opção por um ou outro método de preços de transferência não significa que se tenha de testar todos os métodos para selecionar o mais apropriado. Devendo ser feita a escolha do método que na prática aparece como sendo o mais adequado e que permite estabelecer a efetiva comparabilidade.

As entidades não estão limitadas aos métodos tradicionais e não tradicionais da OCDE, podendo escolher outros métodos desde que justifiquem a razão da sua não adequação no caso em apreço. Cabe ao contribuinte constituir um dossier de preço de transferência que comprove os preços reais e efetivos que estão a ser praticados. Dossier esse que será abordado no capítulo seguinte.

1.8 APPT: Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

Um acordo Prévio sobre Preços de transferência, conforme referido pelo OCDE no seu relatório (2010) *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax administrations*, constitui um instrumento ao serviço do contribuinte e da administração fiscal para acordarem a priori os termos e condições a praticar numa transação ou grupo de transações como referem João Gama (2013; 204).

A introdução e regulamentação dos acordos prévios, permite que as empresas comuniquem à Administração Fiscal o seu interesse em celebrar um APPT, onde se irá acordar, a priori, a metodologia a utilizar na fixação do preço nas transações realizadas com entidades relacionadas, evitando, por esta via, posteriores ajustes ou correções da matéria coletável por parte da Administração Fiscal, que já aceitou, previamente, o método ou métodos para determinar a matéria coletável em operações vinculadas de acordo com o princípio da livre concorrência.

A possibilidade de celebrar APPT foi recentemente introduzida no nosso sistema tributário pela Lei do Orçamento do Estado para 2008 e visa:

- (i) Proporcionar às empresas uma base de segurança jurídica e de certeza mediante uma prévia fixação dos métodos a utilizar na determinação dos preços de transferência com respeito pelo princípio da plena concorrência, e
- (ii) Garantir, através de convenções bilaterais, a eliminação da dupla tributação no caso de um APPT bilateral ou multilateral

A PWC refere que nos últimos anos, o número de litígios, em matéria de preços de transferência, tem crescido exponencialmente, sendo que os procedimentos para a respetiva resolução, normalmente, implicam um enorme dispêndio de tempo e dinheiro, afetando, igualmente, a certeza e segurança jurídico - tributária dos agentes económicos, até porque, por regra, os preços de transferência constituem uma situação recorrente, dada a habitual prática reiterada, ano após ano, de transações similares, com partes relacionadas.

Assim sendo, o objetivo da celebração de APPT com as autoridades fiscais, é a de o contribuinte obter a garantia da aceitação do método escolhido para a determinação dos preços de transferência praticados em operações vinculadas (i.e. em operações com entidades com as quais existam relações especiais).

Os APPT, permitem definir, previamente à realização de operações vinculadas, um conjunto de critérios adequados (designadamente, o método a utilizar, os elementos de comparação e 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.

João Gama (2013:206) refere “que os contribuintes procuram, essencialmente, reduzir a incerteza relativamente ao enquadramento tributário de determinadas operações. De facto, a celebração do acordo garante uma segurança jurídica que mitiga os riscos eventuais continências fiscais (eliminando assim, também, a necessidade de registar provisões para esse efeito)”.

Estes acordos revelam-se, assim, um fator de maior competitividade e de segurança para os contribuintes e até para a própria administração fiscal, porque introduzem uma maior transparência no sistema fiscal, tornando mais previsível o regime de operações internacionais.

Os requisitos e condições para a celebração destes acordos prévios estão regulamentados na Portaria 620-A/2008 de 16 de julho (Diário da República, 1.ª série — N.º 136 — 16 de julho de 2008).

1.9 Dossier de Preços de Transferência

A maioria das empresas tendem a encarar a preparação do Dossier de Preços de Transferência como uma mera obrigação fiscal, contudo, esta matéria revela-se de uma importância crítica para a Gestão, um excelente instrumento para o auditor. O processo de análise, determinação e justificação dos preços praticados, implica uma avaliação de forma sistemática, rigorosa e extensiva, por parte da empresa, da sua performance em comparação com um grupo de empresas ou um setor de atividade, permitindo posicionar a empresa no seu setor de atividade.

A organização Dossier dos Preços de Transferência, pretende ser o meio de justificação e prova, pelo que a Administração Tributária e Aduaneira tem expectativa de que os sujeitos passivos disponham de informação ainda mais detalhada, em função das suas próprias necessidades de gestão

O exercício inerente à análise, determinação e justificação dos preços praticados, obriga a empresa a avaliar, de forma sistemática, rigorosa e extensiva, o seu desempenho comparativamente a um grupo de empresas ou a um setor de atividade, permitindo, entre outras⁴:

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

As empresas sujeitas à apresentação do Dossier de Preços de Transferência são as entidades abrangidas por relações especiais. Consideram-se então, relações especiais as situações em que uma entidade tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que concerne designadamente, nos casos mencionados no nº4 do artigo 63º do código de IRC:

- *Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;*
- *Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;*
- *Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, e respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes;*

⁴ PARTNERtoPARTNER consultores de gestão, S.A -
http://www.p2p.com.pt/files/PT_PARTNERtoPARTNER.pdf, consultado em maio de 2014.

- Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas;
- Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;
- Entidades que se encontrem em relação de domínio (obrigação de elaborar demonstrações financeiras consolidadas);
- Entidades entre as quais, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, direta ou indiretamente estabelecidas ou praticadas, se verifica situação de dependência no exercício da respetiva atividade;
- Entidade residente e uma entidade não residente sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável .

Num estudo da PARTNERTtoPATNER, Consultores de Gestão, S.A., refere que o processo de constituição do Dossier relativo aos Preços de Transferência será mais eficiente e completo possível, se esta envolver as fases que se passam a expor :

Ilustração 5: Processo de constituição do Dossier relativo aos Preços de Transferência



Fonte: “PARTNERTtoPATNER, Consultores de Gestão S.A”

I. Descrição da empresa e do Grupo:

- a) Breve Historial;
- b) Estrutura do Grupo e Caracterização do Mercado.

II. Descrição da atividade desenvolvida:

- a) Quadro resumo das transações intragrupo;
- b) Caracterização das transações.

III. Análise Funcional das diferentes áreas;

IV. Análise Comparativa:

- a) Rácios económico/financeiros do grupo;
- b) Rácios económico/financeiros das entidades comparáveis.

V. Descrição dos métodos adotados:

- a) Métodos utilizados;
- b) Métodos rejeitados.

VI. Conclusão

Andrade⁵ – Revisora Oficial de Contas apresenta um exemplo de estrutura para um Dossier de Preços de Transferência:

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

O capítulo designado de "Sumário" deve explicar-se de que forma o conteúdo do dossier demonstra a prática, pela empresa, de preços de mercado no exercício em análise. Resume-se a estrutura do documento, os seus aspetos mais significativos assim como as principais conclusões, em matéria de cumprimento do princípio de plena concorrência.

No capítulo da "Regulamentação dos preços de transferência", é importante fazer um resumo da legislação, descrevendo os principais conceitos subjacentes e os métodos de determinação dos preços de transferência utilizados. Deverá ficar evidenciado a compreensão

⁵ Revisora Oficial de Contas apresenta um exemplo de estrutura para um Dossier de Preços de Transferência - <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/53/Auditoria.pdf> , consultado em maio 2014.

do conteúdo da legislação à qual está subordinada, e fica com uma base de informação que é referenciada nos capítulos seguintes, onde são descritas as operações com entidades relacionadas existentes.

Na "Envolvente Macroeconómica", analisa-se a evolução da envolvente externa à entidade ao longo do ano e em que medida condicionou a atividade da empresa. É importante explicar de que forma é que as transações com empresas relacionadas podem ter sido influenciadas por fatores externos.

No quarto capítulo, deve ser feita uma apresentação da empresa em todos os aspetos que interessam do ponto de vista de preços de transferência. O grupo onde se insere, as relações de participação existentes, quais as sociedade detentoras e quais as sociedades detidas, e em que percentagem do capital (critério mais objetivo para classificação de relações especiais entre empresas, conforme art. 63º n.º 4 do CIRC). Adicionalmente, devem ser apresentadas as demonstrações financeiras, assim como alguns indicadores de rentabilidade da empresa nos últimos anos, de forma a clarificar a sua evolução recente.

No capítulo seguinte, segue-se uma análise funcional da empresa, tendo presente a lógica que empresas com funções diferentes praticam preços diferentes. Por exemplo duas empresas atuando na cadeia de produção de um determinado bem cujo processo envolve várias fases como a colheita da matéria-prima, a sua transformação, e a distribuição por retalhistas. A primeira empresa compra a matéria-prima, transforma e vende a retalhistas, enquanto a segunda empresa apenas compra o bem produzido por outras empresas a montante, atuando apenas como distribuidora pelos retalhistas. É razoável que a primeira empresa atue no mercado com margem bruta superior à segunda pois desempenha mais funções (produção, distribuição) que a segunda (distribuição), e portanto assume mais riscos.

Devem ser descritas as funções exercidas pela empresa e os riscos assumidos, bem como os ativos detidos. Estes são as principais componentes para a descrição da política de preços adotada, a qual deve ser feita de forma a explicar o método de formação dos preços. A maioria dos dossiers apresenta ainda uma análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças).

No capítulo 6 - "Identificação das operações vinculadas " devem ser descritas todas as transações realizadas com as empresas relacionadas, de acordo com a definição de relações especiais constante no n.º 4 do art. 63.º do CIRC, dividido de acordo com os diferentes tipos de operações e/ou entidades relacionadas com as quais se mantém relações especiais. Por fim, o último capítulo "Análise económica das operações vinculadas" pressupõe uma análise económica a cada uma das operações identificadas no capítulo anterior de forma a verificar o cumprimento do princípio de plena concorrência, o que acontece se o resultado da transação for consistente com os resultados que se obteriam se a operação se realizasse entre partes não relacionadas em idênticas operações e circunstâncias.

Para finalizar, deverão ser anexos ao dossier de preços de transferência todos os documentos mencionados na legislação, bem como outros que a empresa de considere necessários quanto aos objetivos do dossier. É importante anexar os contratos e acordos em

vigor com entidades relacionadas, e ainda outros documentos como estudos técnicos, análises funcionais e financeiras, e diretrizes sobre política de preços de transferência adotada.

O Orçamento de Estado para 2012 (Lei n.º 64-B/2011 de 30 de dezembro), introduziu as penalidades a aplicar especificamente no caso de incumprimento das obrigações relativas à constituição do Dossiê de Preços de Transferência, nomeadamente, “A falta de apresentação no prazo que a administração tributária fixar da documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência é punível com coima de € 500 a € 10.000” (elevado para o dobro no caso de pessoa coletiva, cf. art.º 26.º do RGIT).

O referido Dossier deve estar constituído até ao termo do prazo para entrega da declaração anual de informação contabilística e fiscal (alínea c) do n.º 1 do artigo 117.º CIRC), ou seja, até ao dia 15 de julho, independentemente de esse dia ser útil ou não útil.

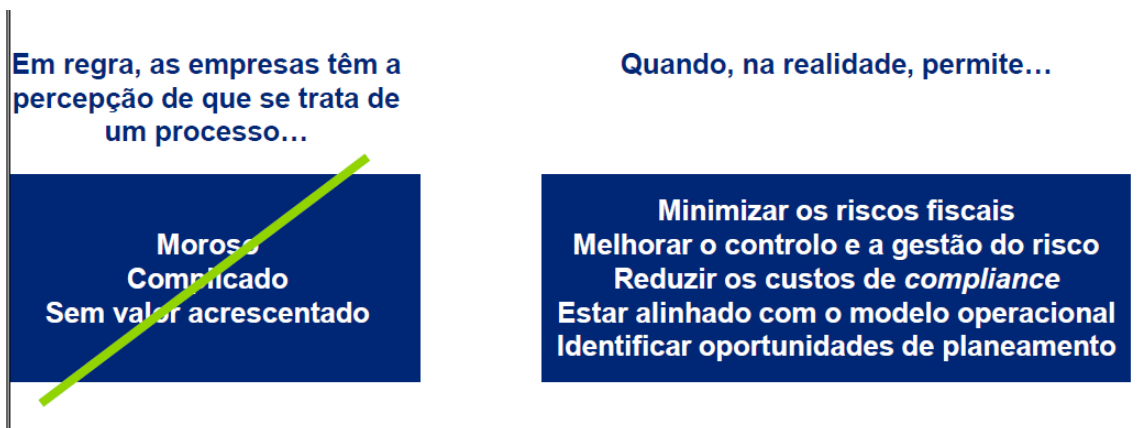
1.10. Dossier fiscal - Um Processo com Valor

As empresas têm que cumprir um conjunto de obrigações fiscais e contabilísticas relativas ao ano fiscal. Pela sua importância no cumprimento destas obrigações fiscais, cabe ao Técnico Oficial de Contas preparar este Dossier, reunindo os documentos elaborados pela gerência ou administração da empresa.

De acordo com um dos últimos Relatórios sobre o Combate à Fraude e Evasão Fiscais, a desatualização dos dossiers de preços de transferência é expressamente considerada como uma situação indiciadora de evasão fiscal. Porém, o alinhamento das operações intragrupo com a desejável eficiência fiscal e com a cadeia de valor do grupo constitui, hoje, uma das principais formas de gerir eficientemente a taxa efetiva de tributação global (PWC).

A documentação é uma das ferramentas essenciais deste puzzle, contudo importa desmitificar o conceito tradicionalmente associado à preparação da documentação exigida.

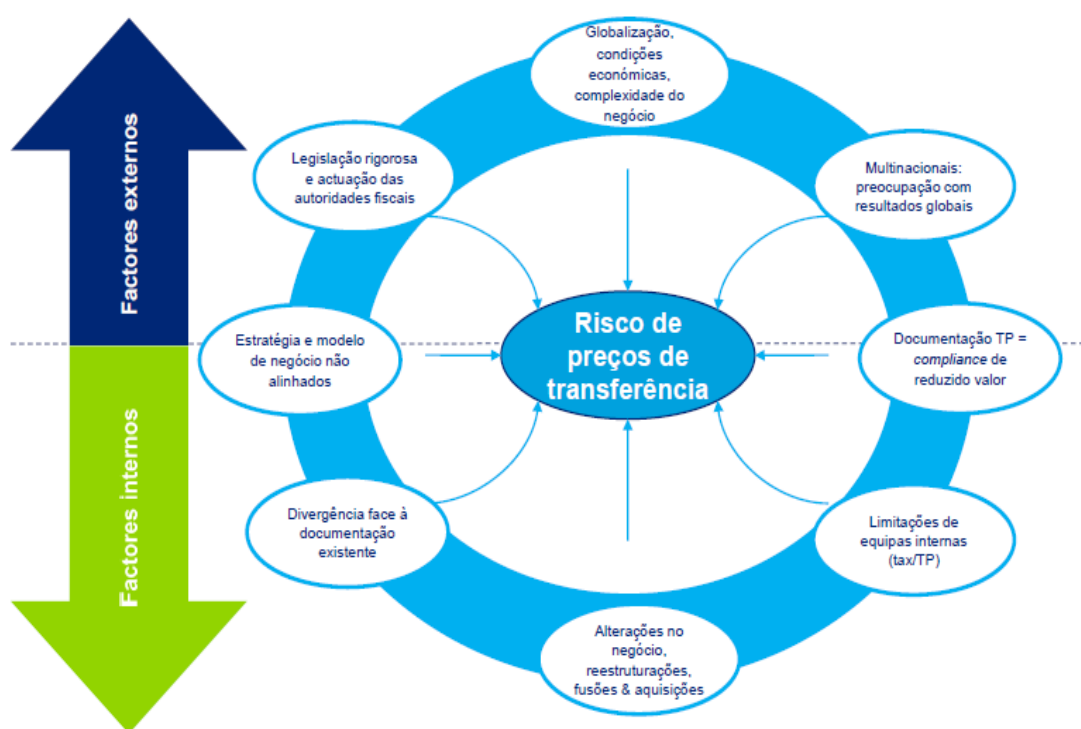
Ilustração 6: Conceito tradicionalmente associado à preparação da documentação exigida



Fonte: 2013 Deloitte & Associados SROC, S.A

Contudo além das vantagens há que ter em consideração aos riscos que envolvem a componente dos preços de transferência. Visto ser impossível eliminar os riscos, importa reduzir os impactos negativos que estes possam ter na organização ou transformar esses riscos em oportunidade.

Ilustração 7: Fatores Internos VS Fatores Externos dos Riscos de Preços de Transferência



Fonte: 2013 Deloitte & Associados SROC, S.A

Como refere Gama (2013:48) “o desafio está, precisamente, em ser proativo ao nível do desenho, implementação, documentação e gestão do risco de disputa fiscal das políticas de preços de transferência, decorrente de uma reorganização do modelo de negócio, no âmbito de uma estratégia de internacionalização.

Capítulo II

Preços de Transferência:

O Estudo Empírico

2. Preços de Transferência - O Estudo Empírico

Para além da vertente teórica, a dissertação é também composta por uma vertente prática. Assim, apresenta-se um modelo cuja aplicação a um caso dará origem à vertente empírica deste trabalho.

Todavia, no trabalho de investigação, de interpretação dos dados e de construção do texto que agora apresentamos a teoria não antecedeu à investigação, pelo contrário, ela revela-se vantajosa no trabalho de intermediação, compreensão, recomposição e reabilitação da complexidade tornando-a mais transparente e acessível.

O objetivo deste capítulo reside em expor a metodologia de investigação que vai ser utilizada na abordagem empírica, dando assim a conhecer todos os aspetos relacionados com a forma como a investigação empírica desta dissertação foi desenvolvida.

Conforme salienta Stake (2003:134), “o estudo de caso não é uma escolha metodológica mas uma escolha sobre o que pode ser estudado”. Yin (2002) sugere que o “Case Study” pode ser definido como “investigação estratégica num inquérito empírico onde se investiga um fenómeno inserido num contexto da vida real.

Para Barañano (2004), é uma “ investigação empírica que:

- i) estuda um fenómeno contemporâneo, dentro um contexto real, especialmente quando os limites entre o fenómeno e o contexto não são claramente evidentes;
- ii) lida com uma situação na qual pode haver muitas variáveis de interesse;
- iii) conta com muitas fontes de evidência e;
- iv) precisa de desenvolvimento prévio de proposições teóricas para orientar a recolha e análise de dados”.

Hudson e Ozanne (1988: 508) utilizaram a expressão metodologia de investigação para referir a forma como alguém responde a questões de investigação. A metodologia inclui, não só as técnicas de recolha de dados, como também o desenho de investigação, o enquadramento, os assuntos, a elaboração de relatórios, entre outros”.

2.1 Pressupostos

Ao longo da presente dissertação demonstrou-se que os preços de transferência são importantes, quer para os contribuintes quer para as Administrações Fiscais, porque determinam em larga medida as receitas e as despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das empresas associadas em diferentes jurisdições fiscais.

O problema dos Preços de Transferência não se esgota na possibilidade da sua manipulação para fins fiscais, atribuindo os ganhos para jurisdições fiscais mais favoráveis. De

facto, uma regulamentação harmoniosa dos PT, num panorama internacional, funciona como um importante mecanismo de eliminação da dupla tributação internacional.

Estaremos sim, perante uma das matérias mais multidisciplinares, envolvendo uma vertente económico-financeira, contabilística e de Gestão.

No Regime Fiscal Português, aplica-se o melhor método, considera-se o melhor método aquele que permita obter preços de plena concorrência. Devendo os sujeitos passivos devem ter na sua posse todas as provas que demonstrem a fiabilidade do método na obtenção de resultados.

Um modelo de preços de transferência deve, acima de tudo, ser um eficiente esquema de apoio à gestão.

2.2 Apresentação do Estudo Empírico

Como foi referido anteriormente, pretende-se prestar uma contribuição ao nível prático, pela confrontação desta problemática através da análise de um caso empírico concreto: “os preços de transferência”. Sendo que a questão dos preços de transferência está atualmente no topo das preocupações, quer das empresas multinacionais, quer das administrações fiscais. Esta dissertação tem como objetivo principal analisar como é que as indústrias portuguesas encaram este tema. Este objetivo de estudo conduziu a uma revisão bibliográfica em torno dos temas que possam de alguma forma servir de base teórica e científica ao estudo tratado ao longo desta dissertação.

Assim perante uma pesquisa exaustiva do tema optamos por enviar via e mail um questionário muito sintético só para analisar numa primeira fase qual o conhecimento e importância que se dá a este tema bastante complexo. Estes questionários foram enviados entre o período de maio a julho de 2014.

As questões coladas foram as seguintes:

1. Tem conhecimento da existência de um regime legal sobre dos preços de transferência?
2. É um tema que têm aplicabilidade na sua empresa?
(caso a resposta seja negativa não há necessidade de prosseguir nas seguintes questões)
3. Nas decisões da organização tem em consideração os preços de transferência?
4. A empresa possui o processo do dossiê fiscal organizado?
5. A empresa já recorreu aos acordos prévios sobre os preços de transferência?
6. Tem conhecimentos das consequências da falta do dossiê fiscal relativo aos preços de transferência?

7. A empresa já sofreu correções na matéria coletável em consequência do regime legal dos preços de transferência?
8. A empresa já foi alvo de fiscalização relativamente a preços de transferência?

Foram enviados aproximadamente 300 emails, no então só obtive resposta de 25 empresas.

2.3 Apresentação e Discussão de Resultados

Face ao exposto, o estudo empírico que se pretendeu realizar assentou na recolha de informação através de inquéritos. Este capítulo tem como finalidade apresentar os resultados das questões colocadas aos inquiridos. Para a análise descritiva da informação recorreu-se às ferramentas de estatística descritiva do programa *Excel* versão 2007 da *Microsoft*.

2.3.1 Tratamento de Dados

Na análise seguinte serão expostos os resultados obtidos nas respostas às questões colocadas aos inquiridos.

Como temos constatado ao longo desta dissertação, os preços de transferências vem merecendo destaque nos estudos tributários envolvendo principalmente o estado e as empresas. A maioria das empresas inquiridas (84%) têm conhecimento da existência de um regime legal de preços de transferência, em contra partida 16% dos inqueridos não têm conhecimento – Gráfico 1.

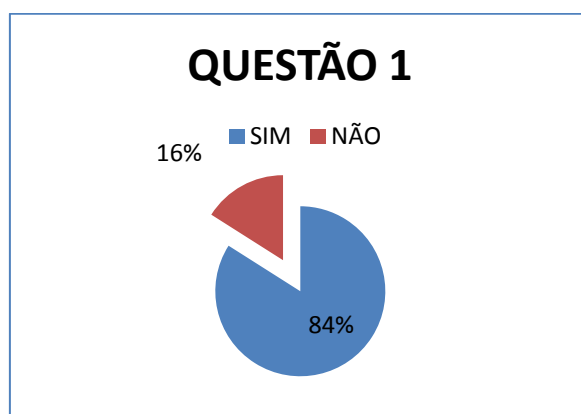


Gráfico 1 – Tem conhecimento da existência de um regime legal sobre dos preços de transferência?

Pelas informações obtidas pode-se verificar que os preços de transferência têm aplicabilidade nas empresas portuguesas (52%), e que estas têm a preocupação de ter em conta este tema nas suas relações (48%) - Gráfico 2 e 3.

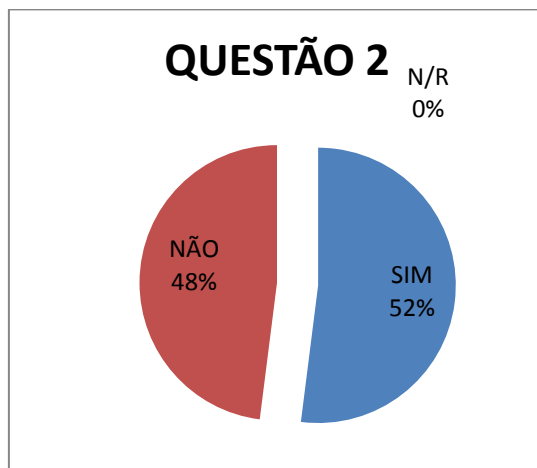


Gráfico 2 – Os preços de transferência tem aplicabilidade sua empresa?

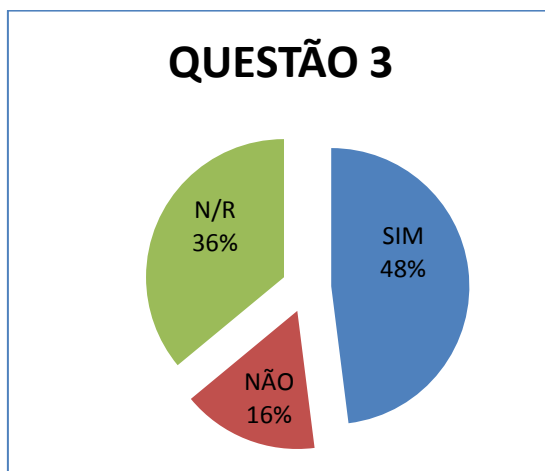


Gráfico 3 – Nas decisões da organização tem em conta os preços de transferência?

Dada a importância que o dossier fiscal de preços de transferência acarreta para as organizações, apenas 48% dos inquiridos diz possuir, 16% não possui e 36% não responderam a esta questão - Gráfico 4.

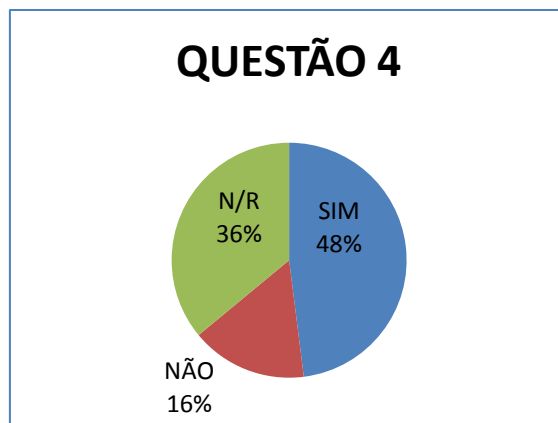


Gráfico 4- A empresa possui o processo do dossiê fiscal organizado?

A possibilidade de celebrar Acordos Prévios sobre Preços de Transferência encontra-se prevista no artigo 128º-A, do CIRC, e na Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho. Como se pode constatar é uma prática recente, mas a que as empresas portuguesas já recorreram (40%) - Gráfico 5.

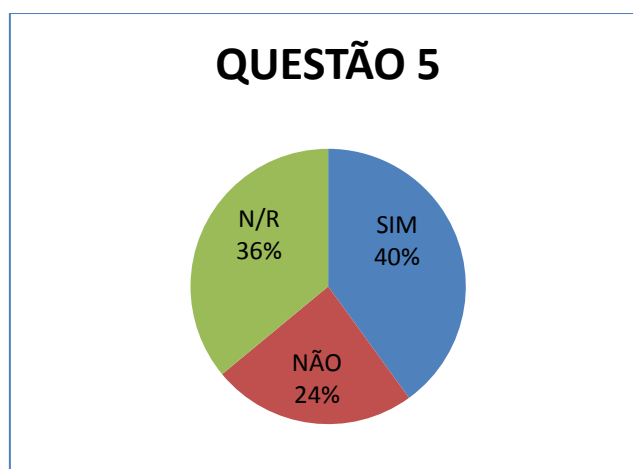


Gráfico 5 - A empresa já recorreu aos acordos prévios sobre os preços de transferência?

O Orçamento de Estado para 2012 (Lei n.º 64 -B/2011, de 30 de dezembro), introduziu as penalidades a aplicar especificamente no caso de incumprimento das obrigações relativas à constituição do Dossier de Preços de Transferência. Relativamente às empresas questionadas cerca de 48% diz ter conhecimento das consequências da falta de dossier contra 12% que não possui conhecimentos das consequências - Gráfico 6.

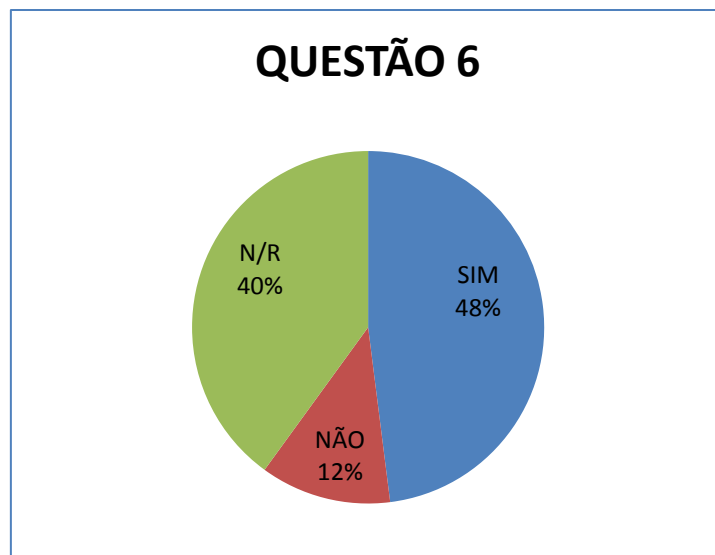


Gráfico 6- Tem conhecimentos das consequências da falta do dossier fiscal relativo aos preços de transferência?

As estatísticas mostram que, de 2007 para 2010 houve um crescimento das multas e penalidades aplicáveis: cinco vezes mais ajustamentos efetuados no âmbito de fiscalização/auditoria deram azo a penalidades⁶. No caso das empresas que inquirimos nenhuma (0%) até ao momento sofreu correções na matéria coletável.

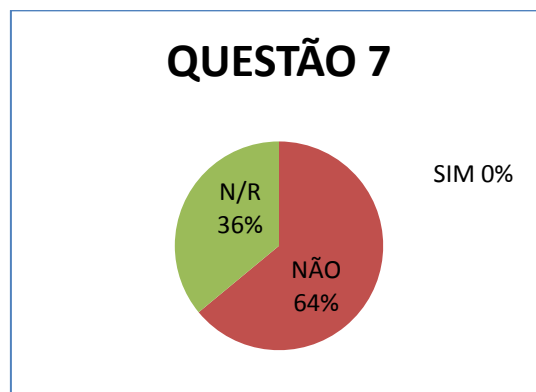


Gráfico 7- A empresa já sofreu correções na matéria coletável em consequência do regime legal dos preços de transferência?

⁶ <http://www.amrconsult.com/wp-content/uploads/2012/04/Ficha-de-Servi%C3%A7o-Pre%C3%A7os-de-Transfer%C3%A7%C3%A2ncia-2012.04.01-v1.1.pdf>, consultado em agosto de 2014.

Constatou-se que maior parte das empresas, nunca foi alvo de fiscalização (60%). Dos inqueridos obtivemos uma percentagem de 4% que afirmaram já ter sido alvos de fiscalização - Gráfico 8.

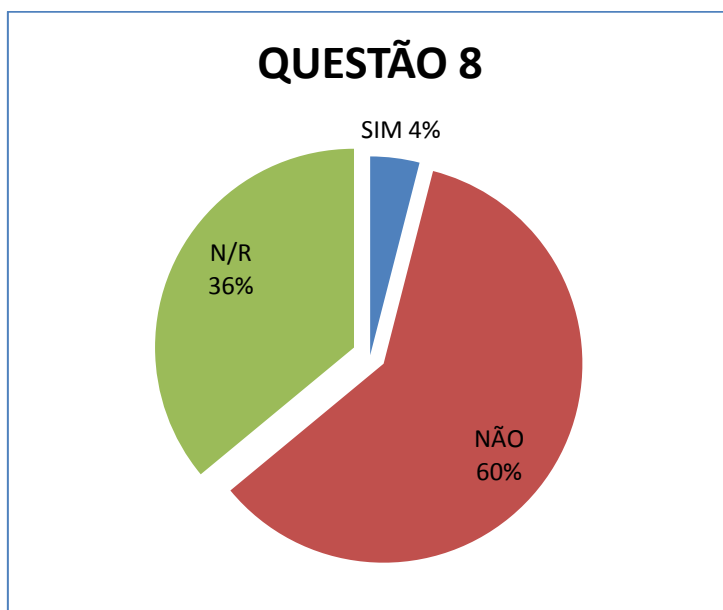


Gráfico 8 - A empresa já foi alvo de fiscalização relativamente a preços de transferência?

No quadro subsequente serão expostos os resultados obtidos nas respostas às questões colocadas de forma detalhada. De realçar que foi através do quadro seguinte que transformamos todas as questões em gráfico para uma melhor compreensão e análise.

Quadro 1 – Questões e respostas dos inquéritos realizados

QUESTÕES	SIM	NÃO	N/R	Total
1- Tem conhecimento da existência de um regime legal sobre dos preços de transferência?	21	4	0	25
2. É um tema que tem aplicabilidade na sua empresa?	13	12	0	25
3. Nas decisões da organização tem em consideração os preços de transferência?	12	4	9	25
4. A empresa possui o processo do dossiê fiscal organizado?	12	4	9	25
5. A empresa já recorreu aos acordos prévios sobre os preços de transferência?	10	6	9	25
6. Tem conhecimentos das consequências da falta do dossier fiscal relativo aos preços de transferência?	12	3	10	25
7. A empresa já sofreu correções na matéria coletável em consequência do regime legal dos preços de transferência?	0	16	9	25
8. A empresa já foi alvo de fiscalização relativamente a preços de transferência?	1	15	9	25
N/R resposta em branco				

Nesta primeira fase pretendeu-se alcançar qual o conhecimento desta temática sobre o tema. Após não obter massa crítica suficiente, nem informação suficiente das vantagens que este tema pode trazer para a organização optei por contactar três grandes empresas nacionais.

O objetivo era realizar questionário do tipo semiestruturado com questões abertas. Com a finalidade de dar alguma liberdade de resposta ao entrevistado, de forma a evitar a perda de qualquer informação adicional e relevante que o entrevistado pudesse trazer para a investigação.

2.3.2 Conclusões

Como se pode constatar a amostra é de pequena dimensão, tornando-se um impedimento. Assim as conclusões obtidas nesta dissertação não se podem aplicar à generalidade. Contudo, dá para constatar que ainda existem empresas que não têm conhecimento de um regime legal sobre os preços de transferência, podendo os aspetos de natureza fiscal dos preços de transferência serem frequentemente esquecidos ou secundarizados, arruinando não raras vezes, a ótica otimizadora que lhes estava subjacente.

Dá para verificar que já existe um grande número de empresas em que este tema tem aplicabilidade, e que as próprias organizações têm consciência da sua existência. Das empresas em que este tema tem aplicabilidade, todas elas admitiam possuir o dossier de preços de transferência. Assim, a realização de um planeamento fiscal em sede de preços de transferência, acompanhando o desenvolvimento do negócio será o ideal para evitar os riscos associados a alterações posteriores.

Os Acordos Prévios de Preços de Transferência têm como primeira finalidade, proporcionar às empresas uma base de segurança jurídica e de certeza mediante a fixação prévia dos métodos a utilizar na determinação dos preços de transferência com respeito pelo princípio da plena concorrência, garantindo em simultâneo, a eliminação da dupla tributação. Através da informação recolhida nos inquéritos, as empresas portuguesas ainda não vêm estes Acordos Prévios de Preços de Transferência como forma de demonstrar transparência e aumentar a segurança fiscal, pois nas empresas em que os preços de transferência têm aplicabilidade (13), apenas 10 já recorreu a acordos prévios.

Podemos concluir, para que as políticas globais de preços de transferência sejam fiscalmente eficientes no longo prazo, é evidente que se deve encarar este tema muito além do mero cumprimento de obrigações mas preferencialmente como uma ferramenta de gestão de obrigações.

Sempre que sejam calculados preços de transferência, a organização deve dispor de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência e manter, de forma organizada, elementos que evidenciem a paridade de mercado e a seleção e utilização do método ou métodos mais apropriados de determinação dos preços de transferência. Ainda se constata que é insuficiente a informação relativa às consequências da falta de dossier, apenas 48% afirma saber quais as consequências.

Por fim, relativo à fiscalização e correção na matéria coletável, consta-se que há um longo caminho a percorrer. Ainda há pouca fiscalização, contudo esta temática encontrou não só referência no memorando assinado com a Troika, mas também posteriormente, na própria Lei do Orçamento do Estado para 2012, assim como no Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras para o triénio de 2012 a 2014. Por isso espera-se que num próximo inquérito realizado os dados obtidos sejam contrários aos que obtivemos neste aqui apresentado.

Capítulo III – Conclusão

Chegado ao fim desta dissertação sobre a questão dos preços de transferência, tornou-se óbvio para nós que esta problemática foi ganhando, nos últimos tempos, uma importância crescente. As regras de preços de transferência estão no topo das preocupações tributárias das empresas em todo o mundo.

Os preços de transferência têm tido impacto em diversas áreas, não só a nível fiscal (devido à possibilidade de manipulação de preços, os quais aproveitam a divergência dos regimes fiscais entre países para tributar o lucro do grupo em países com regimes fiscais mais favoráveis), mas também numa vertente económico-financeira, contabilística e de Gestão.

Apesar de a maioria dos estudos ainda se dedicar à questão dos preços de transferência para fins fiscais, estudos mais recentes têm vindo a dedicar a sua atenção a outras temáticas, nomeadamente à questão de identificar os métodos que melhor se ajustam às organizações, bem como, a identificação de outros objetivos presentes no estabelecimento dos preços das transações.

Como se pode verificar ao longo deste trabalho as normas sobre preços de transferência não são de fácil aplicação. O Regime Fiscal Português refere que se deve aplicar o melhor método, ou seja, o mais importante é que o método escolhido seja adequado às circunstâncias específicas da transação a analisar, e permita obter preços de plena concorrência. Os sujeitos passivos devem ter na sua posse todas as provas que demonstrem a fiabilidade do método escolhido. Podemos então concluir que não se pode dizer que um método é melhor do que outro, tudo depende do contexto particular que cada organização está inserida.

Os resultados do caso prático permitiram concluir que os preços de transferência ainda não estão enraizados nas empresas portuguesas, ainda há muitos aspetos importante que são desconhecidos. Pode-se depreender que uma das razões para as empresas portuguesas não possuírem conhecimentos sobre os preços transferência poderá dever-se ao facto de não verem os preços de transferência como uma acréscimo de valor à organização.

Na nossa opinião, seria vantajoso para as empresas portuguesas que estas valorizassem mais o planeamento da organização das suas operações, para serem mais eficientes do ponto de vista tributário e em linha com sua estrutura de negócio.

A complexidade técnica e burocrática associada aos preços de transferência reflete a importância e significado que a mesma pode assumir nas organizações.

Um modelo de preços de transferência deve, acima de tudo, ser um eficiente esquema de apoio à gestão. Como refere Anthony, R.; Govindarajan, V. (1998:211), os Preços de Transferência:

- Devem ser um eficiente canal de informação de gestão;
- Devem induzir os gestores dos centros a tomarem decisões eficientes;
- Devem ser um sistema que permita medir a performance dos centros;
- Devem ser simples de perceber e fáceis de administrar

Note-se que apesar de não termos obtido uma massa crítica suficiente, pois as empresas mostraram-se pouco recetivas aos inquéritos, uma das propostas de trabalho futuro seria de analisar a evolução das empresas, ou seja, voltar a realizar novos inquéritos para averiguar se há mais conhecimentos sobre os preços de transferência; se estes acrescentaram valor à organização e por fim se houve uma aumento significativo de fiscalizações.

Para terminar, creio que esta dissertação foi extremamente enriquecedora a nível pessoal, e espero sinceramente que o trabalho realizado seja um ponto de partida para o nosso futuro profissional, ou seja, pretendemos passar o conhecimento teórico para a prática.

Referências Bibliográficas

- ALEXY, R. (1997) *Teoría de los Derechos Fundamentales*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- ANDRADE, F. R. (2002). Preços de Transferência e Tributação de Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico Português. Coimbra: Boletim de Ciências Económicas, Vol. XLV-A.
- ANTHONY, R. N.; Govindarajan, V. (1998). *Management control systems*, Irwin/McGraw-Hill, 9ª edição; United States of America.
- ARROMBA, P. A. (2011). A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas Empresas Multinacionais. Tese de Mestrado em Gestão. Universidade de Coimbra. Obtido em Junho 2014 em <http://hdl.handle.net/10316/15724> [16 de abril de 2013].
- BARAÑANO A. M. (2004). Métodos e técnicas de investigação em Gestão. Lisboa: Ed. Sílabo; Blaxter, L. et al. (2008).
- BREIA, A. C. (2009) “Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Revisor/Auditor: Enquadramento e Atualidade” *Revisores e Auditores* (Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas).
- COELHO, M. (1997) Os preços de transferência - Revista de contabilidade e comércio.
- COSENZA, J. *et al* (2004). Considerações sobre os preços de transferência a partir de uma perspectiva de gestão empresarial. Cadernos de pesquisas em Administração, São Paulo. Obtido em junho de 2014 de <http://www.regeusp.com.br/arquivos/v11n3art5.pdf>.
- COUTO, R. (2006). O papel da Comparabilidade na determinação dos preços de transferência. *Revisores & Auditores* OUT/DEZ 36-63.
- DWORKIN, R. Taking Rights Seriously, apud ÁVILA, Humberto. Teoria dos Princípios: da definição à aplicação dos princípios jurídicos. 4 ed. rev. 2 tir. São Paulo: Malheiros, 2004.
- Ernst & Young (2010), Global Transfer Pricing Survey.

- FARIA, M. (1996). A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais. Lisboa, Ciência e Técnica Fiscal, nº 381.
- FREITAS, J. (2013). Análise de Sistemas de Preços de Transferência com Recurso a Informação Pública: O Caso da Galp Energia,. Tese de mestrado. Técnico de Lisboa. Obtido em junho 2014 de <https://fenix.tecnico.ulisboa.pt/downloadFile/395145919445/dissertacao.pdf>.
- GAMA, J. (2013), *et al.* “Cadernos Preços de Transferência 2013”. Almedina, Coimbra.
- GOUVEIA, F. (2007). “Princípio de Plena Concorrência e Substância Económica”, *Jornal de Negócios*, novembro 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.
- GONÇALVES, A. d. (junho de 2004). Análise à problemática dos preços de Transferência, *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*.
- GUBA, Egon G. & LINCOLN, Yvonna S. (1994). Competing Paradigms in Qualitative Research, in N. Denzin e Y. Lincoln (edits.), *Handbook of Qualitative Research*. California: SAGE, p.105-137.
- HUDSON, L. e J. OZANNE (1988), “Alternative Ways of Seeking Knowledge in Consumer Research”, *Journal of Consumer Research*, Vol. 14, Nº 4.
- HOMGREN, C. T.; Foster, G.; Datar, S.M. Contabilidade de custos: un enfoque gerencial. 10. ed. México: Prentice Hall Hispanoamericana, 2002.
- JORDAN, H.; Neves, J. C.; Rodrigues, J. A. (2011) O Controlo de Gestão – Ao Serviço da Estratégia e dos Gestores. Lisboa: Áreas Editora.
- LEE Chen Kuo; CHUANG Wen-Wen (2007) Study on the Motives of Tax Avoidance and the Coping Strategies in the Transfer Pricing of Transnational Corporations, *Journal of American Academy of Business*, Cambridge ; Sep2007 ; 12 ,1 ABI /INFORM GLOBAL.
- LINCOLN, Y. e GUBA, E. (2006) Controvérsias paradigmáticas, contradições e confluências emergentes In DENZIN, N., LINCOLN, Y. e COL., (2006). O planeamento da pesquisa qualitativa – teorias e abordagens São Paulo: Ed. Artmed.

- MAISTO, G. "OECD Revision of Chapters I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: Some Comments on Hierarchy of Methods and Recharacterization of Actual Transactions Undertaken", in The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review, Edited by Dennis Weber and Stefan Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011, p. 173-182; Arnold, Brian J. and McIntyre, Michael J., "International Tax Primer", 2º ed., Kluwer Law International, The Hague, 2002.
- NAVE, J. (2007). "A legislação Portuguesa de preços de transferência", *Jornal de Negócios*, abril 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.
- OCDE (2002). Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais. Lisboa, *Cadernos Ciência e Técnica Fiscal*, nº 189.
- PAGAN, Jill C. e WILKIE, J. Scott, *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*, IBFD Publications, 1993.
- PIRES, J. A. R. (2006) *Os Preços de Transferência*. Porto: Vida Económica Editorial S.A.
- POPE, C. Mays, Nick., *Reaching the parts other methods cannot reach: an introduction to qualitative methods in health and health service research*, In *British Medical Journal*, nº 311, 1995.
- TEIXEIRA, G. et al.(2006). *Preços de transferência -Casos Práticos*. Porto, Vida económica.
- SANCHES, J. L. (2010). *Justiça Fiscal*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- SCHOUERI, L. E. *Preços de transferência no Direito Tributário brasileiro*. São Paulo: Dialética, 1999.
- SERRANO, G. (2004). *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes – I. Métodos*. Madrid: Ed. La Muralla.
- SHULMAN, J. S. (1968). *Transfer Pricing in the Multinational Firm*
- Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OCDE, julho 2010, § 2.6.)

VAL, M. I. (2013). Preços de Transferência - Estudo de Caso Numa Empresa do Setor Cervejeiro, Universidade Coimbra. Obtido em Abril de 2014.

YIN, R. (1993). *Applications of Case Study Research*, Applied Social Research Methods Series, Vol. 34, Sage Publications

Legislação, normas e regulamentos:

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

CIRC - Código do Imposto Sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

Anexos

Anexo I – Questionário nº1: Questões Colocadas aos Inquiridos

Preços de Transferência no topo das prioridades da Gestão e da Administração Tributária

Este questionário enquadra-se no âmbito de uma Dissertação de Mestrado em Auditoria, realizada no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto. Os resultados obtidos serão utilizados apenas para fins académicos (tese de Mestrado).

O questionário é anónimo, assim sendo caso não pretenda enviar via e-mail, poderá enviar pelo correio, sendo o endereço:

Diana Patrícia Alves da Costa
Rua dos Cavaleiros, nº108 Vila Cova
4750-791 Barcelos

Nas questões terá apenas de assinalar com uma cruz a sua opção de resposta.

Segundo a OCDE (2002:p.20), os preços de transferência são “os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativo incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas”.

1. Tem conhecimento da existência de um regime legal sobre dos preços de transferência?

SIM
NÃO

2. É um tema que tem aplicabilidade na sua empresa?

SIM
NÃO

(caso a resposta seja negativa não há necessidade de prosseguir nas seguintes questões)

3. Nas decisões da organização tem em consideração os preços de transferência?

SIM
NÃO

4. A empresa possui o processo do dossier fiscal organizado?

SIM
NÃO

5. A empresa já recorreu aos acordos prévios sobre os preços de transferência?

SIM
NÃO

6. Tem conhecimentos das consequências da falta do dossiê fiscal relativo aos preços de transferência?

SIM
NÃO

7. A empresa já sofreu correções na matéria coletável em consequência do regime legal dos preços de transferência?

SIM
NÃO

8. A empresa já foi alvo de fiscalização relativamente a preços de transferência?

SIM
NÃO

Obrigado pela sua colaboração.

Anexo II - Questionário nº2: Questões Colocadas aos Inquiridos nº2

Questões:

1. A empresa possui um dossier fiscal organizado? Qual a vantagem que o dossier de preços de transferência proporciona à organização?
2. A PWC refere que nos últimos anos, o número de litígios, em matéria de preços de transferência, tem crescido exponencialmente, sendo que os procedimentos para a respetiva resolução, normalmente, implicam um enorme dispêndio de tempo e dinheiro. Acha que em Portugal as empresas não têm conhecimentos suficientes sobre o tema?
3. Considera que a Administração Tributária não dá importância ao tema? Ou acha que é um tema relativamente recente e que ainda se encontra em fase de implementação?
4. A empresa celebra acordos prévios? Considera que proporcionam à empresa uma base de segurança jurídica?
5. A empresa já foi alvo de fiscalização? E em consequência sofreu correções na matéria coletável ao abrigo do regime legal dos preços de transferência?

