



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

***O Potencial dos Acordos Prévios sobre Preços de
Transferência na Ótica das Empresas – Estudo de
Caso Múltiplo***

Duarte Miguel de Matos Metrogos

Orientação: Prof.^a Doutora Ana Fialho Silva

Dr. António Jacinto da Silva Valadas
Simões

Mestrado em Gestão

Área de especialização: *Contabilidade*

Dissertação

Évora, 2014



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

***O Potencial dos Acordos Prévios sobre Preços de
Transferência na Ótica das Empresas – Estudo de
Caso Múltiplo***

Duarte Miguel de Matos Metrogos

Orientação: Prof.^a Doutora Ana Fialho Silva

Dr. António Jacinto da Silva Valadas
Simões

Mestrado em Gestão

Área de especialização: *Contabilidade*

Dissertação

Évora, 2014

*O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo.
Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas
admiráveis."*

(José de Alencar)

Resumo

Numa altura em que os preços de transferência são uma das principais fontes de discórdia e conflito entre empresas e autoridades fiscais, uma solução defendida por várias entidades e, ao mesmo tempo, desacreditada por muitos, são os Acordos Prévios de Preços de Transferência (APPT).

O presente trabalho consiste num estudo de caso incidindo sobre três multinacionais a laborar em Portugal, com o intuito de perceber qual a sua posição relativamente aos preços de transferência e até que ponto esta ferramenta fiscal (APPT) é considerada, pelas mesmas, uma solução viável para reduzir os conflitos entre Autoridade Tributária e contribuintes em matéria de preços de transferência.

A recolha de informação foi efetuada através de questionários elaborados com base na matéria recolhida através de pesquisa exploratória e revisão de literatura multidisciplinar, sendo, posteriormente, complementada através do recurso a entrevistas diretas e *online*.

A análise dos resultados, efetuada recorrendo à metodologia de análise de conteúdo, revela que as empresas estudadas são reticentes quanto à forma como este tipo de acordo poderá ser aplicado pela Administração Fiscal e, embora lhe reconheçam algumas virtudes, em última análise, não acreditam que o mesmo represente uma solução para os problemas provenientes dos preços de transferência, não manifestando intenção de aplicá-lo no médio prazo.

Palavras-chave: Preços de Transferência; Princípio de Plena Concorrência; Acordos Prévios sobre Preços de Transferência.

The Potential of Advance Pricing Agreements from the Perspective of Companies – Multiple Case Study

Abstract

At a time when transfer prices are a major source of discord and conflict between companies and tax authorities, a solution advocated by various entities and, at the same time, discredited by many, are the Advance Pricing Agreements.

This paper is a case study focusing on three multinational companies operating in Portugal, which aims to understand how far this fiscal tool is considered, by them, an improvement over traditional methods of transfer pricing and a viable solution to this problem.

The data collection was done using questionnaires based on information collected through exploratory research and multidisciplinary literature review, and subsequently supplemented by the use of direct and online interviews.

The analysis, conducted using the content analysis method, shows that the involved companies are reticent as to how this type of agreement may be applied by the Tax Administration and that, although they recognize that it has some virtues, ultimately, they don't believe that it represents a solution to the problems related to transfer pricing and don't intend to resort to this kind of agreement in the medium term.

Keywords: Transfer Pricing; Arm's Length Principle; Advance Pricing Agreement.

Agradecimentos

A realização desta Dissertação de Mestrado só foi possível graças à colaboração e ao contributo, diretos ou indiretos, de várias pessoas às quais quero dirigir algumas palavras de agradecimento e profundo reconhecimento:

- Aos meus pais, a quem dedico esta dissertação, pelo apoio, dedicação, incentivo e carinho que sempre demonstraram, ao longo da dissertação e desde sempre;
- À namorada pelo incentivo e motivação;
- Aos orientadores, Professora Doutora Ana Fialho e Doutor António Jacinto Simões, pela disponibilidade demonstrada e pelos preciosos conselhos e ensinamentos;
- Às empresas que aceitaram colaborar no estudo.

ÍNDICE

ÍNDICE DE ANEXOS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
ABREVIATURAS E SIGLAS	xii
I – INTRODUÇÃO	1
1.1. Enquadramento do Tema e Justificação da Escolha	1
1.2. Formulação do Problema e dos Objetivos	3
1.3. Metodologia	4
1.4. Estrutura da Dissertação	5
II – CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA	6
2.1. Princípios básicos	6
2.2. Métodos de Determinação dos Preços de Transferência	9
2.2.1. Métodos Tradicionais/Baseados Nas Operações	11
2.2.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado (MPC)	11
2.2.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado	12
2.2.1.3. Método do Custo Majorado	13
2.2.2 Métodos Baseados no Lucro	15
2.2.2.1. Método do Fracionamento do Lucro	16
2.2.2.2. Método da Margem Líquida da Operação	18
2.3. Orientações e Regulamentação dos Preços de Transferência	20
2.3.1. O Papel da OCDE	20
2.3.2. A Legislação Portuguesa	22
2.4. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência	25
2.4.1. Disposições Gerais	25
2.4.2. Fases de Desenvolvimento do Processo	26
2.4.2.1. Fase Preliminar	27
2.4.2.2. Apresentação, Análise e Negociação da proposta de APPT	27
2.4.2.3. Conclusão do Acordo	29
2.4.3. Disposições Diversas	30
2.4.4. Common Consolidated Corporate Tax Base – A Alternativa	30
III – REVISÃO DE LITERATURA	34
3.1. A Problemática dos Preços de Transferência	34
3.2. Os Acordos Prévios sobre Preços de Transferência	43

3.3. O Caso das PME.....	49
3.4. Common Consolidated Corporate Tax Base - Uma Alternativa?!	50
IV- METODOLOGIA	56
4.1. Tipologia do Estudo de Caso.....	57
4.2. Entidades Estudadas e Unidade de Análise	58
4.3. Questão de Investigação e Proposições	59
4.4. Recolha de dados	61
V – ANÁLISE DOS RESULTADOS	63
VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	80
6.1. Conclusões	80
6.2. Limitações do Estudo.....	83
6.3. Propostas de Investigação	83
GLOSSÁRIO	85
BIBLIOGRAFIA.....	87
ANEXOS	94

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo I – Questionário Empresa A.....	XCVI
Anexo II – Questionário Empresa B.....	CV
Anexo III – Questionário Empresa C	CXIV
Anexo IV – Transcrição da entrevista realizada ao inquirido da Empresa A	CXXIII

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estrutura de um Dossiê de Preços de Transferência.....	24
Figura 2. Posição dos Estados Membros em relação à CCCTB	55

ABREVIATURAS E SIGLAS

APPT – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

Art.º – Artigo

ATO – Australian Tax Office

CCCTB – Common Consolidated Corporate Tax Base

CE – Comissão Europeia

EC – European Commission

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

DGCI – Direção Geral das Contribuições e Impostos

EM – Estado Membro

EUA – Estados Unidos da América

IRS – Internal Revenue Service

MAP – Mutual Agreement Procedure

MPC – Método do Preço Comparável de Mercado

N.º – Número

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PATA – Pacific Association of Tax Administrators

PWC – PricewaterhouseCoopers

UE – União Europeia

I – INTRODUÇÃO

1.1. Enquadramento do Tema e Justificação da Escolha

A crescente globalização da atividade económica e a internacionalização dos mercados levaram a uma deslocalização das atividades desenvolvidas pelos agentes económicos de forma a maximizar o seu lucro, beneficiando de fatores de produção mais baratos e de taxas de impostos mais baixas (Pires, 2006).

Neste contexto as multinacionais assumem, cada vez mais, um papel central ao nível das trocas comerciais, contribuindo para o aumento das operações realizadas entre entidades situadas em diferentes países e, principalmente para um número significativamente crescente de transações entre empresas do mesmo grupo, que poderão ir desde transações comerciais de bens tangíveis e intangíveis, ou prestação de serviços, a operações financeiras.

Aos valores cobrados nestas transações entre empresas do mesmo grupo dá-se o nome de “preços de transferência” e estes são representados, teoricamente, como um instrumento de planeamento, controlo e avaliação, sem nenhum efeito direto sobre o lucro global reportado pela multinacional.

No entanto, o facto de se tratarem de operações intragrupo poderá levar a que a formação dos preços acordados entre as entidades não se realize da mesma forma que aconteceria tratando-se de entidades independentes, sujeitas a todos os condicionalismos próprios dos mercados. É aqui que reside a principal problemática dos preços de transferência.

De forma a evitar a manipulação dos preços de transferência surgiu o «Regime dos Preços de Transferência», que tem subjacente o princípio de plena concorrência (*arm's length*), pelo qual as condições acordadas entre duas entidades relacionadas devem ser idênticas às que seriam estabelecidas entre entidades não relacionadas (empresas independentes), em operações comparáveis.

Esta temática está, atualmente, no topo das preocupações quer das multinacionais, quer das administrações fiscais e constitui uma das principais fontes de discórdia e conflito entre as duas partes. A evasão fiscal proveniente da utilização indevida dos preços de transferência provoca perdas de receita para as autoridades fiscais. Para combater este problema estas autoridades endureceram as suas políticas de preços de transferência, o que aumentou o nível de complexidade do processo (e, consequentemente, o seu custo) para as empresas e, simultaneamente, acentuou a possibilidade de haver dupla tributação uma vez que o endurecer destas políticas poderá originar situações em que a empresa é tributada pelos mesmos resultados em mais que um Estado. Trata-se então de uma questão problemática tanto para uma parte como para a outra.

A solução apontada por muitos para este problema é a realização de Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT) uma vez que os mesmos permitiriam à empresa acordar, previamente, com a autoridade tributária o método de cálculo de preços de transferência a utilizar por um período de tempo predefinido, representando uma segurança para a empresa multinacional (uma vez que diminui o risco de ser auditado) e para a autoridade fiscal [dado que assegura que os preços de transferência serão estabelecidos em plena concorrência durante o período vigente do mesmo (partindo do pressuposto de que os termos acordados são respeitados pela empresa)].

Existem, no entanto, diversos estudos que apontam vários inconvenientes e entraves à realização de APPT, defendendo ainda, alguns deles, a adoção de alternativas como a criação de uma base tributável comum, com o intuito de obter maior eficiência e justiça no sistema fiscal Europeu.

Estas divergências entre autores foram o elemento despoletador deste estudo, cujo tema central se prende com “O potencial dos Acordos Prévios de Preços de Transferência para a redução do contencioso tributário”.

A escolha deste tema deve-se ao interesse que o mesmo despertou desde o início, ao desafio que representa pela sua atualidade e estado “embrionário” em Portugal, à crescente relevância do mesmo a nível global e à grande escassez de literatura referente a Portugal. Fatores que, embora agravando o nível de dificuldade

associado ao mesmo, tornam esta área bastante interessante, rica e propícia a investigação.

Espera-se que o presente estudo assuma a sua importância em várias vertentes:

- Empresarial – Possível interesse para multinacionais que desenvolvem atividade em Portugal e que se reconheçam no contexto aqui descrito e estudado;
- Administração Fiscal – possíveis ajustamentos ao programa de celebração de APPT tendo em conta as conclusões retiradas do presente estudo e de outros estudos do género que poderão ser desenvolvidos, posteriormente, a partir deste;
- Académica – adicionar à literatura portuguesa acerca da temática dos preços de transferência e servir de ponto de partida para a realização de novos trabalhos que permitam aprofundar e desenvolver esta área em Portugal;

1.2. Formulação do Problema e dos Objetivos

Tal como foi referido anteriormente, as opiniões relativamente aos APPT dividem-se. Se por um lado existem autores que defendem a sua aplicação como forma de neutralizar conflitos de preços de transferência [Park (1997), Wrappe *et al* (1999), Canale e Wrappe (2008), Markham (2011), entre outros], por outro, há quem condene a sua utilização, apontando-lhes diversos inconvenientes [Tomohara (2004), De Waegenare *et al* (2007), Borkowski (2010), entre outros].

Dando o devido valor aos estudos realizados e às teorias até agora desenvolvidas por diversos autores, julgamos que interessa, no entanto, perceber qual a avaliação que os principais utilizadores (leia-se, as empresas) fazem desta ferramenta fiscal, tendo em conta tanto os benefícios provenientes da sua utilização como as exigências, custos e outros inconvenientes associados à mesma.

Assim sendo, a questão que constitui o problema de estudo desta dissertação é:

Em que medida são os APPT, na ótica das empresas, uma solução para o problema dos preços de transferência?

Na sequência da definição do problema em estudo estabeleceu-se como objetivo geral desta dissertação perceber em que medida a celebração de APPT é considerada, pelas empresas visadas, uma vantagem e/ou uma solução a aplicar na resolução dos problemas fiscais associados aos preços de transferência.

De forma a tornar operacional o objetivo geral definiram-se ainda os seguintes objetivos específicos: caracterizar a política de preços de transferência de cada empresa; avaliar até que ponto o processo de tratamento de preços de transferência tradicional é considerado problemático pelas empresas estudadas; perceber a posição dos inquiridos relativamente à *Common Consolidated Corporate Tax Base* (CCCTB), considerada como uma alternativa aos APPT.

1.3. Metodologia

O atual leque de metodologias de investigação em Ciências Sociais é bastante alargado (experimental, *survey*, histórica, documental, estudo de caso...), sendo que cada uma dessas estratégias será mais indicada para determinado propósito. A escolha da metodologia de pesquisa dependerá do tipo de questão de pesquisa, do grau de controlo que o investigador tem sobre o objeto de pesquisa, do foco temporal (eventos contemporâneos ou eventos históricos), etc.

Tendo em conta as características e os objetivos deste estudo o tipo de estratégia necessária para o levar a cabo enquadra-se, claramente, na metodologia de estudo de caso. Metodologia esta que será abordada com mais detalhe no Capítulo IV.

A análise dos resultados será efetuada recorrendo ao método de análise de conteúdo, uma das técnicas de análise textual mais utilizada na investigação empírica atualmente. Trata-se de um método que se utiliza na análise de dados qualitativos (como aqueles recolhidos através de questionários e entrevistas), na investigação histórica e outros estudos em que os dados tomam a forma de texto escrito.

1.4. Estrutura da Dissertação

Esta dissertação está dividida em sete capítulos. Inicia-se com um capítulo introdutório (Capítulo I) onde é feito o enquadramento e a justificação do tema escolhido, é apresentado o problema de estudo (bem como os objetivos propostos,) e definida a metodologia a aplicar no estudo.

No Capítulo II faz-se a contextualização teórica da matéria abordada no estudo expondo-se os principais conceitos subjacentes ao tema dos preços de transferência, indispensáveis para o correto entendimento e interpretação desta dissertação, apresentam-se as linhas pelas quais os preços de transferência se regem e explicitam-se os principais métodos de definição dos mesmos, apresentam-se, detalhadamente, os princípios base e as diferentes fases dos Acordos Prévios sobre Preços de Transferência. e apresenta-se a revisão de literatura que serviu de base ao mesmo.

No capítulo seguinte (Capítulo III) expõe-se o resultado do trabalho de análise bibliográfica levado a cabo com o intuito de averiguar quem já escreveu (e o que foi publicado) sobre o tema e quais os aspetos que foram abordados e identificar a área sobre a qual incide este estudo.

De seguida é feita a descrição da forma como foi estruturado o estudo de caso (Capítulo IV): tipologia, amostra, unidade de análise, questão de investigação, proposições e métodos de recolha de dados utilizados.

No Capítulo V são apresentados os dados recolhidos junto das empresas que constituem a amostra e é realizada a análise dos mesmos.

Por fim, a dissertação termina com um capítulo de considerações finais (Capítulo VI), onde são expostas as principais conclusões retiradas do estudo efetuado e as principais limitações do mesmo, sendo também propostas algumas ideias e linhas de investigação para trabalhos futuros.

A dissertação possui ainda uma secção de anexos onde se encontram disponíveis para consulta os questionários (devidamente preenchidos) e restantes fontes de informação.

II – CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA

2.1. Princípios básicos

Por preço de transferência entende-se o valor cobrado por determinada empresa na venda ou transferência de bens corpóreos, ativos incorpóreos e prestação de serviços a empresas associadas (OCDE, 2010).

Tratando-se de preços que não foram negociados em mercado aberto poderão afastar-se daqueles que seriam acordados entre entidades independentes em transações comparáveis, não cumprindo o princípio de plena concorrência (abordado mais adiante) que está na sua base, daí a importância da sua regulamentação. Pelas características que comportam os mesmos são propícios a formas de utilização menos corretas, com o intuito de maximizar lucros e minimizar a taxa efetiva de tributação do grupo económico em que as empresas associadas estão inseridas.

A aplicação do regime de preços de transferência pressupõe a existência de relações especiais entre as empresas intervenientes, introduzindo o conceito de “empresas associadas”¹. De acordo com o disposto no nº 4 do artigo 63º do Código do Imposto sobre Rendimentos de Pessoas Coletivas (CIRC) “... *considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra...*”.

A existência de relações especiais encontra-se prevista na legislação, estabelecida mediante uma exemplificação das situações abrangidas pelo novo regime. Estas são descritas nas alíneas do nº 4, do art.º 63º do CIRC. O referido artigo não é, no entanto, de natureza taxativa pelo que poderão haver outras situações em que a autoridade fiscal entenda existirem relações especiais entre entidades.

¹ De acordo com a Convenção Modelo da OCDE duas empresas são associadas se uma delas participar, direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou capital da outra (nº 1, alínea a) da Convenção Modelo) ou se as mesmas pessoas participarem, direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital de ambas as empresas (nº 1, alínea b) da referida Convenção.

O regime dos preços de transferência tem subjacente o princípio do *arm's length* (plena concorrência) – escrutinado no Capítulo I das Diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) – segundo o qual as condições acordadas entre duas entidades relacionadas devem ser idênticas às que seriam estabelecidas entre entidades não relacionadas (ou independentes), em operações comparáveis. Ou seja, estes preços deverão ser estabelecidos garantindo que a quantia cobrada por uma das partes relacionadas a outra é igual à quantia que seria cobrada tratando-se de duas partes não relacionadas, devendo então corresponder ao preço que essa transação teria, entre empresas independentes, num mercado aberto.

O princípio encontra-se também consagrado no nº1 do art.º 9º da Convenção Modelo da OCDE, no nº1 do art.º 63º do CIRC e nos art.ºs 1º e 2º da Portaria 1446-C/2001 e constitui, no que a preços de transferência diz respeito, a base das convenções fiscais bilaterais celebradas entre os países membros da OCDE² e também entre estes e um número crescente de países não membros.

Na maioria dos casos a aplicação do princípio de plena concorrência não possibilita a obtenção de um valor único que permita concluir se estamos perante um preço de plena concorrência. Pires (2006), em concordância com o descrito na secção A.7.1. das Diretrizes, refere que, uma vez que a fixação dos preços de transferência não constitui uma ciência exata, a mesma poderá conduzir a um intervalo de valores de equivalente fiabilidade.

Este intervalo, ao qual se dá o nome de **intervalo de plena concorrência**, poderá resultar, de acordo com o autor:

a) “... *do facto de a aplicação do princípio de plena concorrência não permitir, de um modo geral, senão uma aproximação às condições que seriam estabelecidas entre empresas independentes.*” (Pires, 2006, pág. 61);

² É importante referir que a OCDE é uma organização criada com o intuito de comparar políticas económicas, solucionar problemas comuns e coordenar políticas domésticas e internacionais. As suas diretrizes são meras orientações que os países poderão seguir ou não, não se revestindo de qualquer poder legal ou carácter impositivo.

b) “... *do facto de empresas independentes, realizando operações comparáveis, em circunstâncias idênticas, não praticarem exatamente o mesmo preço para a operação em causa.*” (Pires, 2006, pág. 61);

c) Da aplicação de mais de um método para avaliar uma operação vinculada.

A utilização do intervalo de plena concorrência implicará sempre uma componente interpretativa na determinação do preço de plena concorrência. Esta interpretação poderá, no entanto, não estar de acordo com a interpretação feita pela autoridade fiscal. Por esta razão, assumindo que a legislação existente segue as diretrizes da OCDE, as autoridades fiscais têm o poder de realizar ajustamentos aos preços de transferência que considerem não se encontrarem dentro do intervalo de plena concorrência.

Aos ajustamentos ao lucro tributável de uma sociedade, efetuados por uma Administração Fiscal no quadro da aplicação do princípio de plena concorrência, a operações em que intervenha uma empresa associada estabelecida num território que está sob a jurisdição de outra Administração Fiscal, dá-se o nome de ajustamentos primários.

Tendo em consideração o ajustamento primário efetuado pela primeira Administração Fiscal, a autoridade fiscal do país de residência da empresa associada, com a qual é efetuada a operação, deverá ajustar o imposto devido pela mesma, simetricamente, de modo a obter uma repartição consistente dos lucros entre ambos os países. A este ajustamento dá-se o nome de ajustamento correlativo.

Os comentários ao nº 2 do art.º 9º da Convenção Modelo³ explicitam que o Estado a que é solicitado um ajustamento correlativo só é obrigado a efetuá-lo se considerar que o valor dos lucros retificados corresponde ao que teria sido obtido se as operações se tivessem processado entre entidades independentes. Isto significa que, no quadro dos procedimentos seguidos pelas autoridades competentes, cabe ao Estado que propôs o ajustamento primário demonstrar ao outro Estado que o mesmo se justifica, quer no seu princípio quer no respetivo montante. É necessário que as autoridades

³ Este artigo não se aplica a ajustamentos correlativos *cross-border* quando os mesmos envolvam países entre os quais não existe convenção.

competentes dos dois Estados apliquem os procedimentos amigáveis num espírito de cooperação.

Uma vez que, no caso português, o normativo relativo a preços de transferência se aplica a quaisquer empresas associadas, independentemente da localização das mesmas, sempre que, no âmbito de uma relação especial entre duas empresas situadas em Portugal, a administração fiscal proceda a ajustamentos no lucro tributável de um sujeito passivo (ajustamentos primários), deve também proceder, obrigatoriamente, aos ajustamentos correlativos adequados nos lucros do sujeito passivo associado (nº 11 do art.º 63º do CIRC e n.º 1 do art.º 17º da Portaria 1446-C/2001). De acordo com o n.º 1 do art.º 20º da Portaria 1446-C/2001, este ajustamento correlativo deverá ser efetuado pela Direção Geral das Contribuições e Impostos (DGCI) no prazo de 180 dias a contar da data do conhecimento do respetivo ajustamento primário.

Estes ajustamentos correlativos também poderão ser aplicados no âmbito da realização de convenções internacionais celebradas por Portugal (nº 12 do artigo 63º do CIRC e n.º 2 do art.º 17º da Portaria 1446-C/2001) sendo que, de acordo com o n.º 2 do art.º 20º da referida Portaria, deverão ser efetuados no prazo de 120 dias a contar da data do acordo obtido com as autoridades do outro Estado.

2.2. Métodos de Determinação dos Preços de Transferência

Os métodos de Determinação dos Preços de Transferência “... *permitem determinar se as condições que regem as relações comerciais ou financeiras entre «entidades relacionadas» são consistentes com o princípio de plena concorrência*” (Pires, 2006, pág. 73).

O regime de preços de transferência português tem por base a metodologia proposta nas Diretrizes emanadas pela OCDE em 1995, reconhecendo tanto os métodos tradicionais (em que a unidade de análise é a operação, sendo, neste caso, comparados os termos e condições praticados por entidades relacionadas com aqueles praticados por entidades independentes) como os métodos baseados no lucro (em que a unidade de análise é o lucro, tentando-se, então, perceber se o lucro obtido entre entidades

relacionadas é equiparável ao que é obtido em operações semelhantes não vinculadas) (Teixeira, 2006).

Os principais métodos de determinação de preços de transferência estão identificados no n.º 3 do art.º 63º do CIRC e encontram-se definidos na Portaria 1446-C/2001, dividindo-se entre:

- **Métodos tradicionais** (baseados nas operações):
 - Método do preço comparável de mercado (art.º 6º);
 - Método do preço de revenda minorado (art.º 7º);
 - Método do custo majorado (art.º 8º);
- **Métodos baseados no lucro:**
 - Método do fracionamento do lucro (art.º 9º);
 - Método da margem líquida da operação (art.º 10º).

Alguns métodos revelam-se mais apropriados para a obtenção de um preço de plena concorrência que outros, consoante o tipo de transação em causa. Tal como está disposto no n.º 2 do art.º 4º da Portaria 1446-C/2001, de modo a respeitar o princípio da plena concorrência o sujeito passivo deve aplicar na determinação dos preços de transferência o método que:

- Assegure o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades selecionadas para a comparação;
- Conte com a melhor qualidade e a maior quantidade de informação disponível para a sua adequada justificação e aplicação e que implique o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminação das diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis.

Apesar da preferência pelos métodos tradicionais (baseados na operação), implícita na legislação⁴, a Administração Fiscal aceitará a utilização de um método baseado no lucro, ou mesmo de outro método, caso este seja mais apropriado à operação

⁴ Compreensivelmente presente no normativo português uma vez que, tal como já foi referido, o mesmo é baseado na versão das Diretrizes datada de 1995, na qual existia uma preferência pelos métodos tradicionais, em detrimento dos métodos baseados no lucro (preferência esta que viria a ser eliminada pelas Diretrizes emanadas em 2010).

ou série de operações em causa e a sua utilização possa ser devidamente justificada e assegure o cumprimento do princípio de plena concorrência.

Impera então a regra do melhor método uma vez que, seja qual for o método aplicado pelo contribuinte para determinação dos preços de transferência, o importante é que o mesmo seja adequado às características da operação em causa e permita obter preços de plena concorrência. O melhor método será então, de uma forma resumida, aquele que respeita o princípio de plena concorrência, utiliza a melhor informação, implica o menor número de ajustamentos à informação e avalia os elementos comparativos disponíveis das transações de plena concorrência.

De seguida expõem-se as principais características dos diferentes métodos tomando como base o disposto na Portaria 1446-C/2001, designada, nesta secção, apenas por Portaria.

2.2.1. Métodos Tradicionais/Baseados Nas Operações

2.2.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado (MPC)

O Método do Preço Comparável de Mercado, consagrado no art.º 6º da Portaria, consiste na comparação direta do preço a que um bem é transferido ou um serviço é prestado numa operação vinculada, com o preço a que o mesmo é feito numa operação não vinculada, em condições comparáveis, sendo particularmente fiável em casos em que uma entidade independente vende o mesmo produto que é transacionado entre duas entidades relacionadas (Pires, 2006).

De acordo com o nº 2 do art.º 6º da Portaria, este método pode ser utilizado quando:

a) *“O sujeito passivo ou uma entidade pertencente ao mesmo grupo realiza uma transação da mesma natureza, que tenha por objeto um serviço ou produto idêntico ou*

similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, com uma entidade independente, no mesmo ou em mercados similares”⁵;

b) *“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 e condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercados similares”⁶.*

Trata-se de um método altamente promovido pela OCDE, declarando a própria que devem ser feitos todos os esforços de forma a ajustar a informação para que possa ser devidamente utilizada num MPC.

Dos métodos disponibilizados, este é o que constitui o meio mais direto e fiável de aplicação do princípio de plena concorrência. No entanto, o facto de exigir uma similitude quase perfeita entre as operações comparadas (como é perceptível no n.º1 do art.º 6º da Portaria) torna a sua aplicação bastante difícil.

2.2.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado

O Método do Preço de Revenda Minorado, consagrado no art.º 7º da Portaria, *“...possibilita a determinação do preço de transferência conforme o Princípio da Independência, tendo por base o preço pelo qual esses bens seriam revendidos a um sujeito independente, ao qual será deduzida uma margem de lucro apropriada”* (Teixeira e Barros, 2004, 391). O valor obtido corresponderá ao preço que deveria ter sido acordado entre as partes numa operação não vinculada.

Nos termos do nº 3 do art.º 7º da Portaria, a margem de lucro bruto *“... deve possibilitar ao sujeito passivo a cobertura dos seus custos de venda e outros custos operacionais e proporcionar ainda um lucro que, em condições normais de mercado, constitua para uma entidade independente uma remuneração apropriada, tendo em conta as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos”*.

⁵ Uma vez que é utilizada como termo de comparação uma operação realizada entre uma entidade do grupo e uma entidade independente estamos perante um comparável interno.

⁶ Neste caso estamos perante um comparável externo porque tem como referência uma operação realizada entre entidades independentes.

De acordo com o n.º 2 do art.º 7º da Portaria, a margem de lucro bruto comparável poderá ser determinada recorrendo a comparáveis internos (“...*tomando como base de referência a margem sobre o preço de revenda praticada numa operação não vinculada comparável efetuada por uma entidade pertencente ao mesmo grupo...*”) e também comparáveis externos (quando é tomada como base de referência a margem sobre o preço de revenda praticada por uma empresa independente).

Na aplicação deste método a comparabilidade das funções desempenhadas reveste-se de maior importância que a comparabilidade dos produtos (United Nations – Chapter V, 2011). Assim, e visto que, por exemplo, “... *uma empresa distribuidora exerce as mesmas funções quer venda torradeiras, quer venda varinhas mágicas*” (Pires, 2006, pág. 86), e que um nível semelhante de compensação é esperado pela execução de funções semelhantes mesmo em atividades diferentes, o método do preço de revenda minorado poderá constituir, em situações deste género, um indicador mais fiável da conformidade com o princípio de plena concorrência do que o MPC.

Este método poderá revelar-se mais útil quando aplicado a operações de comercialização ou distribuição, que envolvem simplesmente a aquisição e revenda de bens, sem que o revendedor provoque qualquer alteração das características ou do valor dos mesmos (United Nations – Chapter V, 2011).

2.2.1.3. Método do Custo Majorado

De acordo com o n.º 1 do art.º 8º da Portaria, o método do custo majorado “...*tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável*”. O resultado da adição aos custos incorridos pelo fornecedor, da margem de lucro praticada numa operação em mercado aberto corresponderá ao preço que deveria ser praticado na transação vinculada em causa (Teixeira e Barros, 2004).

Neste caso o interveniente sobre o qual recairá a análise do preço de transferência, tal como o artigo refere, será a parte relacionada que produz ou fornece o bem ou serviço ao comprador com o qual detém relações especiais.

A margem de lucro bruto que é adicionada aos custos suportados pelo fornecedor deverá ser representativa da obtenção de um lucro apropriado, tendo em conta as funções exercidas, os riscos assumidos, os ativos empregues e as condições de mercado existentes.

Apesar de a solução ideal ser a de determinar a margem de lucro bruto, no âmbito da operação vinculada, tendo como referência a margem sobre o preço de custo desse mesmo fornecedor no âmbito de operações não vinculadas comparáveis (Pires, 2006), também poderão servir de indicadores as margens praticadas, em operações comparáveis, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, devendo, no entanto e em qualquer dos três casos indicados, “... *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 na operação comparável*” (n.º 2 do art.º 8º da Portaria).

Tal como no método do preço de revenda minorado, a comparabilidade dos produtos entre operações vinculadas e não vinculadas tem menor importância para a aplicação do método do custo majorado (em comparação com o MPC), enquanto a comparabilidade funcional (incluindo os riscos assumidos e os ativos empregues) é crucial (United Nations – *Chapter V*, 2011).

O método do custo majorado costuma ser tipicamente aplicado em situações envolvendo vendas de bens tangíveis entre empresas relacionadas em que o fabricante realiza transformações bastante limitadas ao produto e incorre num mínimo de riscos uma vez que a verificação destas condições permitirá refletir mais corretamente o valor que é acrescentado ao produto e o seu preço de mercado (United Nations – *Chapter V*, 2011).

Para além de atividades de fabrico simples, o método poderá ser utilizado também em casos de (United Nations – *Chapter V*, 2011):

- Prestação de serviços intragrupo (p.e. serviços de contabilidade, informação, tecnologia, marketing, fiscalidade, etc.), desde que os mesmos representem um benefício para a parte que os recebe;

- Prestação de serviços de pesquisa por contrato por parte de uma empresa associada A a uma empresa associada B. A empresa B assume o risco de as atividades de pesquisa não produzirem quaisquer resultados, no entanto, será proprietária de quaisquer bens intangíveis desenvolvidos no âmbito dos serviços de pesquisa prestados pela empresa A;

- Administração de licenças (i.e. a administração e controlo da aplicação de direitos de propriedade intangível por oposição à exploração - entenda-se, uso abusivo – dos mesmos).

2.2.2 Métodos Baseados no Lucro

Os métodos baseados no lucro caracterizam-se pelo facto de o exame das práticas comerciais não ter em vista a obtenção de um preço, de uma margem a incidir sobre os custos ou de uma margem que deverá ser proporcionada pelo operador a montante; baseia-se antes em medidas de lucratividade (Teixeira e Barros, 2004).

Este tipo de método examina os lucros provenientes de transações específicas, levadas a cabo entre empresas associadas. O lucro proveniente de uma operação vinculada pode ser um bom indicador de se a operação foi afetada por condições que diferem daquelas que seriam aplicadas por empresas independentes, em circunstâncias equiparáveis [Ponto 2.57 das Diretrizes da OCDE (2010)].

Tal como é referido no Ponto 2.56 das Diretrizes da OCDE, os métodos baseados nos lucros só podem ser praticados na medida em que sejam compatíveis com o art.º 9º da Convenção Modelo, especialmente no que diz respeito à comparabilidade.

Estes métodos são tendencialmente aplicados quando uma ou mais empresas associadas usam ativos intangíveis em transações levadas a cabo com outras empresas associadas, havendo por isso a necessidade de determinar o valor retirado desses ativos intangíveis (United Nations – *Chapter V*, 2011).

2.2.2.1. Método do Fracionamento do Lucro

De acordo com o n.º 1 do art.º 9º da Portaria, “O método do fracionamento do lucro é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes”.

Como refere o Ponto 2.108 das Diretrizes da OCDE (2010), este método procura eliminar a incidência, sobre os lucros, das condições especiais que se poderão verificar numa operação vinculada (ou em operações vinculadas passíveis de ser agregadas) determinando a repartição de lucros que empresas independentes levariam a cabo se tivessem realizado a operação ou operações em causa.

O método começa por identificar os lucros (globais) a ser divididos pelas empresas associadas envolvidas na operação vinculada. Posteriormente é feita a divisão desses lucros pelas empresas associadas, tendo por base a contribuição de cada uma [calculada com base numa análise funcional que consiste na análise das funções desempenhadas por cada uma das partes, tendo em atenção os riscos assumidos e os ativos empregues por cada uma delas (Teixeira e Barros, 2004)], de forma a aproximar-se da divisão que seria feita numa operação não vinculada.

A aplicação deste método poderá ser feita de duas formas (descritas nos números 2 e 3 do art.º 9º da Portaria):

1 – O lucro global determinado é dividido pelas entidades relacionadas envolvidas nas operações vinculadas de acordo com o valor da contribuição de cada uma para a realização dessas operações tendo em conta as funções exercidas, os ativos empregues e os riscos assumidos e tomando como referência dados externos fiáveis⁷ que indiquem como é que entidades independentes, em situações semelhantes, teriam avaliado as suas contribuições. Esta modalidade de repartição dos lucros é referida nas *Guidelines* da OCDE como Análise Contributiva.

⁷ Tal como é proposto também pelas United Nations no capítulo V do seu *Working Draft* (2011).

2 – Procede-se ao fracionamento do lucro global das operações, efetuado em duas fases:

- a) Uma primeira fase em que é atribuída a cada uma das entidades intervenientes uma fração do lucro global correspondente a uma compensação básica apropriada, suscetível de ser obtida de acordo com a operação que realiza, sendo a mesma determinada a partir de dados comparáveis sobre as remunerações normalmente obtidas por entidades independentes quando realizam operações similares e tendo em consideração as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos;
- b) Uma segunda fase em que se procede ao fracionamento do lucro ou do prejuízo residual (i.e. o disponível após a primeira fase) entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição, tendo em conta as funções exercidas, os ativos empregues e os riscos assumidos e recorrendo, para o efeito, à necessária informação externa disponível, sendo o lucro assim atribuído utilizado para determinar o preço. Esta modalidade de repartição dos lucros é referida nas *Guidelines* da OCDE como Análise Residual.

De acordo com o n.º 4 do art.º 9º, este método pode ser utilizado sempre que:

- a) As operações vinculadas revelem um elevado grau de integração, tornando difícil avaliar as operações de forma individualizada;
- b) A existência de ativos incorpóreos de elevado valor e especificidade torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita a aplicação dos restantes métodos.

O método do fracionamento do lucro poderá ser usado em casos envolvendo transações altamente inter-relacionadas que não podem ser analisadas (pelo menos de forma correta) separadamente, utilizando um método tradicional, uma vez que o alto grau de inter-relacionamento impossibilita a identificação de transações comparáveis (United Nations – Chapter V, 2011).

Segundo Teixeira e Barros (2004), o método terá aplicação em atividades de parceria sendo o melhor exemplo a realização de negócios em cooperação intensiva como a exploração de atividades em *joint ventures*.

2.2.2.2. Método da Margem Líquida da Operação

O método da margem líquida da operação encontra-se regulamentado no art.º 10º da Portaria e, de acordo com o n.º1 desse artigo, “...baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquido obtida numa operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente”.

O preço de plena concorrência será aquele que represente um nível de lucro, na operação vinculada em causa, equivalente àquele que seria normal numa operação efetuada entre empresas independentes.

A determinação da margem de lucro líquido deverá ser feita a partir de uma base apropriada como, por exemplo, as vendas, os custos, os ativos empregues ou outra grandeza considerada relevante (n.º 2 do art.º 10º da Portaria).

Tal como nos métodos abordados anteriormente, será necessária uma análise funcional das operações vinculadas e não vinculadas para determinar se as mesmas são comparáveis e que ajustamentos poderão ser necessários para obter um resultado confiável. Estes ajustamentos deverão ser feitos sempre que existam diferenças que produzam um efeito significativo no grau de comparabilidade das operações (n.º 3 do art.º 10º).

O método da margem líquida da operação é utilizado na análise de questões de preços de transferência que envolvam tangíveis, intangíveis ou serviços. No entanto poderá não ser fiável se cada uma das partes envolvidas na transação fizer contribuições valiosas e únicas (ou seja, com um nível de singularidade que dificulta a identificação de comparáveis). Por esta razão é tipicamente utilizado em casos em que apenas uma

das empresas faz todas as contribuições únicas (como por exemplo contribuir com um ativo intangível único).

A compensação da empresa associada que não faz qualquer contribuição única é determinada de acordo com a margem realizada por empresas que levam a cabo funções semelhantes, com empresas independentes. O retorno que sobrar é consequentemente deixado para a empresa associada que faz contribuições únicas. Como é perceptível, trata-se de um método unilateral no qual a empresa testada é sempre a menos complexa.

O método da margem líquida da operação é tipicamente aplicado quando duas empresas relacionadas se envolvem numa série de transações nas quais uma delas controla ativos intangíveis para os quais um retorno de plena concorrência não é facilmente determinável (United Nations – *Chapter V*, 2011).

Uma vez que as margens líquidas são menos influenciadas pelas diferenças existentes entre produtos e entre funções desempenhadas, este método está menos dependente da comparabilidade entre produtos e da comparabilidade funcional do que os métodos tradicionais. Por esta razão, o seu uso poderá também ser apropriado em determinadas situações nas quais limitações nos dados acerca de operações não vinculadas comparáveis o tornam mais apropriado que os métodos tradicionais:

- a) Situações em que os comparáveis disponíveis diferem demasiado no que diz respeito aos produtos e funções para se poder aplicar com fiabilidade o método do custo majorado ou o método do preço de revenda minorado – poderá ser mais apropriado aplicar o método da margem líquida da operação uma vez que as margens líquidas são menos afetadas por essas diferenças;
- b) Situações em que não existe a informação necessária para a aplicação de um método de análise baseado numa margem bruta.

2.3. Orientações e Regulamentação dos Preços de Transferência

2.3.1. O Papel da OCDE

De acordo com Nave (2007) *apud* Arromba (2011), os principais objetivos da OCDE, em matéria fiscal, são a eliminação da dupla tributação nos impostos sobre o rendimento, a salvaguarda das receitas fiscais de cada país e a promoção do investimento estrangeiro direto e do comércio internacional.

Com esse intuito, e no seguimento dos trabalhos levados a cabo pelos Estados Unidos nas décadas de 60 e 70, os países membros da OCDE reconheceram que seria útil fornecer algumas orientações gerais acerca dos preços de transferência (PricewaterhouseCoopers, 2011). O resultado foi o primeiro relatório acerca dos preços de transferência publicado pela OCDE em 1979 (*“Transfer Pricing and Multinational Enterprises”*).

Esse relatório foi posteriormente revogado pelas *“Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”*, aprovadas pelo *Committee on Fiscal Affairs* em 27 de junho de 1995 e aprovadas para publicação, pelo Conselho da OCDE, a 13 de julho. Estas dividiam-se em 8 capítulos e dispunham sobre matérias como (Arromba, 2011):

- O princípio de plena concorrência;
- Os métodos suscetíveis de serem utilizados na determinação dos preços de transferência;
- Medidas administrativas destinadas a evitar e a resolver os diferendos em matéria de preços de transferência;
- Documentação relevante em matéria de preços de transferência;
- Considerações especiais aplicáveis aos bens incorpóreos, prestações de serviços intragrupo e acordos de partilha de custos.

As Diretrizes publicadas em 1995 foram complementadas, entre 1996 e 1999, com orientações adicionais respeitantes a serviços transfronteiriços, ativos intangíveis, acordos de contribuições de custos e acordos prévios de preços de transferência (OCDE, 2010).

Na edição de 2009 foram efetuadas algumas alterações ao Capítulo IV, com o objetivo principal de refletir os últimos avanços, à data, no que dizia respeito à resolução de conflitos.

Em 22 de julho de 2010 foi publicada a atual versão das Diretrizes (na qual são revistos os capítulos I a III e é introduzido um novo capítulo – Capítulo IX) que, desde então, já foi, e continua a ser, alvo de melhorias⁸ e que tem como pontos-chave (PricewaterhouseCoopers, 2011):

- Reafirmar a convicção dos Estados-Membros da OCDE de que o princípio de plena concorrência é a base mais justa e fiável para regular a localização geográfica de tributação dos lucros, em detrimento de outras alternativas;

- Eliminar a hierarquização de métodos presente em versões anteriores das Diretrizes, que expressavam preferência pelo uso de métodos tradicionais (baseados na operação), passando a aconselhar a utilização do método mais apropriado, de acordo com as características da operação em causa;

- Dar maior ênfase à importância dos métodos da Margem Líquida da Operação e do Fracionamento do Lucro, desenvolvendo as orientações relativas à utilização e aplicação prática dos mesmos;

- Em adição aos fatores de comparabilidade que foram adicionados em 1995, colocar mais ênfase na análise de dados e no uso de ajustamentos e métodos estatísticos para retirar conclusões;

- Introduzir um processo, constituído por nove passos, para a determinação de políticas e procedimentos de preços de transferência.

⁸ A 6 Junho de 2012 a OCDE publicou um *Discussion Draft* contendo propostas de revisões às diretrizes no que diz respeito aos intangíveis em aspetos relacionados com preços de transferência. Recentemente foi preparada uma revisão desse *Discussion Draft* e em 19 de Julho foi publicado um *Action Plan Related to Base Erosion and Profit Shifting*.

2.3.2. A Legislação Portuguesa

O relatório publicado em 1995 pela OCDE (*“Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”*) teve uma importância vital na área dos preços de transferência, servindo de base para a criação de legislação própria de países dentro e fora da OCDE. Portugal está incluído neste grupo de países.

Tal como já foi referido, o regime dos preços de transferência português encontra-se previsto no art.º 63º do Código do IRC⁹, adotado em 2001. Este artigo consagra:

- O princípio de plena concorrência;
- Os métodos suscetíveis de serem utilizados pelo sujeito passivo de forma a determinar termos e condições semelhantes aos que seriam normalmente contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis;
- As situações em que se considera existirem relações especiais entre duas entidades;
- Os traços gerais das obrigações acessórias dos sujeitos passivos;
- Os ajustamentos primários e correlativos.

Em execução do disposto no nº 13 do referido artigo foi publicada a Portaria 1446-C/2001¹⁰, de 21 de dezembro, que visa regulamentar:

- A forma de elaboração e aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência;

⁹ Aplicável aos períodos de tributação com início em, ou a partir, de 1 de janeiro de 2002 (nº1 do artigo 7º da Lei 30-G/2000).

¹⁰ Esta matéria foi disciplinada, pela primeira vez, no antigo art.º 57º do CIRC (atual art.º 63º). No entanto a versão inicial era manifestamente insuficiente e excessivamente lacónica pelo que houve a necessidade de detalhar o normativo através da Lei nº 30-G/2000, de 29 de dezembro, tendo a legislação sido completada posteriormente através da Portaria nº 1446-C/2001 (Palma, 2008).

- As regras de funcionamento dos acordos celebrados entre entidades relacionadas (acordos de partilha de custos e acordos de prestação de serviços intragrupo);
- O tipo, a natureza e o conteúdo da documentação respeitante a preços de transferência;
- Os procedimentos aplicáveis no âmbito dos ajustamentos correlativos.

As regras relativas a preços de transferência são destinadas, de acordo com o n.º 1 do art.º 63º do CIRC, não apenas a transações realizadas entre uma entidade situada em Portugal e entidades relacionadas localizadas noutro país, mas sim a todas as operações¹¹ que uma entidade residente efetue com as suas entidades relacionadas, independentemente da localização dessas mesmas entidades.

Sempre que sejam calculados preços de transferência, a empresa deve, de acordo com o n.º 1 do art.º 13º da Portaria 1446-C/2001, dispor de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos mesmos e manter, de forma organizada, elementos aptos a provar a paridade de mercado dos termos e condições acordados e a seleção e utilização do método ou métodos mais apropriados de determinação dos preços de transferência.

Ficam dispensadas do cumprimento desta obrigação as organizações que, no exercício anterior, tenham atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a 3.000.000€ (n.º 3 do art.º 13º da Portaria).

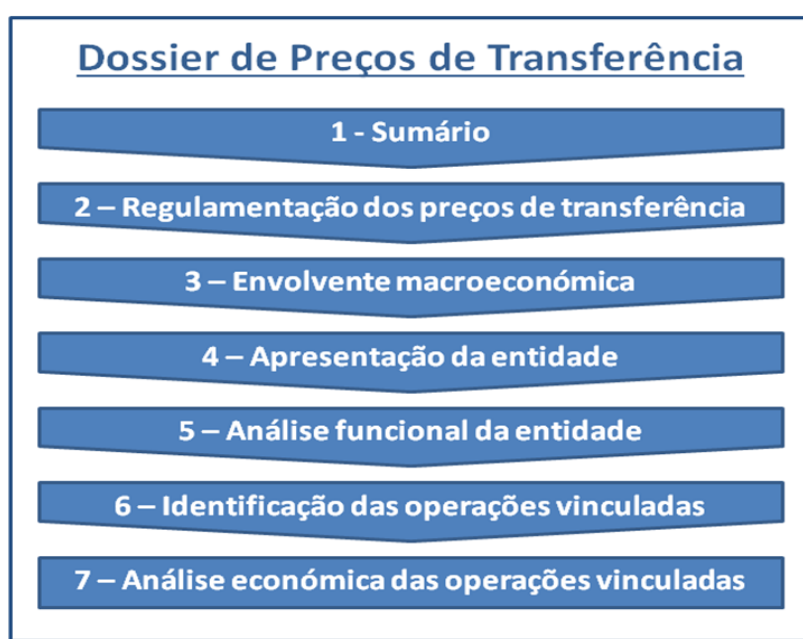
Para o cumprimento desta obrigação a organização deve obter ou produzir todo um conjunto de elementos informativos em conformidade com os art. 14º, 15º e 16º da Portaria 1446-C/2001, sendo que: no art.º 14º está definida toda a informação considerada relevante para a elaboração do dossiê de preços de transferência e que, portanto, deverá constar no mesmo; no art.º 15º encontra-se indicado o tipo de documentação que deverá servir de suporte a essa informação relevante; e, por último, no art.º 16º esclarece-se acerca dos elementos informativos que a documentação relativa

¹¹ Estas operações poderão ser comerciais (venda de bens, direitos ou serviços) e também financeiras.

aos acordos de partilha de custos¹² e aos acordos de prestação de serviços intragrupo¹³ deverá conter.

Pereira (2008) sugere uma estrutura para o Dossiê de Preços de Transferência em conformidade com o disposto na Portaria 1446-C/2001. De acordo com o autor o conteúdo do Dossiê de Preços de Transferência deverá ser repartido por 7 capítulos, tal como é representado na Figura 1.

Figura 1. Estrutura de um Dossiê de Preços de Transferência



Fonte: Pereira (2008) *in* Revista dos TOC, pp. 54 – 562.4. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

¹² Este tipo de acordo encontra-se regulamentado na legislação portuguesa através do art.º 11.º da Portaria nº 1446-C/2001. Traduz-se numa partilha dos riscos e rentabilidade entre empresas relacionadas, não se verificando a compra, venda ou a transmissão de quaisquer bens, direitos ou serviços, entre as mesmas. Mantém-se, no entanto, a obrigatoriedade de respeitar o princípio de plena concorrência, devendo o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo ser equivalente àquele que seria imposto ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis.

¹³ Os acordos de prestação de serviços intragrupo encontram-se regulamentados na legislação portuguesa através do art.º 12.º da Portaria nº 1446-C/2001. Existe um acordo de prestação de serviços intragrupo quando uma entidade, membro de um grupo, presta a outros membros desse grupo serviços de gestão, serviços jurídicos, serviços técnicos, serviços administrativos, etc. Este tipo de acordos tem sido objeto de especial supervisão por parte das administrações fiscais, uma vez que, tal como acontece nas transações que envolvem ativos intangíveis, permite uma maior facilidade de manipulação do valor dos serviços prestados e da correta alocação dos mesmos às entidades beneficiárias, por parte dos agentes económicos.

2.4. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

2.4.1. Disposições Gerais

A possibilidade de celebração de APPT foi introduzida no CIRC em 2008, através do aditamento do art.º 128º-A (atual art.º 138º), tendo sido regulamentada pela Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho (também conhecida por Portaria dos APPT e referida, neste capítulo, apenas como Portaria) e a sua regulamentação tem como bases orientadoras as diretrizes relativas à condução dos APPT, ao abrigo do acordo amigável, divulgadas pela OCDE em 1999, bem como as diretrizes relativas aos APPT na União Europeia, tendo igualmente beneficiado da experiência de outros países, onde a respetiva celebração é uma prática já enraizada (Palma, 2008).

Um APPT consubstancia um acordo que o sujeito passivo pode solicitar à DGCI e que visa estabelecer, previamente, o método ou métodos suscetíveis de assegurar a determinação dos termos e condições normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes em operações comerciais e financeiras, efetuadas com entidades com as quais se verifiquem relações especiais. Neste sentido, a Portaria n.º 620 - A/2008, de 16 de julho, refere que um APPT se destina “... a garantir a um sujeito passivo de IRS e de IRC a aceitação pela administração fiscal do método ou métodos para a determinação dos preços de transferência das operações vinculadas...”, proporcionando às empresas uma base de segurança jurídica e de certeza e possibilitando, em simultâneo, a eliminação da dupla tributação quando o mesmo se reveste de carácter bilateral ou multilateral¹⁴.

Na opinião do autor, a celebração destes acordos traduz-se num fator de segurança não só para o contribuinte como também para as administrações fiscais, introduzindo uma maior transparência nos sistemas fiscais (Palma, 2008).

De acordo com o nº 3 do art.º 138º do CIRC, o pedido de celebração de um APPT será dirigido ao Diretor-Geral dos Impostos e deve:

¹⁴ De acordo com o art.º 2º da referida portaria, os acordos poderão ser unilaterais (quando realizados entre a Direção - Geral dos Impostos (DGCI) e um ou vários sujeitos passivos de IRS e de IRC) ou bilaterais ou multilaterais (quando, para além do sujeito passivo e da DGCI, o acordo inclui também outra, ou outras, administrações fiscais).

- Apresentar uma proposta sobre os métodos de determinação dos preços de transferência devidamente fundamentada e instruída com a documentação relevante;
- Identificar as operações abrangidas e o período de duração;
- Ser subscrito por todas as entidades intervenientes nas operações que se pretende incluir no acordo;
- Conter uma declaração do sujeito passivo sobre o cumprimento do dever de colaboração com a administração tributária na prestação de informações e o fornecimento da documentação necessária sem que possa ser oposta qualquer regra de sigilo profissional ou comercial.

De acordo com o disposto no n.º 6 do art.º 138º, os elementos contidos no acordo devem indicar designadamente o método ou os métodos aceites, as operações abrangidas, os pressupostos de base, as condições de revisão, revogação e de prorrogação e o prazo de vigência, que não pode ultrapassar três anos.

De referir que tanto a DGCI como o contribuinte ficam vinculados a atuar em conformidade com os termos estabelecidos no acordo, não podendo os sujeitos passivos reclamar ou interpor recurso do conteúdo do mesmo e ficando a DGCI condicionada a poder contorná-lo apenas em situações em que haja alterações da legislação aplicável ou variações significativas das circunstâncias económicas e operacionais e demais pressupostos de base que fundamentam os métodos (n.º 7 e n.º 8 do referido art.º).

2.4.2. Fases de Desenvolvimento do Processo

Através da interpretação do Capítulo II da Portaria 620-A/2008, Breia (2009) divide o processo de celebração de APPT em 3 fases:

- Fase preliminar;
- Fase de apresentação, análise e negociação do APPT proposto;
- Fase de conclusão do acordo.

Com base no artigo publicado pela autora em 2009 e na referida Portaria procede-se, de seguida, à exposição de cada uma dessas fases.

2.4.2.1. Fase Preliminar

De acordo com o art.º 4º da Portaria, o sujeito passivo pode solicitar uma avaliação preliminar dos termos e condições em que um acordo pode ser celebrado. Esta solicitação deve ser dirigida ao dirigente da Direção de Serviços de Inspeção Tributária e incluir os seguintes elementos (n.º 3 do supracitado artigo): caracterização da atividade exercida e das operações vinculadas que pretende incluir no APPT; identificação das entidades relacionadas intervenientes e uma descrição da proposta de metodologia que pretende apresentar, bem como outras informações ou documentação que lhe seja solicitada.

Os objetivos da fase de preliminar (n.º 2 do art.º 4º) são: analisar a política de preços de transferência do sujeito passivo; avaliar se o APPT é a melhor solução tendo em conta os factos e circunstâncias concretas que afetam as operações realizadas pela entidade em questão; definir o âmbito das informações e da documentação que devem ser anexas à proposta de acordo e estabelecer a data mais provável de celebração do mesmo; identificar as especificidades inerentes à negociação com autoridades fiscais estrangeiras, no que respeita a acordos bilaterais ou multilaterais.

Dependendo especificamente do caso em análise, a fase preliminar pode envolver reuniões entre o sujeito passivo e as autoridades fiscais portuguesas e uma avaliação da documentação apresentada pelo sujeito passivo (n.º 4 do artigo). Decorridos 60 dias após a apresentação do pedido de avaliação preliminar, sem que exista uma resposta formal das autoridades fiscais portuguesas, o sujeito passivo pode passar à próxima fase do processo e apresentar uma proposta de acordo (n.º 5 do artigo).

2.4.2.2. Apresentação, Análise e Negociação da proposta de APPT

De acordo com o n.º 2 do art.º 5º da Portaria 620-A/2008, a proposta deverá ser apresentada, pelo menos, 180 dias antes do início do primeiro exercício fiscal abrangido pelo acordo. Durante o período de apresentação da proposta deverão ser apresentados

certos elementos (n.º 1 do art.º 6 da Portaria). Estes elementos encontram-se descritos detalhadamente no anexo I da Portaria dos APPT e a documentação que os deve acompanhar encontra-se listada no anexo II da mesma. Se for necessário, as autoridades fiscais podem solicitar a tradução dos documentos escritos em língua estrangeira para português.

Tal como estipulado no n.º 6 do já referido art.º 5º, após a receção da proposta, as autoridades fiscais portuguesas têm 60 dias para comunicar a deliberação da mesma, existindo três resultados possíveis: solicitar a prestação de informações adicionais, aceitar a proposta ou rejeitar a proposta.

Na fase de avaliação da proposta, o sujeito passivo deve garantir à DGCI o acesso a toda a documentação que permita compreender a política de preços de transferência adotada, disponibilizar o acesso às bases de dados que serviram de suporte aos estudos dos elementos comparáveis apresentados e disponibilizar qualquer documento necessário para o esclarecimento de qualquer dúvida suscitada ao longo do procedimento (n.º 1 do art.º 8º da Portaria dos APPT).

Em caso de acordo bilateral ou multilateral, os sujeitos passivos devem fornecer à DGCI os mesmos documentos e informações que as outras partes intervenientes nas operações entregam às administrações fiscais dos restantes Estados envolvidos (n.º 3 do art.º 8º). Um acordo prévio bilateral ou multilateral só pode ser iniciado quando as autoridades competentes desses Estados tenham aceitado avançar com o mesmo. Neste caso, de acordo com o n.º 1 do art.º 9º da Portaria, deve ser entregue pelo sujeito passivo, à Direção dos Serviços das Relações Internacionais, cópia de toda a documentação relevante para que esta transmita a informação às autoridades competentes do(s) outro(s) Estado(s) envolvidos e dê início à discussão e ao exame conjunto no quadro do procedimento amigável.

Se, no final do processo de consulta à autoridade competente do país homólogo, esta concluir que não está em condições de avançar com o APPT, o procedimento amigável é encerrado, sendo o sujeito passivo informado pela DGCI da decisão tomada. Disporá, então, de 60 dias para solicitar a convolação, como proposta de acordo prévio unilateral (n.º 2 do art.º 9º).

De acordo com o art.º 10º da Portaria, o processo de avaliação do pedido deve ser concluído num período máximo de 180 dias, no caso de acordos unilaterais, e 360 dias no caso de acordos bilaterais ou multilaterais, contados a partir da data de aceitação formal da proposta pela DGCI. Para os prazos indicados não contam os atrasos imputáveis ao sujeito passivo nas respostas aos pedidos de documentação.

No caso de rejeição do APPT, o sujeito passivo deve ser informado sobre as razões dessa decisão.

2.4.2.3. Conclusão do Acordo

Esta fase implica a formalização em contrato de todos os aspetos acordados, contendo (entre outros): a descrição dos pressupostos críticos; a descrição do método de preços de transferência acordado; os factos que determinem a revisão do acordo e a sua resolução; e o prazo de vigência do acordo (Breia, 2009).

A regulamentação prevê expressamente que o conteúdo do APPT seja tratado pelas autoridades fiscais portuguesas de modo confidencial (n.º 3 do art.º 11º da Portaria).

Note-se que a Autoridade Tributária pode declarar a resolução do acordo nos casos de fornecimento de dados erróneos, omissão, dissimulação ou viciação de informação relevante e declarações falsas imputáveis ao sujeito passivo e de incumprimento dos termos e condições estabelecidas no acordo e demais obrigações dele derivadas (art.º 12º da Portaria).

De acordo com o art.º 13º da Portaria, poderão ser levadas a cabo, pontualmente, pela administração fiscal, auditorias específicas destinadas a:

- a) Verificar o cumprimento dos termos e condições do acordo;
- b) Confirmar os dados e informações constantes dos relatórios anuais;
- c) Validar a manutenção das circunstâncias económicas e as hipóteses críticas em que assenta a metodologia acordada;
- d) Avaliar os cálculos e consistência da aplicação do método ou métodos estabelecidos no acordo.

De referir ainda que qualquer uma das partes pode solicitar a revisão do acordo caso ocorra algum evento que altere substancialmente as circunstâncias em que as mesmas fundaram a aceitação da metodologia para a determinação dos preços de transferência (art.º 14º da Portaria).

2.4.3. Disposições Diversas

Duração de um APPT

De acordo com o art.º 15º da Portaria, os termos acordados no APPT não podem vigorar por um prazo superior a três anos, embora seja possível efetuar renovações se estas forem solicitadas seis meses antes do termo do prazo de vigência.

Taxas do APPT

A apresentação do pedido de APPT na fase preliminar não está sujeita a qualquer custo (Breia, 2009). No entanto, nos termos do art.º 16º da Portaria, a celebração do acordo prévio fica sujeita ao pagamento, num prazo máximo de 30 dias após a aceitação da proposta, das taxas determinadas nos termos e limites constantes dos artigos 1º e 2º da Portaria n.º 923/99 de 20 de outubro, dependendo, portanto, do volume de negócios do sujeito passivo. A renovação e a revisão do acordo estão sujeitas ao pagamento de uma taxa reduzida em 50 por cento, face à taxa prevista para a celebração.

Mecanismo de acompanhamento da aplicação do acordo

De acordo com o art.º 17º da Portaria o sujeito passivo fica obrigado a preparar um relatório anual que possibilite verificar a conformidade dos métodos utilizados com os termos do acordo, e a entregá-lo à Direção de Serviços de Inspeção Tributária no prazo de entrega da declaração periódica de rendimentos.

2.4.4. Common Consolidated Corporate Tax Base – A Alternativa

A 16 de março de 2011, após 10 anos de apresentação e discussão de vários documentos acerca de uma base comum europeia de tributação das sociedades, foi

finalmente adotada, pela Comunidade Europeia, uma proposta de Diretiva para a criação de um regime comum de cálculo da base tributável para empresas da União Europeia designado por Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).

A par do regime de preços de transferência, a CCCTB é outro dos principais temas fiscais da atualidade. Este sistema é considerado por muitos [Matei e Pîrvu (2011), Price (2011), Barry (2008)] como uma alternativa ao regime dos preços de transferência e aos próprios APPT uma vez que, idealmente, eliminaria a necessidade de utilização de preços de transferência, pondo um fim a toda a problemática existente em torno do tema.

A aprovação desta diretiva possibilitaria, através da aplicação de um conjunto comum de regras fiscais, a consolidação dos lucros tributáveis de um conjunto de sociedades pertencentes a um mesmo grupo empresarial de forma a apurar a sua matéria coletável global. Por outras palavras, o grupo veria o seu resultado apurado na globalidade (incluindo os lucros e prejuízos de todas as empresas que o compõem, localizadas em diferentes Estados-Membros) e teria que apresentar apenas uma declaração de imposto junto da autoridade tributária do Estado-membro onde estivesse sediado (sistema *One Stop Shop*). Deixaria assim de estar sujeito a vários regimes fiscais e à apresentação de uma declaração fiscal por cada Estado-membro em que estivesse presente. O lucro tributável apurado seria, posteriormente, imputado aos restantes Estados-membros de acordo com uma fórmula específica de repartição. À parcela imputada a cada Estado-Membro seria depois aplicada a taxa de imposto que fosse definida, de forma independente, pelo sistema fiscal do mesmo; ou seja, o sistema CCCTB não teria influência no diz respeito ao nível de tributação.

Em suma, a CCCTB tratar-se-ia de um sistema de apuramento da matéria coletável que estabelece regras comuns para o cálculo e consolidação da mesma e para a sua repartição por cada Estado-membro (Cid, 2012).

A adoção deste sistema de tributação visa, fundamentalmente:

- Simplificar os procedimentos e regras associados ao cumprimento das obrigações fiscais impostas aos grupos multinacionais que desenvolvem atividade na

União Europeia, reduzindo os custos administrativos associados às mesmas, bem como a dupla tributação de lucros e dividendos;

- Reduzir, ou mesmo eliminar a relevância dos procedimentos de definição de preços de transferência entre as empresas associadas que o adotem; e

- Possibilitar a compensação transfronteiriça de prejuízos apurados dentro do grupo tributado de acordo com a CCCTB (colmatando os prejuízos com os lucros obtidos pelas diferentes empresas que constituem o grupo a nível internacional).

Não é um objetivo da CCCTB reduzir o atual nível de tributação uma vez que, tal como foi referido anteriormente, a mesma influencia a definição da base tributável e não as taxas aplicadas na tributação dos resultados, podendo os Estados-membros, de forma independente, definir os níveis de tributação aplicados à matéria coletável apurada.

A aplicação do sistema CCCTB seria opcional, partindo de cada Estado-membro a decisão de disponibilizá-lo aos grupos multinacionais ou não. Também a adoção por parte das empresas seria facultativa, não sendo estas obrigadas a aplicá-lo.

Importa referir que uma empresa pertencente a um grupo multinacional não poderia adotar o sistema individualmente mas apenas em conjunto com as restantes empresas do grupo. Da mesma forma, se um grupo optasse pela adoção da CCCTB não seria possível excluir qualquer empresa pertencente ao mesmo.

Neste contexto, uma empresa seria elegível para consolidação quando a empresa-mãe exercesse, direta ou indiretamente, mais de 50% dos direitos de voto na mesma e, simultaneamente, detivesse mais de 75% do capital ou tivesse direito a mais de 75% dos seus lucros.

Tomada a decisão de aplicar a CCCTB esta opção manter-se-ia válida durante 5 anos e renovaria automaticamente por períodos sucessivos de 3 anos a não ser que instruções contrárias fossem dadas pelo contribuinte.

Tal como já foi referido este regime assentaria no conceito de *One Stop Shop*, que implica uma única declaração fiscal e uma única Autoridade Fiscal Principal. Cid (2012) enuncia as principais características inerentes a este conceito:

- Todas as obrigações fiscais estão centralizadas no contribuinte principal;
- Todos os avisos abrangem a totalidade do grupo;
- A Autoridade Fiscal Principal coordena todos os assuntos administrativos junto das restantes autoridades fiscais;
- Existe um conjunto de regras único;
- Existe compensação de prejuízos fiscais entre os membros do grupo e entre o Estado-membro automaticamente.

Tal como foi referido anteriormente, após o apuramento da matéria coletável do grupo multinacional há que atribuir a cada Estado-membro a sua quota-parte da mesma. Para tal a Comissão Europeia propõe uma fórmula de repartição do lucro tributável baseada em 3 fatores: ativos, trabalho e vendas.

Sabendo que cada um destes fatores tem o mesmo peso, e que o fator trabalho se divide em “salários” e “número de empregados”, a fórmula proposta pela CE pode ser representada da seguinte forma:

$$\left\{ \frac{1}{3} * \frac{Vendas\ i}{Vendas\ G} + \frac{1}{3} * \left(50\% * \frac{Salários\ i}{Salários\ G} + 50\% * \frac{N^o\ Empregados\ i}{N^o\ Empregados\ G} \right) + \frac{1}{3} * \frac{Activos\ i}{Activos\ G} \right\} * MCC$$

i – respeitante a uma sociedade i

G – respeitante à totalidade do grupo

MCC – Matéria Coletável Consolidada

Conclui-se assim o capítulo de contextualização teórica. Apresentados os conceitos, processos e regulamentações essenciais à compreensão do tema estão reunidas agora as condições necessárias para passar ao capítulo de revisão de literatura.

III – REVISÃO DE LITERATURA

Este capítulo é o resultado da investigação e análise bibliográfica realizada de forma a perceber quem já escreveu sobre o tema (e o quê) e quais os aspetos já abordados, identificar a área sobre a qual este estudo deveria recair (APPT) e apresentar o contexto no qual se insere (iniciando-se na exposição da problemática dos preços de transferência e concluindo-se com uma referência a uma alternativa a estes acordos).

3.1. A Problemática dos Preços de Transferência

Os preços de transferência são uma matéria em constante desenvolvimento e de crescente interesse a nível mundial. Em 1993 um estudo conduzido por Tang (1993) *apud* Mina (2008) revelou que no período decorrente entre 1977 e 1989, o comércio intrafirmas dos Estados Unidos da América e de multinacionais estrangeiras localizadas nos Estados Unidos havia crescido 228% e as transferências comerciais intrafirmas correspondiam a 40% do comércio mundial. Desde então estes números aumentaram significativamente. As empresas, com o objetivo de se tornarem mais competitivas e aumentar a sua quota num mercado cada vez mais globalizado, sentiram a necessidade de descentralizar as suas operações e redefinir a sua estrutura. Um dos elementos centrais deste ajustamento é a política de preços de transferência.

De acordo com Benke e Edwards (1980) as empresas multinacionais utilizam preços de transferência para obter congruência entre os objetivos da subsidiária e a empresa-mãe, para auxiliar na avaliação do desempenho da subsidiária e para maximizar os lucros e / ou minimizar os impostos.

Na opinião de Martinson *et al* (1999) *apud* Mina (2008), as multinacionais definem a sua política de preços de transferência com os seguintes objetivos: minimizar a responsabilidade tributária a nível mundial, minimizar tarifas e quotas, contornar a repatriação de proveitos, inflacionar a performance da gestão e controlar o posicionamento dos fluxos financeiros. No mesmo artigo o autor associa a complexidade internacional dos preços de transferência a fatores como: diferente regulamentação da tributação a nível internacional, quotas e tarifas, regulamentação *antidumping*, intensidade da competitividade, entre outros.

Num estudo em que tenta determinar as variáveis ambientais mais importantes consideradas por multinacionais americanas e japonesas na definição das suas políticas de preços de transferência, Tang (1979) identificou as principais variáveis envolvidas que mais afetavam a escolha dos preços de transferência: lucro global da empresa, posição competitiva de subsidiárias japonesas nos países de acolhimento, e desvalorizações / reavaliações da moeda. Mais tarde, numa replicação do seu estudo anterior, Tang (1993) identificou os fatores que afetavam a escolha da metodologia como sendo o lucro global da multinacional, diferenças de taxas de imposto e de regulação e as restrições à repatriação de lucros.

Wu e Sharp (1979) concluíram que os critérios de escolha de preços de transferência variavam de acordo com o tipo de indústria, e que os principais critérios condicionantes da escolha do método eram a conformidade com as regulamentações fiscais e tarifárias e a maximização do lucro da multinacional.

Num estudo em que analisa a forma como a Autoridade Fiscal americana (Internal Revenue Service) aplica as suas regras de preços de transferência (Section 482), Burns (1980) determinou que as decisões de preços de transferência eram impulsionadas pelas condições de mercado e pela concorrência no país de acolhimento da subsidiária, pela obtenção de um lucro razoável por parte da subsidiária, e pelos regulamentos fiscais dos EUA.

Yunker (1982) aponta as condições gerais do mercado e a procura pelo produto, as regulamentações e restrições governamentais, e as condições económicas como os principais fatores motivacionais a afetar a escolha da metodologia de preços de transferência.

Alguns anos mais tarde, também Al-Eryani *et al* (1990), num estudo (efetuado recorrendo à elaboração de questionários junto de 164 multinacionais) em que examinam a influência de variáveis ambientais e organizacionais na seleção de estratégias internacionais de preços de transferência, chegaram à conclusão de que tanto a dimensão da multinacional como a conformidade com as restrições legais, tais como os regulamentos do IRS (Internal Revenue Service), influenciavam significativamente as decisões sobre preços de transferência.

Borkowski (1992) *apud* Borkowski (1997) concluiu que as decisões sobre preços de transferência eram influenciadas por impostos e taxas/regulamentos aduaneiros, e pela facilidade de aplicação do método de preços de transferência.

Borkowski (1997) aborda o como e o porquê das empresas multinacionais norte-americanas com subsidiárias japonesas, e das empresas multinacionais japonesas com filiais nos EUA, escolherem os seus métodos de preços de transferência. Contrariamente a conclusões retiradas em estudos anteriores, as multinacionais japonesas pareciam ter mudado as suas preferências relativamente à metodologia de preços de transferência de métodos baseados no custo para métodos baseados no preço de mercado. Essa mudança poderia ter sido motivada pelo aumento das atividades e auditorias da autoridade fiscal japonesa a partir de meados dos anos 1980. As empresas multinacionais norte-americanas, no entanto, continuavam a mostrar uma ligeira preferência por métodos baseados em custos em detrimento de métodos de mercado (Borkowski, 1997).

Teoricamente, os regulamentos fiscais em ambos os países assumiam os métodos baseados no custo como estando em pé de igualdade com os métodos de mercado. Na prática, no entanto, os métodos baseados nos custos desencadeavam auditorias por parte do IRS (Internal Revenue Service) com uma frequência mais de duas vezes superior que os outros métodos. Uma razão pela qual as multinacionais podem continuar a escolher métodos que se sabe desencadear uma auditoria é a baixa taxa de sucesso que, historicamente, o IRS teve em Tribunal Fiscal neste tipo de casos. É possível que as empresas multinacionais acreditem que o potencial risco de um ajuste dos resultados no Tribunal Fiscal é ofuscado pela sua capacidade de usar métodos de preços de transferência que minimizem as suas obrigações fiscais globais (Borkowski, 1997).

Esta ideia é reforçada por Sikka e Willmott (2010) uma vez que o seu estudo sugere que as empresas consideram a área dos preços de transferência complexa, fluida e terreno ainda debilmente regulado, onde o nível de deteção é baixo e a transgressão é avaliada como um risco do negócio aceitável. Muitas vezes, devido aos mercados de produtos altamente especializados (e, por isso, com pouca comparabilidade) e aos monopólios, o princípio de plena concorrência, o fator-chave dos preços de transferência, não pode ser facilmente comprovado.

Na literatura contabilística convencional, os preços de transferência são retratados como uma técnica para alocação ótima de custos e proveitos entre as divisões, subsidiárias e *joint ventures* dentro de um grupo de entidades relacionadas. Tais

representações de preços de transferência reconhecem e, simultaneamente, ocultam a forma como estes estão profundamente implicados em processos de retenção de riqueza que permitem às empresas evitar impostos e facilitam a fuga de capitais (Sikka e Willmott, 2010).

Przysuski e Lalapet (2005), *apud* Borkowski (2010), discutem problemas de preços de transferência partindo da perspetiva de um diretor financeiro de uma multinacional, em vez de partir da perspetiva do agente fiscal, explicando a questão fundamental: estabelecer preços de transferência de plena concorrência eficientes, que ajudem em vez de impedirem os objetivos estratégicos da empresa torna-se absolutamente crucial, não apenas para assegurar os objetivos de maximização do lucro da mesma mas também para garantir a transparência e equidade na fixação das metas de desempenho da subsidiária. No entanto, de acordo com Borkowski (2010), é evidente que um preço de transferência de plena concorrência pode não alinhar com os objetivos de maximização do lucro e minimização de impostos da multinacional, e todos estes elementos podem ainda não se alinhar com o interesse próprio de um gerente se a sua compensação for baseada nos lucros divisionais do mesmo (que são diretamente afetados pelos preços de transferência).

As evidências citadas no artigo de Sikka e Willmott (2010) sugerem que a representação tradicional dos preços de transferência como neutros ou como tendo "nenhum efeito direto sobre o lucro global reportado pela multinacional" (Garrison *et al*, 2005, p. 654 *apud* Sikka e Willmott, 2010) é problemática ou, na melhor das hipóteses, uma mera aspiração uma vez que, na prática, os mesmos podem permitir que as empresas relatem lucros maiores para apaziguar os mercados acionistas e maximizar a remuneração dos executivos, implicando uma perda de receitas fiscais que limita a capacidade do Estado para fornecer bens públicos e combater a pobreza.

As práticas de preços de transferência são propícias ao surgimento de oportunidades para determinar os valores de formas que se repercutem no aumento de ganhos privados, provocado pela fuga ao pagamento de impostos públicos, contribuindo dessa forma para um relativo empobrecimento social (Sikka e Willmott, 2010).

Vários especialistas reconhecem que os preços de transferência podem permitir às empresas evitar a dupla tributação, mas também são suscetíveis de abuso, podendo ser utilizados como forma de deslocar os lucros artificialmente a partir de uma jurisdição com taxas fiscais altas para uma jurisdição com taxas de imposto baixas, maximizando as despesas nas primeiras e os lucros nas últimas (PricewaterhouseCoopers (2009) *apud* Sikka e Willmott (2010)).

De acordo com Pires (2006, pág. 19), “... *facilmente se compreenderá que duas ou mais entidades que operem em ambiente de relações especiais serão levadas a concentrar os lucros do «grupo» na entidade que possibilite uma maior poupança fiscal e, conseqüentemente, permita que o «grupo» apresente, no seu conjunto, uma maior rentabilidade líquida*”.

Wong *et al* (2011) referem que, não havendo o controlo necessário, as multinacionais têm todo o incentivo para utilizar os preços de transferência de forma a transferir indiretamente os seus resultados entre países com diferentes taxas de imposto com o intuito de minimizar a sua carga fiscal e aumentar a rentabilidade líquida. Os autores dão o exemplo de uma empresa-mãe que se encontra num país com elevada carga fiscal e compra produtos a uma subsidiária situada num país com baixas taxas de imposto a um valor bastante acima do preço de mercado. Isto permitirá ao grupo beneficiar de uma taxa de tributação efetiva global mais baixa uma vez que a subsidiária reportará resultados altamente positivos que serão tributados a uma taxa diminuta enquanto a empresa-mãe reportará baixos lucros, ou até prejuízos, evitando dessa forma a elevada taxa de tributação aplicada no país em que está situada.

Provas que vão neste sentido são fornecidas pela análise, realizada por Sikka e Willmott (2010), de algumas das práticas de preços de transferência utilizadas pelas empresas para evitar os impostos em economias em desenvolvimento e desenvolvidas. Como os custos e os mecanismos de alocação de custos indiretos são altamente subjetivos as empresas dispõem de margem de manobra considerável na alocação dos mesmos a determinados produtos / serviços e territórios geográficos. Isto permite-lhes minimizar os impostos e impulsionar os lucros garantindo que, sempre que possível, a maioria dos lucros estejam localizados em jurisdições com baixas taxas de imposto ou de baixo risco.

Numa abordagem diferente, Bernard *et al* (2006) levaram a cabo um estudo no qual averiguavam de que forma os preços estabelecidos pelas multinacionais variavam para clientes normais (plena concorrência) e partes relacionadas. Através do desenvolvimento de um quadro teórico simplificado, os autores chegaram à conclusão de que o intervalo de preços entre vendas feitas a terceiros e vendas efetuadas a partes relacionadas reage a diferenças na estrutura de mercado, nas taxas de imposto e nas tarifas de importação.

Comparando preços em empresas, produtos, países de destino, formas de transporte e mês da operação, chegaram à conclusão de que os preços que os exportadores americanos praticavam nas transações com terceiros eram substancialmente superiores aos praticados com partes relacionadas. Este diferencial de preço era menor para *commodities* que para bens diferenciados, aumentava proporcionalmente à dimensão da empresa e à sua quota de exportação e era maior para bens enviados para países com menores taxas de impostos e maiores tarifas de importação. Concluíram também que as taxas de câmbio tinham efeitos diferenciadores nos preços estabelecidos para terceiros e para partes relacionadas; uma apreciação do dólar reduzia a diferença entre preços.

Segundo Chan e Chow (1997) alguns estudos tentam ainda fornecer evidências empíricas acerca das estatísticas de comércio para avaliar a extensão da manipulação dos preços de transferência pelas multinacionais a operar nos países em desenvolvimento, incluindo a Colômbia [Lall (1973) *apud* Chan e Chow (1997)], a Grécia [Ganiatsos (1981) *apud* Chan e Chow (1997)], o Brasil [Natke (1985) *apud* Chan e Chow (1997)], e Bangladesh [Rahman e Scapens (1986) *apud* Chan e Chow (1997)]. Estes estudos revelam um significativo *overpricing* das importações e / ou *underpricing* das exportações por parte das multinacionais em certas indústrias.

O grande aumento do comércio mundial e do poder corporativo oferece muitas oportunidades para elaboração de estratégias de preços de transferência que visam evitar impostos, especialmente porque muitas empresas detêm mais e melhores recursos que muitos dos Estados em que operam (Sikka e Willmott, 2010).

Aproveitando esta vantagem, várias multinacionais implementam preços de transferência como parte de uma estratégia de arbitragem transfronteiriça, apoiando-se em conflitos ou diferenças entre as regras fiscais de dois países para estruturar uma operação ou entidade com o objetivo de obter benefícios fiscais (Ring, 2002).

Mais que os países desenvolvidos e pioneiros em matéria de preços de transferência, os países em desenvolvimento são particularmente vulneráveis ao uso de preços de transferência com fins de evasão fiscal e à fuga ilícita de capitais (Borkowski, 1997). A sua capacidade para verificar práticas agressivas muitas vezes é prejudicada pela falta de recursos financeiros, que reduz as possibilidades de contratar trabalho especializado para fiscalizar, mais profundamente, as práticas empresariais (Plasschaert, 1985; Christian Aid, 2008 *apud* Sikka e Willmott, 2010).

A manipulação de preços de transferência é responsável por uma grande falha em termos de pagamento de impostos. Laster e McCauley (1994) *apud* Borkowski, (1997) atribuem 20% - 25% da diferença de rentabilidade entre as empresas multinacionais norte-americanas e não norte-americanos à manipulação de preços de transferência por parte das empresas com maior incentivo e oportunidade para transferir os lucros e relatar lucros mais baixos do que outras empresas.

Os preços de transferência tornaram-se parte do 'portfolio' de manipulações dos procedimentos de relato financeiro que as multinacionais podem empregar para transferir resultados entre países e minimizar as obrigações fiscais [Linnet al. (1993), *apud* Borkowski (1997)].

A maioria do comércio atual é global e envolve as empresas multinacionais, dando às transações transfronteiriças o potencial para criar problemas de preços de transferência e para afetar tanto as receitas fiscais dos países envolvidos como o lucro global do grupo multinacional (Borkowski, 2010). Razão pela qual os preços de transferência são considerados importantes tanto pelas multinacionais como pelas autoridades tributárias. Autoridades estas que, no combate a esta evasão fiscal, deverão ter em conta, de acordo com Pires (2006) dois tipos de problemas centrais:

- “Ao nível dos princípios, as autoridades nacionais devem conciliar o seu direito legítimo de tributação dos lucros de um contribuinte (...) com a necessidade de evitar a tributação de um mesmo elemento de rendimento por diferentes Autoridades Fiscais” (Pires, 2006, pág. 21);

- “No plano prático, a Administração Fiscal pode deparar com dificuldades na definição da repartição dos lucros, devido à necessidade de obtenção de dados apropriados localizados fora da sua competência territorial” (Pires, 2006, pág. 21).

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”.

Estas situações de litígio entre diferentes administrações fiscais acarretam grandes riscos para as empresas, podendo conduzir à dupla tributação dos resultados e a altos custos associados ao cumprimento de obrigações legais e administrativas que poderão divergir de um país para o outro (Pires, 2006).

Todas as autoridades fiscais são incansáveis na busca de técnicas avançadas para detetar transferências de rendimentos, um esforço que, por norma, tem uma baixa taxa de sucesso. Uma avaliação estatística do *Internal Revenue Service* (IRS) dos EUA levou Sullivan (2004) a concluir que: i) houve um grande aumento nos lucros estrangeiros de multinacionais norte-americanas, apesar da estagnação do crescimento de lucro nos EUA; ii) o crescimento dos lucros estrangeiros tem sido particularmente forte em países com baixas taxas de imposto; iii) a taxa de imposto sobre os lucros estrangeiros efetiva caiu; e iv) as percentagens de lucro em países com baixos impostos são estranhamente elevadas (sugerindo uma inadequada transferência de resultados).

Chan e Chow (1997) analisam as auditorias fiscais sobre preços de transferência internacionais na China. Os autores chegam à conclusão de que os prejuízos constantes, a baixa rentabilidade e a falta de monitorização por parceiros locais eram as

circunstâncias que mais atraíam a atenção das autoridades fiscais para auditorias fiscais. Preços de importação e preços de exportação controlados por empresas-mãe estrangeiras, prejuízos nas exportações e uma tendência incompatível entre as vendas e os lucros também constituíam frequentemente circunstâncias que invocavam uma auditoria fiscal. De forma semelhante aos resultados de outra pesquisa, efetuada nos EUA, o estudo indicava que o princípio de plena concorrência em preços de transferência não era respeitado com muita frequência.

Numa tentativa de limitar a manipulação dos sistemas de tributação de empresas muitas entidades públicas introduziram regulamentações mais detalhadas sobre preços de transferência, no entanto a eficácia destas medidas revelou-se bastante limitada e estas contribuíram para uma crescente complexidade da legislação tributária e para o surgimento de custos adicionais para as empresas. As diferentes regras fiscais nacionais geram conflitos de interesse entre as administrações fiscais e as empresas e a falta de coordenação administrativa entre as jurisdições fiscais poderá propiciar por um lado a fuga de capital e consequente perda de receita tributária em alguns países e por outro a dupla tributação, prejudicial para a empresa (Matei e Pîrvu, 2011).

A realidade para as empresas multinacionais é que está a tornar-se cada vez mais difícil determinar e aplicar políticas de preços de transferência que sejam aceitáveis em todas as jurisdições em que operam.

Em último caso o endurecimento da legislação sobre preços de transferência pode impelir as multinacionais a simplesmente mudar a sua localização para outros locais com carga fiscal mais baixa (Nov, 2005).

O impacto de tais tendências levou várias autoridades e grupos de interesse a procurar formas de minimizar o impacto negativo sobre as empresas multinacionais. De forma a proporcionar um maior nível de harmonização dos princípios de preços de transferência, os governos dos EUA e do Canadá celebraram um memorando de entendimento em 2006 relativamente ao *Mutual Agreement Procedure* (MAP), ou seja, ao acordo de resolução amigável previsto na Convenção de Dupla Tributação entre EUA e Canadá para resolução de disputas. Subsequentemente foi executado, a 21 de

setembro de 2007, o Quinto Protocolo para a Convenção de Dupla Tributação EUA – Canadá (Matei e Pîrvu, 2011).

Outros exemplos de esforços para melhorar a harmonização incluem aqueles levados a cabo pelos membros da Pacific Association of Tax Administrators (PATA)¹⁵, Austrália, Canadá, Japão e EUA, para compilar um pacote de documentação de preços de transferência que, sendo respeitado, deverá permitir satisfazer os requisitos de documentação dos Estados membros.

Não obstante os esforços de harmonização referidos, as diferenças de legislação, de regulamentos, de práticas e de administração continuam a expor as empresas multinacionais a desafios multijurisdicionais de preços de transferência. Apesar de a harmonia ser desejada, na prática, atingi-la está a revelar-se algo muito difícil de conseguir e, por vezes, parece haver mais discórdia do que harmonia (Kruger, 2009).

3.2. Os Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

“Hoje em dia, dada a complexidade do assunto, grande parte do orçamento das empresas multinacionais é empregue no cumprimento dos requisitos exigidos pelas respetivas legislações de preços de transferência, não tendo estas qualquer garantia de que os dados comparáveis utilizados, bem como os métodos escolhidos e a documentação reunida serão aceites pelas respetivas administrações fiscais” (Arromba, 2011, pág. 54). É neste contexto que surgem os APPT.

A obtenção de uma aprovação preliminar da autoridade fiscal responsável quanto à sua metodologia de preços de transferência proporcionaria aos contribuintes um porto seguro. Esta medida preliminar fornece uma garantia contra ajustes de alocação de resultados inesperados por parte da autoridade fiscal (Park, 1997). Tal procedimento encontra-se previsto nas Guidelines da OCDE e é comumente referido como um “Acordo Prévio de Preços de Transferência” (APPT).

¹⁵ Associação criada em 1980 com o objetivo de facilitar a troca de informação e desenvolver relações conciliatórias entre os diferentes membros (Japão, Estados Unidos, Canadá e Austrália). Uma das suas principais preocupações é identificar e parar o uso inapropriado dos preços de transferência pelas multinacionais.

Wrappe *et al* (1999) apontam os APPT como a solução para o conflito relativo aos preços de transferência. Defendem que estes acordos não só permitem evitar litígios e auditorias onerosas por parte da autoridade fiscal e ter alguma certeza quanto ao futuro em termos fiscais como permitem também à empresa poupar tempo e dinheiro. O programa de APPT permite à empresa focar-se em questões negociais em vez de focar-se em defender as suas decisões acerca dos preços de transferência.

Markham (2011) refere que uma característica única dos APPT é o facto de serem o único processo que permite abordar questões como a dupla tributação e outras problemáticas dos preços de transferência de uma forma prospetiva. Esta natureza prospetiva permite diminuir o fardo associado a questões de *compliance* e evitar o surgimento dos problemas associados, por tradição, aos preços de transferência.

Também Canale e Wrappe (2008) apresentam várias vantagens inerentes à celebração de um APPT:

- O benefício mais importante fornecido pelo processo de APPT é, na opinião dos autores, a certeza do tratamento fiscal. No processo de APPT, o contribuinte e a autoridade fiscal chegam a um consenso acerca da metodologia de preços de transferência, de uma gama de possíveis resultados de plena concorrência e de vários outros fatores. Se o contribuinte cumprir com os termos e condições do APPT, a autoridade fiscal considerará que os resultados da metodologia de preços de transferência apurados pelo mesmo satisfazem o princípio de plena concorrência. Portanto, o cumprimento de um APPT protege os contribuintes de ajustes de preços de transferência e penalizações por parte da autoridade fiscal.

- A hipótese de envolvimento do contribuinte nas negociações entre autoridades competentes é outra das vantagens apontadas por Canale e Wrappe (2008). Um APPT bilateral possibilita aos contribuintes participar ativamente no desenvolvimento da posição de negociação da autoridade fiscal de origem com a autoridade fiscal do outro país. Mesmo que o contribuinte não esteja presente durante as negociações entre as autoridades do seu país e as autoridades estrangeiras competentes, o mesmo poderá permanecer em contacto com ambos para fins de assistência no desenvolvimento do

processo e fornecer o seu ponto de vista acerca das metodologias de preços de transferência e ajustes discutidos.

- Um APPT permite poupar tempo e custos provenientes de fiscalizações dos preços de transferência. Durante a fiscalização, a autoridade fiscal usa uma variedade de ferramentas para obter informações de e sobre o contribuinte. Isto implica solicitar informações abrangentes sobre o contribuinte e as partes relacionadas envolvidas nas transações com o mesmo. O processo de APPT foi criado para evitar o confronto inerente a uma fiscalização. Este processo geralmente leva menos tempo para concluir que uma fiscalização de preços de transferência e revisão administrativa.

- Um incentivo adicional para a realização de um APPT, de acordo com os autores, é a eliminação da necessidade de atualizar anualmente os dados de comparabilidade utilizados na preparação da documentação de preços de transferência do contribuinte.

- Por último, Canale e Wrappe (2008) apontam a retroatividade (não aplicável em Portugal) como outro dos principais benefícios associados. Em alguns casos, a perspectiva de poder utilizar uma metodologia de preços de transferência desenvolvida sob um APPT com o intuito de resolver exercícios fiscais anteriores fornece um grande incentivo para a busca de um destes acordos. Reverter um APPT para os anos fiscais sob exame fornece uma forma de resolver uma disputa de preços de transferência em curso mais vantajosa a nível de custos.

Tal como foi referido no Ponto 2.4.1., estes acordos poderão ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais.

Segundo Park (1997), um APPT só será um método de alocação de resultados eficaz se for bilateral ou multilateral¹⁶. O autor defende que apenas um APPT bilateral ou multilateral poderá completar os mecanismos judiciais, administrativos e de tratados para resolução de questões de preços de transferência relacionadas com manipulação de resultados quando os métodos tradicionais falham ou são de difícil aplicação.

¹⁶ Esta ideia também está presente no Ponto 4.130 das *Guidelines* da OCDE.

O APPT bilateral elimina a necessidade de realizar um APPT junto de duas autoridades fiscais e reduz a possibilidade de longas auditorias e negociações com a autoridade competente. Assim, o APPT bilateral pode diminuir os encargos tanto dos contribuintes como das autoridades fiscais e também ajuda a evitar o risco de dupla tributação (Park, 1997).

Sadiq (2007) considera que uma medida relativamente fácil do sucesso dos APPT é o número de acordos realizados, no entanto, este número não representa uma medida de sucesso por si só. O número de APPT, e o aumento da sua utilização, é ambíguo quanto às razões pelas quais os contribuintes entram em APPT e quanto à eficácia dos mesmos no equilíbrio entre interesses dos contribuintes e do Australian Tax Office (ATO) (autoridade fiscal em causa no estudo). Por exemplo, o crescimento dos APPT que estão a ser realizados pode simplesmente ser indicativo da falha inerente ao regime legislativo tradicional ou pode ser um indicador de que os contribuintes estão a negociar APPT como forma de evitar futuros problemas de preços de transferência depois de já estarem a enfrentar uma auditoria do ATO.

No entanto, na edição revista das “Guidelines” da OCDE (2010) é referido que desde que as mesmas foram inicialmente publicadas, em 1995, para além de um número significativo de países membros terem adquirido experiência na área dos APPT, os mesmos parecem estar satisfeitos com estes acordos, pelo que será de esperar que, sob as condições apropriadas, a experiência com APPT continue a expandir-se.

Isto mesmo é confirmado pelo estudo da Ernst & Young (2010) *apud* Markham (2011), segundo o qual a utilização de APPT teve um crescimento assinalável desde a sua criação, com 23% das empresas participantes a admitir estar a usar um destes acordos, sendo que o nível de satisfação com os mesmos é também elevado, com 90% dos inquiridos a admitir que voltariam a usá-los. Markham (2011), refere ainda que os APPT provaram ser mais eficientes que as outras ferramentas fiscais atualmente disponíveis. Por estas razões, a autora defende que, embora seja certo que haverá obstáculos a superar no que diz respeito aos APPT, estes poderão mesmo ser a ferramenta de gestão de preços de transferência do futuro.

No entanto, estudos realizados por outros autores demonstram que os APPT bilaterais poderão não representar uma ferramenta tão eficaz e eficiente como os autores supracitados defendem.

Num artigo em que realizam uma breve revisão global das regras de APPT do Reino Unido, Beeton *et al* (2010) referem que no Reino Unido as experiências com o programa de APPT têm sido positivas mas que, infelizmente isso não se verifica noutras jurisdições em que o processo se revela gerador de incerteza, moroso e oneroso, provocando algum preconceito relativamente a este tipo de acordos.

De Waegenare *et al* (2007) estudam o uso de APPT bilaterais na resolução de disputas de preços de transferência entre um contribuinte e duas autoridades fiscais. Os autores identificam configurações nas quais julgam que surgirão APPT bilaterais e investigam o efeito do programa sobre os custos de conformidade (*compliance*).

Utilizando uma aproximação da teoria dos jogos ao cumprimento das obrigações fiscais examinam duas questões de pesquisa:

1) Em que circunstâncias se pode esperar que empresas e governos realizem um APPT bilateral e em que circunstâncias se pode esperar que sigam a abordagem tradicional, que envolve auditoria e contencioso?

2) Quais são os efeitos do programa de APPT bilateral nos custos fiscais agregados (que os autores definem como sendo a soma dos custos de auditoria esperados e os custos de negociação e implementação do APPT bilateral)?

Nas conclusões retiradas do estudo os autores referem, relativamente à primeira questão, que os acordos são mais propensos a surgir quando o montante dos rendimentos potencialmente sujeitos a dupla tributação é baixo e a diferença entre as taxas de imposto dos dois países é alta. Mostram também, como resposta à segunda questão, que, apesar de tudo, o programa de APPT bilateral pode aumentar os custos de conformidade (*compliance*).

Também Tomohara (2004) realizou um estudo no âmbito dos APPT Bilaterais. O objetivo do estudo passava por examinar o grau até ao qual um APPT bilateral gera perdas de eficiência e propor medidas para compensar essas perdas.

O autor usa um modelo em que as questões dos preços de transferência estão ausentes e a empresa responde à tributação com uma determinada decisão de produção. A situação é modelada como um jogo fiscal com informação completa e três jogadores: uma empresa multinacional, a autoridade fiscal de um país de acolhimento estrangeiro e a autoridade fiscal do país de origem. Estabelece-se que a multinacional e as duas autoridades acordam utilizar o mesmo preço de plena concorrência de forma a eliminar problemas de informação e o risco de dupla tributação. Da análise, Tomohara (2004) conclui que surgirão ineficiências da utilização destes acordos uma vez que as políticas fiscais jurisdicionais distorcem as decisões da multinacional relativamente à produção. Dados os preços de transferência e as taxas nos dois países a empresa estabelece o objetivo de maximizar os lucros depois de impostos de todas as filiais em detrimento de outros objetivos que normalmente traçaria. Prova-se que mesmo que os APPT bilaterais inibam a transferência de resultados, os mesmos provocam ineficiências resultantes da distorção da produção quando os mercados entre os países estão interligados por meio do comércio intrafirmas das empresas multinacionais.

Também Borkowski (2010) obteve um resultado inesperado do seu estudo: a negociação de um APPT com uma autoridade fiscal PATA não reduz o risco de uma multinacional ser auditada. Conclui ainda que em vez de proativos e minimizadores do risco de auditoria, os APPT parecem ser encarados como uma resposta reativa a ser auditado e uma tentativa de mitigar os efeitos das auditorias atuais e futuras.

O autor defende que “...uma forte recomendação deve ser feita no sentido de cada autoridade fiscal PATA avaliar o seu programa de APPT à luz destas descobertas”, constatando que “...os acordos prévios de preços de transferência não estão a fornecer abrigo contra o risco de auditoria como atualmente é publicitado. As multinacionais devem ser encorajadas a utilizar os APPT de forma proactiva para mitigar o risco de auditoria, no entanto, isso não acontecerá até que as preocupações das multinacionais com o tempo, custo e confidencialidade sejam tratadas pelas autoridades fiscais de uma forma mais adequada” (Borkowski, 2010, pp. 52).

3.3. O Caso das PME

Apesar de o presente estudo não recair sobre empresas com estas características, dado que uma grande parte do tecido empresarial português é composto por PME, considera-se que estas representam uma área de grande interesse para estudos futuros. Por esta razão considera-se pertinente fazer uma pequena referência às mesmas e à influência que os APPT poderão ter na sua atividade.

São vários os autores que reconhecem as potenciais vantagens dos APPT para as pequenas e médias empresas (PME).

Segundo Nevius (2010) os APPT podem auxiliar PME que mantenham transações com empresas relacionadas a minimizar a probabilidade de sofrer auditorias e a evitar penalizações provenientes do processo de preços de transferência.

Collins (2010) refere que, para as PME que necessitam de pareceres certificados, os APPT podem ser extremamente benéficos uma vez que fornecem um maior nível de garantia de que os preços intrafirma de uma empresa estão dentro do intervalo de plena concorrência, para que os gestores e os utilizadores da informação financeira tenham uma imagem adequada da performance financeira de cada empresa individualmente.

Para além disso, preparar-se para um APPT ajudará a esclarecer se o cliente tem algumas questões fiscais incorretas ou duvidosas na sua metodologia de preços de transferência, metodologia essa que a autoridade fiscal provavelmente exigirá que os contribuintes divulguem num futuro muito próximo (Collins, 2010).

O mesmo é sustentado por Reilly (2011) que no seu artigo refere que o simples facto de passar pelo processo de preparação para um APPT, mesmo sem o completar, pode ser muito positivo para o contribuinte uma vez que a documentação reunida ao longo do mesmo poderá ser de grande valor para provar que a empresa definiu os preços de transferência utilizados cumprindo todas as diligências.

Beeton *et al* (2010) realçam, no entanto, o facto de um APPT requerer um alto nível de empenho, tempo e especialização, o que torna a sua realização cara e morosa. Numa grande multinacional o rácio custo/benefício deste processo poderá ser positivo, no entanto, os autores imaginam que será mais difícil decidir se um APPT valerá o tempo, dinheiro e esforço exigidos no caso de empresas menores.

Em resumo, Beeton *et al* (2010) acreditam que os APPT são uma ferramenta útil para a gestão fiscal. No entanto, devido à sua complexidade, a realização de um acordo pode tornar-se inexecutável para as pequenas e médias empresas. Razão pela qual, as mesmas deverão ser muito claras acerca do seu objetivo ao requerer um APPT de forma a não tornar o processo excessivamente complexo e incomportável. Rematam referindo que as experiências dos contribuintes no que diz respeito ao uso de programas de APPT variam ainda, frequentemente, dependendo da autoridade fiscal envolvida.

A dificuldade de realização de APPT entre empresas de menor dimensão e a autoridade fiscal referida por Beeton *et al* (2010) já havia sido apontada por Zarzar (1998), em 1998. O autor chamou a atenção para o facto de que nos procedimentos de APPT estabelecidos nos E.U. a Administração Fiscal não iniciava, por norma, a sua análise da metodologia de preços de transferência proposta pelo contribuinte enquanto este não formalizasse o pedido por escrito e pagasse a respetiva taxa. Os procedimentos habituais requeriam, invariavelmente, que o contribuinte produzisse informação que resultava em despesas legais, contabilísticas e de consultoria, pagamento de taxas associadas aos mesmos e aumento das horas de trabalho. Devido ao alto custo inerente a estes procedimentos, a maior parte dos APPT realizavam-se com grandes multinacionais, com rendimentos ou ativos substanciais (Zarzar, 1998). Os pequenos negociantes precisavam de procedimentos de negociação de APPT a um custo e nível de complexidade que fossem razoáveis relativamente à dimensão das transações em causa.

3.4. Common Consolidated Corporate Tax Base - Uma Alternativa?!

Argumenta-se que, apesar de os APPT constituírem uma valiosa ferramenta prática para entidades multinacionais que enfrentam os desafios da tributação do comércio global no âmbito do regime atual, os mesmos podem não ser uma solução prática a longo prazo.

Sadiq (2007) investiga o uso dos APPT como uma solução para o problema dos preços de transferência e considera o seu impacto sobre as partes interessadas. O seu artigo analisa o programa de APPT australiano e, no contexto do efeito sobre as partes interessadas, questiona se o programa deve ser encarado como uma solução a longo prazo para os preços de transferência.

De acordo com o autor, os acordos prévios sobre os preços de transferência têm-se revelado uma alternativa eficaz para o litígio e incerteza que precederam o seu desenvolvimento e proporcionam uma valiosa ferramenta prática para as multinacionais modernas, que enfrentam os desafios da tributação das operações sob o regime de preços de transferência atual, no entanto, não deve ser esquecido que o programa de APPT é uma resposta a falhas subjacentes nas regras do regime tradicional de preços de transferência. Como tal, não representa uma solução de longo prazo para as questões de preços de transferência.

Apesar de tudo, e na medida em que os APPT tiveram um papel unificador das autoridades tributárias do mundo, estes talvez possam fornecer um ponto de partida do qual poderá surgir um verdadeiro esforço de reforma internacional (Hickman, 1998 *apud* Sadiq, 2007).

Segundo Park (1997), os APPT são um passo significativo na resolução de disputas fiscais internacionais. No entanto, as partes presentes no processo de APPT não são obrigadas a chegar a um acordo que elimine a dupla tributação. Esta é a desvantagem mais fundamental dos APPT. Portanto, na opinião do autor, a sociedade internacional precisa de um outro mecanismo para pressionar os participantes a alcançar um acordo final durante o processo de APPT, ou para garantir uma solução definitiva e obrigatória que irá eliminar a dupla tributação.

É também neste sentido que aponta o estudo de Matei e Pîrvu (2011). Os autores referem que a proteção das receitas fiscais nacionais se tornou um alvo importante para a política financeira de todos os Estados Membros mas especialmente dos estados com alto nível de tributação. Neste contexto, a introdução de uma base coletável comum consolidada na União Europeia poderia ser a solução para o problema uma vez que representaria uma ferramenta útil para limitar a migração da base de cálculo entre os

países através dos preços de transferência, garantindo, ao mesmo tempo, um aumento da eficiência do imposto sobre os rendimentos de pessoas coletivas. A consolidação da base de tributação permitiria a determinação do rendimento tributável para a totalidade do grupo de empresas, de forma que o preço das transações não teria influência no imposto sobre o rendimento/resultado pago pelas empresas que o constituem.

A existência de diferentes regimes fiscais aumenta a complexidade dos procedimentos administrativos potenciando o aumento dos custos para as empresas e o excesso de tributação, podendo desincentivar o investimento direto destas nos Estados-Membros (EM) da UE (Cid, 2012).

“A Comissão Europeia (CE) acredita que a existência de uma base de tributação harmonizada irá eliminar obstáculos e beneficiar a competitividade, a inovação e o investimento no mercado europeu” (Cid, 2012, 3).

A problemática dos preços de transferência é uma das questões que a CE pretende remediar através da sua proposta:

“... os principais indutores de custos de cumprimentos da legislação para as empresas multinacionais estão ligados direta ou indiretamente às formalidades relacionadas com preços de transferência (documentação, autorizações e decisões, procedimentos por mútuo acordo”. (Comissão Europeia, 2011, 6)

Os maiores ganhos provenientes da aplicação deste sistema surgiriam da amenização dos custos de *compliance* provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo (Price, 2011).

A CCCTB permitiria reduzir os custos de *compliance* associados aos preços de transferência; custos estes que podem ser bastante elevados com diferentes autoridades aplicando diferentes metodologias e impondo crescentes exigências documentais acerca da formação dos preços praticados (Barry, 2008).

Os problemas com preços de transferência desapareceriam instantaneamente uma vez que os resultados do grupo seriam apurados ao nível global, não importando se os mesmos provinham de países com alta ou baixa taxa tributária (Price, 2011).

A CE aponta 3 principais benefícios esperados da proposta apresentada: redução da carga de *compliance*, eliminação interna dos preços de transferência e compensação transfronteiriça entre lucros e perdas apurados pelas várias empresas do grupo, a laborar nos diferentes EM. No entanto, os resultados alcançados no estudo levado a cabo pela Ernst & Young (2012) não corroboram estas declarações (apontando até para um efeito inverso) uma vez que, de acordo com os mesmos, a introdução da CCCTB originaria:

- maiores custos de *compliance* fiscal;
- maiores taxas efetivas de imposto;
- incerteza nos impostos;
- danos para a UE como localização para os investimentos;
- aumento dos custos internos;
- elevados custos de transição;
- distorção do mecanismo de repartição;

Para além disto, a opcionalidade na aplicação da base tributária comum é vista como impraticável.

De acordo com a CE a fórmula de repartição é de fácil aplicação, é difícil de manipular, possibilita uma distribuição de receita fiscal mais equilibrada e não cria competições fiscais indesejadas entre os EM (Boer, 2012). No entanto, segundo Boer (2012) será difícil atingir o consenso necessário em relação à mesma e esta poderá levar ao surgimento de problemas na cobrança de impostos uma vez que a imputação do lucro tributável às empresas do grupo através de fatores que não implicam diretamente os seus resultados individuais, e que se afastam bastante dos princípios de imputação de lucros tradicionais (PWC, 2011a) poderá criar situações em que o imposto não é cobrado à empresa que, por definição, o originou. Poder-se-á então assistir a situações em que o imposto terá que ser cobrado a empresas deficitárias ou até insolventes.

Em último caso poder-se-á esperar que os problemas de preços de transferência deem lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição. A aplicação prática de qualquer fórmula de repartição estaria condenada a gerar incerteza

e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais de forma proporcional ao problema dos preços de transferência (Price, 2011).

De acordo com Boer (2012) e Barry (2008), o facto de a Diretiva ser de aplicação facultativa representa outra falha [(facto também referido no estudo da Ernst & Young (Ernst & Young, 2012)] uma vez que isto permitirá às empresas escolher o sistema de tributação que minimiza as suas obrigações fiscais, acabando por reduzir a receita fiscal global (ao nível da União Europeia). Os autores referem ainda que conduzir simultaneamente dois sistemas fiscais aumentará severamente os custos administrativos das autoridades fiscais e poderá levar a mais complicações.

A acrescer a isto, se uns EM adotarem a CCCTB e outros não os tratados tributários existentes terão que ser cancelados ou corrigidos, facto que poderá ser prejudicial para as trocas comerciais (Barry, 2008).

Broin (2011) refere que apesar do sistema de base comum não reunir o apoio de grande parte das empresas o mesmo parece reunir ainda menos apoio por parte dos próprios EM. Os países com baixas taxas de imposto temem que a proposta venha a dissuadir grandes empresas multinacionais de se instalarem no seu território (um dos principais exemplos é a Irlanda cuja defesa da taxa de IRC de 12,5% é já bem conhecida (PWC, 2011a)).

De facto, tal como Moreira (PWC, 2007b, pág. 1 e 2) refere, “... *a fiscalidade tem sido comummente utilizada como instrumento de competitividade económica internacional, com o desígnio de fixar e atrair investimentos e de estimular o desempenho dos agentes económicos. (...) Naturalmente, todos aqueles Estados que, generalizadamente, utilizaram e utilizam a política fiscal como fator de atração e fixação de investimentos e de incentivo das economias nacionais anteveem agora a possibilidade de, a prazo, verem desaparecer as vantagens competitivas que os seus regimes oferecem, pelo que, na defesa dos seus interesses individuais, colocam objeções contínuas ao projeto de harmonização, alegando, sobretudo, razões de soberania*”.

Price (2011) refere que neste esquema existiriam vencedores e perdedores claros, saindo beneficiados os países em que normalmente as empresas apresentam

maus resultados por oposição aos países em que as empresas apresentam resultados acima da média (que seriam claramente prejudicados uma vez que esses lucros acabariam por ser tributados noutras jurisdições e por gerar receita para outras autoridades fiscais).

A crescente oposição dos diferentes governos nacionais torna altamente improvável a implementação da CCCTB. No seu artigo, “CCCTB – Dead On Arrival?”, de 17 de maio de 2011 Price (2011) demonstra, de forma clara, que, àquela data, o número de Estados Membros que se opunha à implementação da CCCTB era bastante superior ao número daqueles que estavam a favor, tal como se pode verificar na Figura 2.

Figura 2. Posição dos Estados Membros em relação à CCCTB

A Favor	Neutro	Contra
Bélgica	Áustria	Bulgária
República Checa	Dinamarca	Chipre
França	Finlândia	Estónia
Itália	Grécia	Alemanha
Luxemburgo	Hungria	Irlanda
Espanha	Lituânia	Letónia
	Portugal	Malta
	Roménia	Holanda
	Suécia	Polónia
		Eslováquia
		Eslovénia
		Reino Unido

Adaptado de Broin (2011)

Este quadro sofreu alterações desde então, com alguns países de peso, como a Alemanha, a mudarem a sua posição. Procede-se, de seguida, à apresentação e descrição da metodologia escolhida para a realização do estudo.

IV- METODOLOGIA

Neste capítulo apresenta-se a metodologia adotada na conceção e realização do estudo da presente dissertação.

Tal como foi referido no capítulo introdutório aplicou-se aqui a metodologia de estudo de caso.

De acordo com Yin (1994), deve ser dada preferência ao estudo de caso em estudos de eventos contemporâneos, em que o controlo que o investigador tem sobre esses eventos é muito reduzido, ou nulo, podendo no entanto fazer observações diretas e entrevistas sistemáticas. A contemporaneidade deste tema é indiscutível e trata-se de um tema cujo controlo por parte do investigador é nulo, validando-se, à partida e nesta ótica, o uso desta metodologia no estudo.

Também as afirmações de Bonoma (1985) legitimam a escolha desta metodologia. O autor refere que os objetivos do estudo de caso não são a quantificação ou a enumeração mas sim “... (1) *descrição*, (2) *classificação (desenvolvimento de tipologia)*, (3) *desenvolvimento teórico* e (4) *o teste limitado da teoria*. Em uma palavra, o objetivo é a *compreensão*” Bonoma (1985, 86). Exatamente o que se pretende atingir com a elaboração deste estudo... compreender como a política de preços de transferência das empresas abordadas está estruturada, quão eficaz é aos olhos das mesmas, compreender o porquê da existência ou não existência de APPT. Reforça-se aqui a validade do estudo de caso para esta dissertação uma vez que o mesmo é preferido exatamente para dar resposta a questões de pesquisa do tipo “como” e “porquê” (Yin, 1994).

Uma vez que se pretende uma pesquisa baseada em contacto pessoal, com dados verbais e observações diretas afigura-se então uma abordagem qualitativa (por oposição à abordagem quantitativa), caracterizada por ter como objetivo não a mensuração mas sim o entendimento de um determinado fenómeno, tentando compreender a forma como o mesmo afeta a entidade estudada e as perspetivas e pontos de vista dos indivíduos acerca desse fenómeno.

A metodologia qualitativa pauta-se, por norma, por uma perspetiva mais interpretativista do que construtivista. No entanto, no que a este aspeto diz respeito pode dizer-se que não há definição clara da filosofia aqui presente. Se por um lado o que se pretende é interpretar a forma como este tema é percebido e tratado pelos indivíduos e compreender a produção real dos significados e conceitos usados pelos mesmos no local onde interagem (não havendo o propósito de descobrir leis gerais e universais), relegando então para o Interpretativismo, por outro lado pretende-se fazê-lo de uma forma imparcial, adotando a postura do observador neutro, sem influência sobre o objeto de investigação, própria do Positivismo. Poder-se-á dizer, em último caso que se adota uma filosofia que é um misto entre Interpretativismo e Positivismo. Talvez se aplique aqui o Anarquismo Epistemológico de Feyerabend, assente na tese segundo a qual não existe um método que contenha princípios firmes, imutáveis e absolutamente vinculantes, na qualidade de guia da atividade científica, sendo necessário, em certas circunstâncias, violar algumas normas para que a ciência avance (o próprio nome – “Anarquismo” – reflete a ideia de pluralismo metodológico presente nesta teoria).

Interessa ainda fazer o posicionamento desta investigação no que diz respeito ao método de investigação. Uma vez que não se pretende generalizar a partir das conclusões retiradas mas sim partir de questões gerais (realidade estudada) para situações específicas e particulares (tentando apurar as especificidades de cada caso analisado no estudo) aplica-se aqui o método dedutivo.

4.1. Tipologia do Estudo de Caso

De acordo com Yin (1994), uma distinção que deverá ser feita, *à priori*, na delineação do estudo de caso é se o mesmo se trata de um estudo de caso único (apenas um caso é objeto de análise) ou de um estudo de caso múltiplo¹⁷ (a análise recai sobre mais do que um caso).

O autor faz também distinção entre estudos exploratórios, descritivos e explicativos. Os estudos exploratórios têm como finalidade clarificar a compreensão de um problema, estreitar o problema de pesquisa e definir questões e hipóteses para uma

¹⁷ Herrion e Firestone (1983) *apud* Yin (1994) defendem que as provas retiradas de um estudo de caso múltiplo são, por norma, consideradas mais fiáveis, tornando todo o estudo mais robusto e fidedigno.

investigação posterior. Já os estudos descritivos têm como propósito fazer uma descrição completa de um fenómeno inserido no seu contexto. Por último, os estudos de caso explicativos procuram estabelecer a causa que melhor explica o fenómeno estudado e todas as suas relações causais.

Neste contexto, o presente trabalho afigura-se um estudo de caso múltiplo, uma vez que serão objeto de análise três entidades distintas, e de carácter descritivo, uma vez que se pretende compreender e descrever a forma como essas entidades estruturam e gerem a sua política de preços de transferência e apurar o seu nível de abertura à celebração de APPT, mas também exploratório dado que se pretende definir novas vertentes para investigações posteriores.

4.2. Entidades Estudadas e Unidade de Análise

Como seria de esperar, o estudo recai sobre um conjunto de empresas multinacionais. Das várias empresas contactadas apenas três aceitaram participar no estudo, o que demonstra, desde logo, que o tema em causa se trata de uma questão sensível e acerca da qual as empresas não demonstram muita abertura para dialogar.

EMPRESA A

A Empresa A é uma empresa do setor industrial, localizada em Évora, que produz componentes eletrónicos para o setor automóvel e mantém um volume de negócios de aproximadamente 140 milhões de euros. Com diferentes níveis de automatização a fábrica tem capacidade para produzir 300 milhões de relés por ano. Para além dos relés, a Empresa A produz ainda sistemas indutivos e sensores de ângulos. A empresa está integrada num grupo económico que emprega 90.000 colaboradores, distribuídos por 50 países, e que está avaliado em 13 biliões de dólares.

EMPRESA B

A Empresa B é um banco global independente (não estando integrado em nenhum conglomerado económico ou financeiro) e de pequena dimensão (apenas 350 colaboradores). Encontra-se ativo em segmentos de mercado como a banca de investimento, a banca privada e o crédito especializado. As atividades de banca privada

e crédito especializado estão concentradas na Península Ibérica; já a atividade de banca de investimentos desenvolve-se no corredor Península Ibérica/América Latina e nos mercados turco, russo e da Comunidade de Estados Independentes. O grupo tem bancos em Lisboa, Porto, Barcelona e Madrid, sociedades financeiras de corretagem em Londres e Nova Iorque e um escritório em São Paulo.

EMPRESA C

A Empresa C é uma companhia financeira norte-americana que desenvolve a sua atividade em Portugal desde 1997, disponibilizando produtos como o financiamento automóvel, crédito consolidado, crédito ao consumo e seguros. A empresa pertence ao Grupo General Electric, que está presente em mais de 100 países, comportando mais de 300.000 colaboradores, distribuídos por áreas como a tecnologia, energia, *media* e serviços financeiros.

A unidade de análise é uma componente crucial do estudo de caso e está relacionada com o problema fundamental que é a definição do que é “o caso” em estudo. Esta poderá ser um indivíduo, uma entidade ou até um evento ou conjunto de ações.

A unidade de análise deste estudo de caso é a política de gestão dos preços de transferência nas entidades estudadas e a abertura das mesmas para realizar um APPT no âmbito dessa política.

4.3. Questão de Investigação e Proposições

Este estudo tem como propósito descrever e analisar a forma como as empresas lidam com a questão dos preços de transferência e a forma como encaram a possibilidade de celebrar um APPT. Tendo isto em conta, tal como foi referido no capítulo introdutório, a questão que guia o propósito desta investigação foi formulada da seguinte forma:

“Em que medida são os APPT, na ótica das empresas, uma solução a aplicar à problemática dos preços de transferência?”

Outra componente essencial de um estudo de caso é a definição de um conjunto de proposições. Cada proposição identifica algo que deverá ser examinado, surgindo, então, como complemento à questão de investigação que, apesar de permitir perceber sobre que área vai recair a investigação, não indica, especificamente, o que deverá ser estudado. Estas devem estar alinhadas com os objetivos propostos, assumindo um papel fundamental na orientação que o estudo deverá tomar, indicando ao investigador qual o caminho a seguir.

De acordo com os objetivos definidos interessa perceber a forma como a questão dos preços de transferência é encarada pelas empresas. Assim, definimos a primeira proposição:

Proposição 1: Os preços de transferência constituem um elemento problemático na realidade da empresa.

Uma vez que o foco do presente estudo se encontra na análise da possibilidade de celebração dos APPT, a segunda proposição deverá direcioná-lo nesse sentido. Interessa, então, perceber se os APPT representam, na opinião dos inquiridos de cada empresa, uma melhoria no que diz respeito a encargos, complexidade, etc., associados:

Proposição 2: Os APPT representam uma melhoria para o processo de tributação, tornando-o mais justo e eficiente para as empresas.

No seguimento das proposições anteriores, e seguindo a sequência dos objetivos propostos, importa saber se, na opinião das empresas, existe um processo alternativo que permita gerir as questões de preços de transferência de uma forma mais eficiente que os APPT (nomeadamente a criação de uma base tributável comum). Forma-se assim a última proposição do estudo:

Proposição 3: A CCCTB representa uma alternativa superior aos APPT para a resolução da problemática dos preços de transferência.

Espera-se que a clarificação das proposições definidas permita, no final, perceber e justificar a tendência das empresas em relação aos APPT.

4.4. Recolha de dados

Yin (1994) identifica seis principais fontes de informação, próprias da metodologia de estudo de caso: documentação, documentos de arquivo, entrevistas, observação direta, observação participante e artefactos físicos.

Para além destes métodos, também o inquérito por questionário é frequentemente utilizado nos estudos de caso. Este consiste num conjunto de questões escritas que, por consequência, implicam uma resposta por escrito.

Apesar de os métodos de entrevista, pelas suas características de proximidade entre entrevistado e investigador, permitirem, por norma, a obtenção de informações e elementos de reflexão mais ricos do que o uso de questionários, neste estudo optou-se por uma primeira abordagem através de questionário de modo facilitar o acesso à informação uma vez que se trata de um método menos “intimidante” para o inquirido e também porque a resposta, por escrito, a questões relativas a temas mais sensíveis não é tão embaraçosa para os inquiridos como através da entrevista pessoal e a mesma estará menos sujeita a enviesamentos e interpretações duvidosas.

Em contrapartida, o uso de questionários implica algumas desvantagens que se fizeram sentir claramente em alguns dos casos deste estudo:

- Poderá ser difícil motivar os inquiridos a responder ao questionário, o que normalmente origina muitas faltas de resposta;
- Não possibilita a introdução de dados suplementares, a não ser que se recorram a outras técnicas de recolha de dados (tal como ocorreu neste estudo através de entrevista pessoal e contactos através de endereço eletrónico).

De notar que, mesmo recorrendo a um método de recolha de dados menos “agressivo” (ou “invasivo”), tal como foi referido anteriormente, das várias empresas contactadas inicialmente apenas três mostraram disponibilidade para participar no estudo. Os questionários, devidamente respondidos, encontram-se disponíveis na secção de anexos (ANEXOS I, II e III).

Por questões de confidencialidade não serão identificados os inquiridos de cada uma das empresas.

O primeiro inquirido a responder ao questionário foi o da Empresa A, em fevereiro de 2013, seguido da Empresa B, em abril de 2013 e, por fim, o da Empresa C, em junho de 2013.

Após a realização dos questionários, foram efetuados novos contactos com os inquiridos com o intuito de complementar a informação obtida. No caso da Empresa A realizou-se uma entrevista de seguimento (disponível na secção de anexos – Anexo IV) que teve lugar nas instalações da empresa em março de 2013 e que foi registada recorrendo a gravador de áudio após autorização concedida pelo inquirido. Já no caso da Empresa B e da Empresa C os contactos foram feitos através de correio eletrónico, e foi obtida resposta aos mesmos em maio de 2013 e julho de 2013 respetivamente.

Sempre que foi possível recorreu-se à observação documental, sendo que, nestas situações a principal fonte foi o dossiê de preços de transferência disponibilizado pela empresa

V – ANÁLISE DOS RESULTADOS

Tal como foi referido no Ponto 1.3. recorreu-se, nesta fase, à metodologia de análise de conteúdo com o objetivo de facilitar a comparação e análise dos dados recolhidos (bem como a sua interpretação por parte do leitor) através da apresentação visual dos mesmos.

O número reduzido de entrevistas impossibilita a aplicação direta da metodologia, no entanto, de modo a facilitar a análise dos dados procedeu-se a uma adaptação do método de análise matricial utilizado por Miles e Huberman (1984,1994) *apud* King e Horrocks (2010).

Henry e Moscovici (1968) distinguem, na aplicação da análise de conteúdo, procedimentos fechados e procedimentos abertos ou exploratórios.

Os procedimentos fechados são aqueles que fazem intervir categorias predefinidas anteriormente à análise propriamente dita, estando essa análise associada a um quadro empírico ou teórico, a partir do qual são formuladas as questões da entrevista / questionário. Posteriormente comparam-se os textos produzidos à luz desse quadro para se chegar a uma particularização. No caso dos procedimentos exploratórios não existem categorias predefinidas, sendo os resultados devidos unicamente à metodologia de análise, estando esta isenta de qualquer referência a um quadro teórico pré-estabelecido.

Nesta dissertação aplicou-se o formato do procedimento fechado definindo-se, *a priori*, com base nos conhecimentos (quadro teórico/empírico) retirados dos Capítulos II e III e nos objetivos propostos, um conjunto de categorias de análise, com as quais serão “cruzadas” as respostas obtidas junto dos diferentes inquiridos. Apresenta-se, de seguida, a matriz de análise obtida.

Empresa Categoria	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Estrutura da política de preços de transferência (Questões 1, 2 e 4)	- 16% do valor total das compras diz respeito a compras efetuadas a outras empresas do grupo; - Adquire 100% dos seus metais preciosos a outra empresa do grupo; - Vende 100% do produto acabado a outra empresa do grupo (TESOG); - Método aplicado: Custo Majorado; - Dossiê de Preços de Transferência elaborado internamente, pelo Departamento de Contabilidade.	- A empresa compra e vende serviços de <i>back office</i> numa proporção inferior a 50% do valor total das compras e das vendas respetivamente; - Métodos aplicados: Preço Comparável de Mercado e Custo Majorado; - Dossiê de Preços de Transferência elaborado internamente, pelo Departamento Fiscal.	- A compra de serviços por parte da Empresa C a outras empresas do grupo representa cerca de 25% do valor total das compras e estes incluem <i>Management Services Agreements</i>, <i>Royalties</i> e frota automóvel. - As vendas a empresas do grupo representam cerca de 25% do valor total de vendas e provêm seguros e cedência de pessoal; - Métodos aplicados: Comparável de Mercado (empréstimos e alugueres de viaturas), Custo Majorado e Fracionamento do Lucro (prestações de serviços) e outro método (não divulgado) (cedência de pessoal e operações de seguros); - Dada complexidade, a nível técnico, inerente ao processo de elaboração do Dossiê de Preços de Transferência o mesmo é elaborado por entidade externa.
Principais objetivos da política de PT (Questão 3 e 5)	- Cumprimento das obrigações fiscais.	- Cumprimento das obrigações fiscais.	- Cumprimento das obrigações fiscais.
Principais condicionantes da escolha dos preços de transferência (Questão 6)	- O fator que mais condiciona a escolha do método é a forma como a empresa funciona; tratando-se de uma fábrica funciona com um custo padrão e uma margem aplicada a esse custo, enquadrando-se perfeitamente no Método do Custo Majorado.	- Diferenças de taxas de imposto e de regulação; - Dimensão do grupo.	- Regulamentações fiscais e restrições governamentais; - Condições económicas; - Dimensão do grupo.

Empresa Categoria	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Nível de controlo e fiscalização por parte da Autoridade Tributária <i>(Questões 7, 8 e 9)</i>	- A empresa não sentiu, nos últimos anos, um endurecimento das exigências regulamentares e das fiscalizações dos preços de transferência; - A empresa não sofreu ajustamentos ao rendimento tributável nos últimos 5 anos; - A empresa não havia experienciado, até à data de preenchimento do questionário, uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação.	- A empresa sentiu, nos últimos anos, um endurecimento das exigências regulamentares e das fiscalizações dos preços de transferência; - A empresa não sofreu ajustamentos ao rendimento tributável nos últimos 5 anos; - A empresa não havia experienciado, até à data de preenchimento do questionário, uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação.	- A empresa sentiu, nos últimos anos, um endurecimento das exigências regulamentares e das fiscalizações dos preços de transferência; - A empresa não sofreu ajustamentos ao rendimento tributável nos últimos 5 anos; - A empresa não havia experienciado, até à data de preenchimento do questionário, uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação.
Medidas de reação a tributações ou ajustamentos em desacordo com o previsto pela empresa <i>(Questões 10 e 19)</i>	- A empresa não aceitaria o ajustamento ou tributação, recorrendo às vias judiciais instituídas para o contestar; - Mesmo passando por uma destas situações a empresa preferiria manter a política de preços de transferência atual a celebrar um APPT.	- A empresa não aceitaria o ajustamento ou tributação, tentando resolver o problema negociando um Acordo de Resolução de Conflitos Amigável, de acordo com o estabelecido no Tratado em vigor com a Autoridade Competente em causa, evitando recorrer às vias judiciais instituídas; - Mesmo passando por uma destas situações a empresa preferiria manter a política de preços de transferência atual a celebrar um APPT.	- A empresa não aceitaria o ajustamento ou tributação, tentando resolver o problema negociando um Acordo de Resolução de Conflitos Amigável, de acordo com o estabelecido no Tratado em vigor com a Autoridade Competente em causa, evitando recorrer às vias judiciais instituídas; - Mesmo passando por uma destas situações a empresa preferiria manter a política de preços de transferência atual a celebrar um APPT uma vez que, no âmbito dos pedidos de esclarecimentos solicitados pela Autoridade Tributária, é preferível que a empresa tenha uma atitude reativa, e não passiva, para que possa, desde logo, evitar correções desnecessárias.

Empresa Categoria	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Vantagens e desvantagens dos APPT <i>(Questões 11 e 12)</i>	<u>Principais vantagens:</u> - Perceção da certeza quanto ao futuro. <u>Principais desvantagens:</u> - Implica um acordo por parte da casa-mãe, não podendo, por isso, ser uma decisão tomada tendo em conta apenas as necessidades e riscos da empresa.	<u>Principais vantagens:</u> - Perceção da certeza quanto ao futuro; <u>Principais desvantagens:</u> - Processo que, atualmente, acaba por revelar-se gerador de incerteza, moroso e oneroso.	<u>Principais vantagens:</u> - Perceção da certeza quanto ao futuro. - Poupança de tempo e custos quando comparados com aqueles em que a empresa poderá incorrer no decorrer de uma investigação/fiscalização tradicional, levada a cabo pela Administração Fiscal. <u>Principais desvantagens:</u> - Processo que, atualmente, acaba por revelar-se gerador de incerteza, moroso e oneroso. - O acordo não reduz o risco de a empresa ser auditada.
Razões para a não celebração de APPT <i>(Questão 16)</i>	- A legislação Suíça (país no qual está estabelecida a empresa do grupo para o qual a Empresa A vende toda a sua produção) não tem a especificidade e o nível de exigência existente na legislação portuguesa, não existindo, por isso, essa necessidade/interesse por parte da empresa Suíça.	- Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal.	- Complexidade do processo ao nível da especialização técnica; - Volume de informação/documentação requerida pelo processo; - Utilização indevida da informação prestada à autoridade fiscal para despoletar auditorias a anos anteriores; - Não se sente necessidade de celebrar um APPT uma vez que a empresa nunca teve problemas relativos a preços de transferência.

Empresa Categoria	Empresa A	Empresa B	Empresa C
CCCTB, uma alternativa melhor? (Questões 20 e 21)	<u>Aspetos positivos:</u> - Comparabilidade das questões fiscais aumentaria. <u>Aspetos negativos:</u> - Os governos perderiam “margem de manobra” do ponto de vista orçamental (uma vez que a existência desta ferramenta dificultaria, por exemplo, o equilíbrio das contas públicas através da subida ou descida de taxas e/ou incidências, por exemplo); - Não se aplicaria fora da União Europeia. - A CCCTB não representa uma alternativa melhor que os APPT na resolução de problemas relativos a preços de transferência; - A CCCTB implica uma alteração das receitas fiscais dos governos pelo que, certamente, não irá ser aprovada, não podendo, por isso, ser vista como uma alternativa aos APPT.	<u>Aspetos positivos:</u> - Permitiria uma redução dos custos de conformidade provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo. <u>Aspetos negativos:</u> - O facto de não ser de aplicação obrigatória levaria a que o processo de CCCTB gerasse incerteza e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais, acabando por ser prejudicial ao grupo. - A CCCTB não representa uma alternativa melhor que os APPT na resolução de problemas relativos a preços de transferência; - Não parece ser possível no futuro próximo uma total harmonização das bases tributáveis de imposto nos 27 países da União Europeia pelo que, pelo menos nos próximos anos, a CCCTB não é uma alternativa viável para a resolução dos problemas de preços de transferência.	<u>Aspetos positivos:</u> - Permitiria uma redução dos custos de conformidade provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo. <u>Aspetos negativos:</u> - Os problemas de preços de transferência simplesmente dariam lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição da matéria coletável; - A utilização da CCCTB possibilitaria o surgimento de situações em que, apesar de a empresa ser deficitária, ou até insolvente, haveria lugar a pagamento de imposto uma vez que a repartição da matéria coletável seria feita de uma forma que não teria em conta os seus resultados individuais. - A CCCTB não representa uma alternativa melhor que os APPT na resolução de problemas relativos a preços de transferência; - A aplicação da CCCTB não seria possível no caso de existirem transações com empresas associadas, situadas, por exemplo, nos Estados Unidos.

Empresa Categoria	Empresa A	Empresa B	Empresa C
APPT, uma solução a aplicar? <i>(Questões 18 e 22)</i>	- A existência de um APPT poderia evitar a situações de ajustamentos e tributações em desacordo com o previsto pela empresa durante o período de vigência do mesmo, no entanto, numa altura de crise e volatilidade, como a atual, a celebração de um APPT poderia originar outros problemas uma vez que muita coisa poderia mudar ao longo dos 3 anos de vigência do acordo (o inquirido dá o exemplo dos anos 2008 e 2009 para mostrar que a questão do futuro é hoje bastante complexa, referindo que “... em 2008 tivemos um ano bestial e 12 meses a seguir a situação piorou drasticamente; a atividade caiu de uma forma brutal, as vendas passaram para metade”); - Por outro lado, em termos de segurança fiscal, o inquirido considera que os 3 anos de duração do acordo são um prazo curto; - Se de facto houver um problema, o APPT não o resolve, apenas o esconde durante o prazo de vigência. Se o problema resultar da forma de atuar da empresa (como, por exemplo, a prática de <i>dumping</i>) o acordo não o vai eliminar.	- No âmbito das negociações, em alguns casos, a Autoridade Tributária poderá “forçar” o contribuinte a alterar a sua posição inicial com o objetivo de conseguir obter o APPT, o que, verificando-se, tratar-se-ia de um “ajustamento forçado” no momento inicial com vista a obter o acordo e não uma medida de caráter preventivo; - Apesar de, teoricamente, os APPT serem uma ferramenta eficaz na resolução de problemas de preços de transferência, no caso concreto português, enquanto a Administração Fiscal, por regra, não efetuar uma análise dos dossiês de preços de transferência com maior nível de profundidade, os contribuintes não vislumbram uma necessidade imediata de efetuar APPT (os quais obrigam a um maior esforço administrativo e a um maior <i>disclosure</i> de informação).	- Um APPT poderá ser uma ferramenta eficaz na resolução dos problemas de preços de transferência, uma vez que todos conhecem as “regras do jogo” e porque o mesmo mitiga o risco da incerteza, no entanto, o inquirido refere que no caso da Empresa C um APPT não representa uma solução devido à complexidade e exigência das operações do grupo.
Acessibilidade dos APPT – o caso das PME <i>(Questão 23)</i>	- Os APPT são um processo in comportável para empresas de menor dimensão.	- Os APPT são um processo in comportável para empresas de menor dimensão.	- Os APPT são um processo in comportável para empresas de menor dimensão.

Iniciamos a análise dos resultados tendo como ponto de partida a primeira proposição: *“Os preços de transferência constituem um elemento problemático na realidade da empresa”*.

No âmbito desta proposição julgamos ser de interesse identificar os aspetos chave da política de preços de transferência das empresas estudadas de forma a traçar o perfil de cada uma delas.

Todas as empresas abordadas realizam transações de compra e venda com outras empresas do grupo. A diversidade de métodos utilizados varia de acordo com os diferentes tipos de transações efetuadas, sendo que, para transações de natureza mais complexa, são utilizados métodos menos tradicionais. No entanto parece existir um esforço no sentido de recorrer a métodos de fixação de preços de transferência tradicionais (sendo que Empresa B e Empresa C utilizam mesmo o Método do Preço Comparável de Mercado pelo menos numa parte das suas transações).

Apenas a Empresa C, empresa bastante superior, tanto em termos de dimensão como de complexidade, recorre também a métodos não tradicionais.

É interessante o inquirido da Empresa A referir que, tratando-se de uma fábrica, o método mais indicado é o do Custo Majorado uma vez que isso vai de encontro à conclusão de Wu e Sharp (1979) de que os critérios de escolha de preços de transferência variavam de acordo com o tipo de indústria. No entanto, referir que a forma como a empresa funciona se enquadra perfeitamente neste método poderá não estar completamente correto, uma vez que este método, tal como refere Pires (2006), é o mais adequado em casos em que existe venda de produtos semiacabados, em que o fabricante realiza transformações bastante limitadas ao produto. No caso da Empresa A o produto acabado é produzido de raiz, existindo um alto nível de transformação. No entanto também não seria viável a utilização do Método do Preço Comparável de Mercado uma vez que a empresa não realiza transações semelhantes com uma entidade independente, não existindo, por isso, transações comparáveis internas que permitam aferir a validade dos preços definidos. Outro fator que, de certa forma, impossibilita a utilização do Método do Preço Comparável de Mercado, é a grande quota de mercado pertencente à Empresa A no setor dos relés (a baixa quantidade de empresas

concorrentes impossibilita uma comparação externa, ou seja, entre duas entidades independentes e externas ao grupo que realizem uma operação da mesma natureza, com um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou num mercado similar).

Ainda relativamente à escolha dos preços de transferência, a resposta dos inquiridos da Empresa B e da Empresa C também se revela bastante interessante uma vez que ambos apontam o fator “dimensão” como uma importante condicionante na escolha dos preços de transferência. Esta informação pode ser bastante relevante uma vez que, apesar da enorme diferença de dimensões existente entre as duas multinacionais, as empresas utilizam dois métodos em comum: Método do Preço Comparável de Mercado e Método do Custo Majorado, o que poderá indicar que, ao contrário do que é defendido pelos dois inquiridos, a dimensão da empresa não constitui um fator essencial na escolha do método a aplicar, devendo enaltecer-se talvez antes o tipo de atividade da mesma uma vez que as empresas em questão desempenham algumas atividades similares (crédito, por exemplo). Uma vez que as empresas devem, idealmente, seguir a ordem sequencial de métodos apresentados na legislação (sendo obrigadas a justificar as razões pelas quais não utilizaram determinado método) é compreensível que em casos de empresas que desempenham atividades em áreas similares exista grande probabilidade de as mesmas utilizarem os mesmos métodos, independentemente da sua dimensão.

No que diz respeito à elaboração do Dossiê de Preços de Transferência, parece existir uma correlação entre a dimensão do grupo e a forma como o mesmo é elaborado, dado que nos casos da Empresa A e da Empresa B o mesmo é elaborado internamente mas no caso da Empresa C, empresa pertencente a um grupo económico de maior dimensão (mais de 300.000 colaboradores espalhados por mais de 100 países contra 90.000 em 50 países no caso da Empresa A e cerca 350 em 5 países no caso da Empresa B), o mesmo é elaborado por uma entidade externa. Isto deverá estar relacionado com a maior complexidade das transações efetuadas pela Empresa C, que exigirão um maior esforço/especialização a nível técnico (tal como é referido pelo respetivo inquirido e perceptível pela diversidade de métodos utilizados), mas poderá também ser fruto da grande dimensão e consequente abrangência do grupo.

Apesar de a maioria dos inquiridos admitir que se tem sentido um endurecimento das exigências regulamentares e do controlo por parte das autoridades fiscais nenhuma das empresas sofreu ajustamentos ao rendimento tributável por parte da DGCI ou experienciou uma potencial dupla tributação ou tributação indevida nos últimos anos. No entanto, o facto de todas apontarem como principal objetivo da sua política de preços de transferência o cumprimento das obrigações fiscais (em detrimento de questões de teor estratégico ou de gestão empresarial) poderá, de certa forma, ser indicativo de que os mesmos são vistos como uma mera obrigação declarativa e não como uma ferramenta estratégica para a gestão que, idealmente, deveria possibilitar alinhar os objetivos de toda a organização, otimizar a alocação de custos e proveitos, escolher entre a prestação interna ou a subcontratação, instituir sistemas de avaliação do desempenho baseados no mérito, etc.. Esta ideia é reforçada pelo facto de nenhuma das empresas apontar questões de teor estratégico ou de gestão empresarial como uma das principais variáveis condicionantes da escolha dos preços de transferência, dando antes grande importância a questões fiscais, governamentais e de regulamentação. Desde logo, independentemente de, aparentemente, não haver grande pressão por parte da Administração Fiscal, não podendo, por isso, concluir-se que a questão dos preços de transferência constitui um elemento claramente problemático para as empresas, esta simples resposta parece indicar que os mesmos condicionam as decisões e a gestão das mesmas;

No seguimento desta proposição consideram-se cumpridos os dois primeiros objetivos específicos do estudo – *“Caracterizar a política de preços de transferência da cada empresa”* – e – *“Avaliar até que ponto o processo de tratamento de preços de transferência tradicional é considerado problemático pelas empresas estudadas”*.

Passando à proposição 2 (*“Os APPT representam uma melhoria para o processo de tributação, tornando-o mais justo e eficiente para as empresas.”*), importa captar, antes de mais, a perceção que cada um dos inquiridos tem desta ferramenta fiscal.

As respostas obtidas no questionário parecem indicar que, apesar de os inquiridos reconhecerem que, teoricamente, os APPT apresentam determinadas vantagens, os mesmos receiam que estas possam não se verificar de forma tão direta e efetiva na prática.

No caso da Empresa A o inquirido aponta como principal desvantagem o facto de um APPT implicar um acordo por parte da “casa-mãe”, não podendo ser uma decisão tomada unilateralmente. Esta afirmação faz bastante sentido uma vez que, apesar de as transações se realizarem entre duas empresas específicas do grupo económico, as decisões estratégicas do mesmo são tomadas a um nível hierárquico superior e apenas se esse APPT se encaixar nessa estratégia é que a *holding* (casa-mãe) permitirá que a empresa o celebre. Por norma, as *holdings* definem a sua estratégia de forma a gerarem o máximo de lucro possível para distribuírem posteriormente, podendo existir casos em que a empresa de nível hierárquico inferior está sujeita a um risco grande devido à legislação do país em que está estabelecida mas devido à sua diminuta significância, relativamente à estratégia do grupo em que está inserida, esse risco não ser relevante para a empresa-mãe.

Tanto o inquirido da Empresa B como o da Empresa C apontam o facto de se tratar de um processo que, atualmente, acaba por revelar-se gerador de incerteza, moroso e oneroso, como uma das principais desvantagens dos APPT corroborando as conclusões retiradas por Beeton *et al* (2010).

No caso da Empresa C outra desvantagem apontada é o facto de o acordo não reduzir o risco da empresa ser auditada, tal como é referido por Borkowski (2010).

Passados cinco anos desde a sua introdução em Portugal (em 2008), nenhuma das empresas ponderou sequer a hipótese de celebrar um APPT nem tenciona fazê-lo no médio prazo.

O facto de os inquiridos da Empresa B e da Empresa C apontarem os problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal e o receio de que a informação prestada à mesma, no âmbito de um APPT, seja utilizada indevidamente como justificação para a inexistência de interesse em celebrar um acordo deste tipo vem reforçar a ideia de Borkowski (2010) de que existe um sentimento de desconfiança relativamente aos APPT, não sendo os mesmos vistos como proativos e minimizadores do risco de auditoria, notando-se antes algum receio de que sejam utilizados pela Administração Fiscal com o intuito de penalizar as empresas e não para facilitar e dar segurança no que diz respeito à política futura de preços de transferência.

Relativamente a esta questão (inexistência de acordo celebrado) o inquirido da Empresa A refere que, no caso concreto desta empresa, um APPT não faria sentido porque a legislação existente em Portugal na Suíça (país no qual está estabelecida a empresa do grupo para o qual a Empresa A vende toda a sua produção) não se aplica; a regulamentação suíça não tem a especificidade e o detalhe de legislação existente em Portugal não existindo, por isso, essa necessidade/interesse por parte da empresa Suíça.

De facto, ao comparar os perfis dos dois países relativamente a práticas e legislação de preços de transferência, disponibilizados pela OCDE, percebe-se esta diferença entre os níveis de exigência de cada um.

Observando o Ponto 1 – "Referência ao Princípio de Plena Concorrência" – de ambos os perfis podemos verificar que no caso de Portugal existe legislação própria para os preços de transferência e o Princípio de Plena Concorrência encontra-se definido tanto no parágrafo 1 do Art.º 63.º do CIRC como no parágrafo 1 do Art.º 1.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro. Já no caso suíço o tema dos preços de transferência entre empresas associadas não é abordado em específico e não existe sequer uma definição direta de Princípio de Plena Concorrência.

Já no que diz respeito à documentação exigida (Ponto 5 - "Requisitos Documentais ao Nível dos Preços de Transferência") é perceptível a diferença em termos do nível de exigência. No caso suíço apesar de o sujeito passivo ter que conseguir demonstrar que os preços de transferência usados são definidos corretamente (devendo, por isso, deter toda a documentação necessária) não existe nenhuma exigência específica ao nível de documentação. Em Portugal, tal como já foi referido anteriormente, a empresa tem a obrigação de, de acordo com o n.º 1 do art.º 13º da Portaria 1446-C/2001, dispor de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência (Dossiê de Preços de Transferência), devendo obter ou produzir todo um conjunto de elementos informativos, em conformidade com os art. 14º, 15º e 16º da referida Portaria.

Não havendo exigências específicas e pressão ao nível do controlo da política de preços de transferência, por parte da autoridade fiscal suíça, é compreensível que a empresa associada estabelecida nesse país não veja vantagem em gastar tempo e

recursos técnicos, humanos e financeiros na preparação, elaboração e celebração de um APPT.

Passando à principal questão implícita nesta proposição, o inquirido da Empresa C acredita que um APPT poderá ser uma ferramenta eficaz na resolução dos problemas de preços de transferência e justifica a sua resposta com o facto de todos conhecerem as “regras do jogo” e de o mesmo mitigar o risco de incerteza. Apesar disso, o inquirido havia afirmado, anteriormente, que um APPT não resolveria os problemas inerentes ao processo de preços de transferência e que preferiria continuar com a política atual de preços de transferência por oposição à celebração de um APPT, dando a entender que não acredita que, na prática, estas vantagens se possam verificar, o que poderá ser um indicador de que o processo precisa de ser aperfeiçoado de forma a conquistar a confiança das empresas.

De acordo com o inquirido da Empresa B apesar de, teoricamente, os APPT poderem ser uma ferramenta eficaz na resolução dos problemas relacionados com preços de transferência, enquanto não houver um reforço do nível de profundidade das fiscalizações de preços de transferência que implique um aumento da necessidade de recorrer a um acordo do género a fim de reduzir o risco e a incerteza não surgirá a necessidade de recorrer a um acordo. Nota-se, por parte do inquirido, alguma perceção de falta de preparação/competência da entidade competente no que diz respeito aos preços de transferência.

O inquirido da Empresa A é o mais cético em relação aos APPT, defendendo que, se de facto houver um problema, um APPT não o resolve, apenas o esconde durante o período que se encontrar em vigor. Se o problema resultar da forma de atuar da empresa (como, por exemplo, a prática de *dumping*) o acordo não o vai eliminar, apenas adiar. Há que referir que, neste caso, o problema não se poderá associar à ferramenta fiscal em causa mas sim à forma de atuar da própria empresa, não estando em causa, pelo menos diretamente, a eficácia do acordo. Tal como é necessário haver uma adaptação por parte das Administrações Fiscais, também a colaboração das empresas é essencial. Será de esperar um comportamento correto e não abusivo por parte das mesmas.

Após a análise elaborada no seguimento da proposição 2, parece ser evidente que, apesar de, em teoria, um APPT ser vantajoso em relação a uma política de preços de transferência mais tradicional, o mesmo não representa, na opinião dos três inquiridos e pelo menos por enquanto, uma melhoria para o processo de tributação de preços de transferência.

Uma vez que os inquiridos não acham que os APPT representem uma melhoria para o processo de tributação, será que a CCCTB, principal alternativa apontada atualmente, é uma alternativa melhor? Entramos assim na terceira proposição.

Todos os inquiridos conhecem a proposta de CCCTB da união europeia, reconhecendo-lhe alguns aspetos positivos (como o aumento da comparabilidade das questões fiscais ou a redução dos custos de conformidade a que as empresas estão sujeitas atualmente) mas apontam-lhe maioritariamente aspetos negativos.

Começando pelas condicionantes de impacto mais limitado, tal como Price (2011) o inquirido da Empresa C defende que, existindo uma CCCTB, os problemas de preços de transferência simplesmente dariam lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição da matéria coletável. Logicamente, tal como acontece atualmente com os preços de transferência, seria impossível encontrar uma fórmula que fosse vantajosa para todos os envolvidos; existiriam sempre divergências de opiniões entre empresas e autoridades fiscais, bem como conflitos de interesse e disputas entre as próprias autoridades fiscais. O inquirido refere ainda que a utilização desta ferramenta possibilitaria o surgimento de situações em que, apesar de a empresa ser deficitária, ou até insolvente, haveria lugar a pagamento de imposto uma vez que a repartição da matéria coletável seria feita de uma forma que não teria em conta os seus resultados individuais. Esta afirmação faz todo o sentido uma vez que o facto de uma empresa ter uma dimensão relativamente superior, maior volume de vendas ou maior número de colaboradores não implica, obrigatoriamente, que a mesma tenha um impacto superior nos resultados do grupo. De facto, existiriam entidades que sairiam claramente beneficiadas e entidades que seriam claramente prejudicadas, tanto ao nível das empresas como dos Estados Membros. Os países em que, por norma, as empresas apresentam bons resultados seriam prejudicados uma vez que parte desses resultados seriam tributados por outros países em que as empresas apresentam resultados abaixo da

média, representando receita fiscal indevida para os últimos. No caso das empresas, seriam beneficiadas as empresas com melhores resultados, acabando por sair prejudicadas empresas que por si só apresentam já algum nível de debilidade financeira.

Uma condicionante de peso identificada pelos inquiridos, no que respeita à utilização da CCCTB, é o facto de a mesma não se aplicar fora da União Europeia. Uma vez que grande parte das transações entre as multinacionais dos diferentes EM é realizada com empresas associadas estabelecidas em países fora da UE não faria sentido adotar o regime da CCCTB.

Corroborando as conclusões de Boer (2012) e Barry (2008), o inquirido da Empresa B refere ainda o facto de não ser de aplicação obrigatória como outra das desvantagens desta ferramenta fiscal. De facto, tal como os supracitados autores referem, a não obrigatoriedade da aplicação da CCCTB contribuiria para um aumento dos custos administrativos das autoridades fiscais (uma vez que para além do sistema fiscal tradicional teriam que suportar um segundo sistema fiscal, baseado na CCCTB) e poderia ser geradora de incerteza e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais, acabando por ser prejudicial ao grupo. No entanto devemos questionar-nos até que ponto seria melhor existir obrigatoriedade na aplicação deste sistema fiscal e que impacto teria não só nas empresas mas também nos próprios governos uma vez que essa obrigatoriedade implicaria a impossibilidade de recorrer à política fiscal como fator de atração de investimento externo direto e de incentivo da economia, acabando por ser prejudicial para vários Estados Membros que veriam desaparecer as vantagens competitivas que os seus regimes fiscais oferecem atualmente.

De um modo geral, os inquiridos acreditam que a crescente oposição dos diferentes governos nacionais torna altamente improvável a implementação da CCCTB. Neste sentido, o inquirido da Empresa B refere que *“Não parece ser possível no futuro próximo uma total harmonização das bases tributáveis de imposto nos 27 países da União Europeia pelo que, pelo menos nos próximos anos, a CCCTB não é uma alternativa viável para a resolução dos problemas de preços de transferência”*. Relativamente a esta afirmação importa lembrar que não será necessário haver o acordo dos 27 países da União Europeia, uma vez que, desde a criação do *Enhanced Cooperation Procedure*, é possível um mínimo de 9 Estados Membros cooperar e

estabelecer acordos em determinadas áreas sem o envolvimento dos restantes Estados Membros. No entanto, este seria um processo que demoraria vários anos a ser realizado e que teria um impacto ainda mais limitado e menos eficaz devido ao baixo número de países envolvidos.

De facto será muito difícil que a CCCTB alguma vez venha a ser uma alternativa viável uma vez que, em primeiro lugar, muito dificilmente poderá chegar-se a um ponto de harmonização que permita uma aplicação sem qualquer exceção e, em segundo lugar, a limitação geográfica a que está confinada é demasiado limitativa. Os APPT proporcionam, atualmente, uma maior flexibilidade que a CCCTB, podendo ser negociados e adaptados pelos diferentes países envolvidos, independentemente da sua localização.

Atinge-se assim o terceiro objetivo específico (*Perceber a posição dos inquiridos relativamente à Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), considerada como uma alternativa aos APPT*).

Atingidos os objetivos específicos, encontramos-nos agora em condições de chegar a uma conclusão que permita dar resposta ao objetivo principal do estudo (*Perceber em que medida a celebração de APPT é considerada, pelas empresas visadas, uma vantagem e/ou uma solução a aplicar na resolução dos problemas fiscais associados aos preços de transferência*).

Apesar de existirem respostas variadas, o “sentimento” geral em relação a este tipo de acordo é o mesmo: a celebração de um APPT poderá resolver ou prevenir alguns problemas mas em contrapartida poderá dar azo a outros.

Neste aspeto poderá dar-se especial relevo à afirmação do inquirido da Empresa B (que se encontra, de certa forma, implícita também nas respostas dos restantes inquiridos) de que a Administração Fiscal poderá utilizar os APPT como forma de pressionar o sujeito passivo. Esta perceção que existe por parte da empresa é compreensível uma vez que as possivelmente reduzidas experiência e especialização da autoridade fiscal na área dos APPT (uma vez que em Portugal são bastante recentes) poderão levá-la a utilizar esta ferramenta de forma incorreta, pressionando e servindo-se

dela como forma de controlo e punição, passando exatamente a imagem que é referida por Borkowski (2010) de que os acordos prévios de preços de transferência não estão a fornecer abrigo contra o risco de auditoria como deveria acontecer.

Não é, portanto, de estranhar que todos os inquiridos afirmem que prefeririam manter a política de preços de transferência atual em detrimento da celebração de um APPT. No entanto a justificação do inquirido da Empresa C para essa preferência poderá não fazer grande sentido. O inquirido justifica a sua posição referindo que, no âmbito dos pedidos de esclarecimentos solicitados pela Autoridade Tributária, é preferível que a empresa tenha uma atitude reativa, e não passiva, para que possa, desde logo, evitar correções desnecessárias. Esta resposta poderá levantar algumas dúvidas uma vez que, por princípio, o APPT não se trata de uma ferramenta que faça com que a empresa se coloque numa posição passiva. Idealmente a empresa adquirirá uma posição preventiva, exatamente com o objetivo de evitar correções desnecessárias.

Já o inquirido da Empresa B refere que *“A Autoridade Tributária por regra não dispõe de meios humanos e técnicos suficientes para, no âmbito de uma fiscalização, questionar a qualidade dos critérios de fixação de preços definidos pelo contribuinte...”* e que *“Enquanto assim for o contribuinte não tem necessidade de dialogar antecipadamente com a AT e fornecer informações adicionais à AT para formalizar um APPT”*. Mais uma vez se fazem notar as dúvidas relativamente à preparação da Administração Fiscal em matéria de preços de transferência, remetendo, de certa forma, para o que é referido por Sikka e Willmott (2010) (os autores referem que as empresas consideram a área dos preços de transferência complexa, fluida e terreno ainda debilmente regulado, onde o nível de deteção é baixo). Aponta também para as conclusões retiradas por Borkowski (1997) de que os países (principalmente os menos desenvolvidos) vêm a sua capacidade de deteção de práticas irregulares reduzida pela falta de recursos financeiros e técnicos.

Estamos perante três empresas com opiniões diversas relativamente à eficiência dos APPT no contributo para a simplificar a aplicação dos critérios de preços de transferência. A Empresa A é altamente crítica dos APPT, a Empresa C é a menos crítica, vendo-os até como uma potencial solução (mas não da forma como estão estruturados atualmente) e a Empresa B parece ser, de certa forma, indiferente aos

mesmos, não se tratando, na opinião do seu inquirido, de uma questão de eficiência dos APPT mas sim de uma questão de não haver necessidade de celebrar APPT enquanto a Administração Tributária, por regra, não contestar os critérios que são fixados pelas empresas e, consequentemente, por regra, aceitar o conteúdo dos dossiês e a política de preços de transferência das empresas.

Não obstante essa diversidade de opiniões é claramente perceptível que nenhum dos inquiridos vê nos APPT uma solução a aplicar na resolução dos problemas fiscais associados aos preços de transferência.

Visto que as PME representam uma fatia grande do tecido empresarial português importa ainda referir que mesmo que os APPT constituíssem uma solução para a problemática dos preços de transferência, na opinião de todos os inquiridos, e tal como é referido por Zarzar (1998), é clara a necessidade de haver um ajustamento nos custos e exigências técnicas tendo em conta a dimensão e capacidade da empresa envolvida no processo. É necessário existir proporcionalidade entre os custos associados com os APPT, face às despesas incorridas no âmbito da atividade da empresa de forma a permitir que haja ganhos relacionados com a redução ou eliminação de contingências fiscais subjacentes à matéria de fixação de preços de transferência.

VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS

6.1. Conclusões

Com a internacionalização dos grupos económicos e o aumento quase exponencial de transações entre empresas do mesmo grupo a que se assistiu nas últimas décadas os preços de transferência conquistaram um lugar de destaque no panorama fiscal. A imagem inicialmente transmitida, de uma técnica para alocação ótima de custos e proveitos entre diferentes divisões do mesmo grupo caiu por terra. Os preços de transferência, em alguns grupos empresariais, tornaram-se parte do portfólio de ferramentas de manipulação do relato financeiro que as multinacionais empregam na transferência de resultados e na minimização das suas obrigações fiscais.

Com o intuito de combater este tipo de manipulação as Administrações Fiscais endureceram as suas regulamentações e aumentaram a inspeção às empresas. No entanto, a eficácia destas medidas revelou-se, até à presente data, bastante limitada, contribuindo antes para um aumento da complexidade da legislação tributária, do risco de dupla tributação e dos custos para as empresas.

Neste contexto surgiram os APPT, apontados por muitos como a solução para o problema dos preços de transferência uma vez que, teoricamente, permitem obter uma aprovação preliminar por parte da autoridade fiscal quanto à sua metodologia de preços de transferência, assegurando a Administração Fiscal de que a empresa está a cumprir com os seus deveres fiscais e protegendo os sujeitos passivos (empresas) de ajustes de preços de transferência e penalizações por parte da autoridade tributária, durante o prazo estabelecido no acordo, permitindo, simultaneamente, poupar tempo e custos provenientes de fiscalizações aos preços de transferência.

Os APPT são, no entanto, objeto de grande contestação por parte de vários autores que, baseados nos seus estudos, lhes apontam várias desvantagens, retratando-os como um processo que, atualmente, acaba por revelar-se gerador de incerteza, moroso e oneroso e que não fornece as vantagens e o abrigo contra o risco de auditoria que são publicitados.

Existem, portanto, duas opiniões completamente opostas em relação a esta ferramenta fiscal. Foi nesta dicotomia que este estudo assentou, tendo como propósito descrever e analisar a forma como as empresas estudadas encaram e lidam com a questão dos preços de transferência e, em última análise, perceber a sua posição relativamente aos APPT.

Relativamente à formação dos preços de transferência podemos concluir que parece existir um esforço, por parte das empresas estudadas, para recorrer a métodos de fixação de preços de transferência tradicionais (apenas a Empresa C, empresa bastante superior, tanto em termos de dimensão como de complexidade, recorre a métodos não tradicionais). No entanto, os preços de transferência parecem ser vistos como uma mera obrigação declarativa e não como uma ferramenta estratégica para a gestão, sendo esta percepção reforçada pelo facto de nenhuma das empresas apontar questões de teor estratégico ou de gestão empresarial como uma das principais variáveis condicionantes da escolha dos mesmos, dando antes grande importância a questões fiscais, governamentais e de regulamentação. Por este facto, embora não se possa afirmar que os preços de transferência são um elemento claramente problemático para as empresas estudadas, pode-se concluir que os mesmos poderão condicionar as decisões e a gestão das mesmas;

Apesar de reconhecerem que, teoricamente, em alguns aspetos, os APPT poderão mostrar-se vantajosos relativamente ao processo normal de tratamento dos preços de transferência, a imagem que os inquiridos têm dos mesmos não é a mais positiva, sendo considerados morosos, onerosos e geradores de incerteza e vistos como uma potencial ameaça, existindo um sentimento de desconfiança relativamente aos mesmos e algum receio de que sejam utilizados com o intuito de penalizar a empresa.

O problema parece ser não o facto de não serem potencialmente vantajosos mas sim a forma como a autoridade fiscal, derivado da reduzida experiência e especialização em questões de APPT, poderá utilizar a informação requerida ao sujeito passivo no âmbito de um destes acordos. A imagem que transparece não é a de uma ferramenta proactiva e minimizadora do risco de auditoria como, teoricamente, é apresentada. De uma forma geral, não parece haver um sentimento de melhoria dos APPT em relação

aos processos de fixação dos preços de transferência levados a cabo de acordo com os critérios já existentes.

No entanto a solução também não parece passar pela adoção daquela que vem sendo apontada por vários autores como a melhor alternativa para a eliminação dos problemas relativos a preços de transferência – a CCCTB – uma vez que, de acordo com os inquiridos, muito dificilmente esta será implementada visto que parece ser muito improvável um consenso entre os Estados Membros relativamente à mesma, pelo menos num futuro próximo. Mesmo sendo implementada não seria, nos termos em que se encontra atualmente definida, de aplicação tão ampla como os APPT. Os inquiridos consideram ainda que, mesmo eliminando os atuais problemas associados aos preços de transferência, a utilização da CCCTB simplesmente iria criar problemas de diferente natureza, equiparáveis àqueles que existem atualmente.

De um modo geral foi notória a perceção, por parte das empresas, de alguma incapacidade da autoridade fiscal no que concerne a esta matéria (sentimento claramente perceptível na afirmação do inquirido da Empresa B de que a questão não é propriamente a de os APPT serem, ou não, uma ferramenta eficaz, mas sim o facto de não se vislumbrar a necessidade de recorrer aos mesmos uma vez que a Autoridade Tributária, aparentemente, por falta de capacidade, simplesmente não contesta a informação constante dos dossiês de preços de transferência).

Após a análise efetuada, como resposta à questão de investigação podemos concluir que, independentemente da heterogeneidade da amostra utilizada no estudo, a conclusão a que chegamos é a mesma: apesar de parecer não existir atualmente uma alternativa melhor, os APPT, não representam ainda, na opinião dos inquiridos das empresas estudadas, a ferramenta ideal para a gestão dos preços de transferência e uma solução a aplicar na resolução (ou prevenção) dos problemas fiscais associados aos mesmos. Concluímos ainda que um dos principais fatores que está na origem da desconfiança das empresas relativamente aos APPT (e consequente baixa adesão) é a inexperiência da própria autoridade fiscal nesta área e o receio de que essa inexperiência possa levar a que a Administração Tributária os utilize de uma forma menos correta e que acabará por ser prejudicial para as empresas.

6.2. Limitações do Estudo

O estudo realizado apresentou limitações no que diz respeito às entidades visadas. Houve uma baixa abertura das empresas para colaborar no mesmo, mostrando, desde logo, que se trata de um tema complexo, um pouco tabu e ainda pouco clarificado junto das mesmas. De 20 empresas contactadas apenas 3 acederam ao pedido, não se obtendo sequer uma resposta em mais de 50% dos casos. Por consequência, a amostra usada neste estudo é bastante reduzida podendo tornar as conclusões retiradas do mesmo algo limitadas.

Outra limitação importante do estudo é o facto de, tal como em qualquer outro estudo deste tipo, ser sempre questionável a possibilidade de os respondentes fornecerem espontaneamente as informações que lhe são requeridas, sem quaisquer condicionamentos ou restrições.

6.3. Propostas de Investigação

Em futuras investigações, o estudo poderá ser alargado a um maior n.º de empresas, seleccionadas aleatoriamente de entre diversos setores de atividade, de forma a eliminar dos resultados a condicionante da limitação e representatividade da amostra. Existem várias variáveis que influenciam o modo de funcionamento e a tomada de decisão de uma empresa, tais como o setor de atividade, o tamanho, o volume de negócios e a quantidade de serviços prestados ou de produtos produzidos. Tendo isto em conta, as empresas incluídas no estudo poderiam então ser seccionadas por área geográfica, dimensão do grupo, tipo/complexidade da atividade da empresa, etc. de forma a identificar possíveis correlações entre estes fatores e a predisposição para celebração de um APPT.

Após a realização do presente estudo fica a ideia de que o sucesso ou, pelo menos, a adesão, por parte das empresas, a esta ferramenta poderá depender mais das Administrações Fiscais do que das próprias empresas. Posto isto, poderia também ser interessante realizar um estudo comparativo com outros países, mais desenvolvidos e menos desenvolvidos no que respeita a preços de transferência, de forma a perceber de como a maior ou menor experiência por parte das autoridades fiscais nesta área afeta a

forma como estas aplicam os APPT e a confiança que as mesmas transmitem às empresas relativamente a estes acordos. Em última análise, o estudo poderia permitir identificar variáveis chave, essenciais para um bom funcionamento do processo de APPT, que possibilitem uma maior adesão por parte das empresas e uma maior colaboração entre empresas e autoridades fiscais.

Outra investigação poderá passar pelo estudo da aplicação dos APPT em empresas de menor dimensão (PME), multinacionais ou não, uma vez que este tipo de empresas constitui uma grande parte do tecido empresarial português.

Faria sentido, também, investigar de que forma os APPT se comportariam em situações de crise, em que o futuro é imprevisível e pode alterar o rumo da empresa drasticamente e de forma repentina. Será que haveria flexibilidade suficiente que permitisse uma adaptação do acordo às mudanças derivadas da crise ou o mesmo perderia completamente o sentido, acabando por revelar-se prejudicial para a empresa?

Por último, poderia ser levado a cabo um estudo centrado não na empresa em si mas nos elementos externos, como o grupo em que está inserida, ou o país de origem das empresas com que realiza transações e na forma como estes elementos condicionam a tomada de decisão da empresa em relação à celebração de um APPT. Por exemplo, tal como o inquirido da Empresa A referiu, o que pode ser considerado um risco pela empresa aqui em Portugal pode ter um impacto insignificante para a estratégia do grupo e, por consequência, não ser aceite pelo mesmo.

GLOSSÁRIO

Acordo Prévio sobre Preços de Transferência (APPT)

Acordo que determina previamente o conjunto de critérios (p.e. método de determinação de preços de transferência, comparáveis, etc.) utilizados na determinação do preço de transferência a utilizar, durante determinado período de tempo, nas transações realizadas entre duas empresas associadas.

Análise de Comparabilidade

Comparação entre uma transação controlada e uma transação independente.

Análise Funcional

Análise das funções desempenhadas por empresas associadas em transações controladas e por empresas independentes em transações independentes, tendo em conta os ativos utilizados e os riscos assumidos.

Comparável Externo

Transação comparável entre duas entidades independentes, não estando delas envolvida na transação controlada.

Comparável Interno

Transação comparável entre uma das partes envolvida na transação controlada e uma entidade independente.

Empresa Multinacional

Empresa pertencente a um grupo económico multinacional.

Empresas Associadas

Duas empresas são consideradas associadas quando se verifica a existência de relações especiais entre as mesmas.

Empresas Independentes

Duas empresas são independentes quando não se verifica a existência de relações especiais entre as mesmas.

Grupo Económico

Grupo de empresas associadas.

Grupo Económico Multinacional

Grupo de empresas associadas estabelecidas em dois ou mais países.

Intervalo de Plena Concorrência

Conjunto de valores considerados aceitáveis para determinar se as condições de uma transação entre empresas associadas cumpre o Princípio de Plena Concorrência.

Princípio de Plena Concorrência

Norma internacional que os países membros da OCDE concordaram dever ser utilizada na determinação dos preços de transferência para fins fiscais.

Relações Especiais

Considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, comportando um ou mais dos requisitos definidos no n.º 4 do art.º 63º do CIRC.

Transação Controlada

Transação efetuada entre duas empresas associadas.

Transação Independente Comparável

Transação efetuada entre duas entidades independentes e que é comparável à transação controlada que está a ser examinada.

Transações Independentes

Transações entre empresas independentes.

BIBLIOGRAFIA

ARROMBA, Pedro A. (2011). *A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas Empresas Multinacionais*; Relatório de estágio - Universidade de Coimbra, Faculdade de Economia, maio de 2011.

AL-ERYANI, Mohammad F.; ALAM, Pervaiz e AKHTER, Syed H. (1990). Transfer pricing determinants of U.S. multinationals; *Journal of International Business Studies* - (3rd Quarter), pp. 409-425.

BARRY, Frank (2008). *The Common Consolidated Corporate Tax Base Debate*. Trinity College Dublin. Retirado de <<http://www.tcd.ie/business/staff/fbarry/papers/The%20Common%20Consolidated%20Corporate%20Tax%20Base%20Debate.pdf>> em: 6 de janeiro de 2013.

BEETON, Danny; CLAYSON, Murray e KRAMERS, Todd (2010). Advance pricing agreements: a UK perspective; *Transfer Pricing International Journal* - Jul2010.

BENKE, Ralph L e EDWARDS, James D. (1980). Transfer pricing: techniques and uses; New York: National Association Accounting,.

BERNARD, Andrew B.; JENSEN, J. Bradford e SCHOTT, Peter K. (2006). Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms; *The National Bureau of Economic Research- Working Paper No. 12493*, August.

BOER, Martin J. (2012). *A Few Comments on the CCCTB-Directive*. University of Groningen - Faculty of Law; Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance. Retirado de <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2012276> em: 6 de fevereiro de 2013.

BONOMA, Thomas V. (1985). Case Research in Marketing: Opportunities, Problems, and Process. *Journal of Marketing Research* - Vol XXII, May, pp. 199 - 208.

BORKOWSKI, Susan C. (1997). Factors Motivating Transfer Pricing Choices of Japanese and United States Transnational Corporations; *Journal of International Accounting, Auditing e Taxation* - 6(1): pp. 25 - 47.

BORKOWSKI, Susan C. (2010). Transfer pricing practices of transnational corporations in PATA countries; *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* - Vol. 19 pp. 35 – 54.

BREIA, Ana C. G. (2009). *Novas regras em matéria dos acordos prévios sobre preços de transferência em Portugal: uma alternativa a considerar?*. TOC 110, pp. 59 - 61. Retirado de <http://www.otoc.pt/downloads/files/1242911733_59a61_fiscalidade_final.pdf> em: 3 de março de 2012.

BROIN, Peadar (2011). *CCCTB - Dead on Arrival?*. Institute of International and European Affairs. Retirado de <<http://www.iiea.com/blogosphere/ccctb--dead-on-arrival>> em: 6 de janeiro de 2013.

BURNS, J. (1980). How IRS applies the intercompany pricing rules of Section 482: a corporate survey; *Journal of Taxation* – 52 (May), pp. 308 - 314.

CANALE, David e WRAPPE, Steven C.(2008). Advance Pricing Agreements - A Strategic Tool in Global Transfer Pricing Management; *The Tax Executive* - May - June, pp. 193 - 208.

CHAN, K. Hung e CHOW, Lynne (1997). Na empirical study of tax audits in China on international transfer pricing; *Journal of Accounting and Economics* - 23 pp. 83-112.

CID, Gonçalo (2012). *CCCTB - Administração e procedimentos para a repartição da base tributável*; Ernst & Young - fevereiro.

COLLINS, James G. (2010). Small and Medium Enterprises Should Consider Making Advance Pricing Agreements; *The Tax Adviser* - October, pp.679 - 683.

COMISSÃO EUROPEIA (2011). Proposta de Diretiva do Conselho relativa a uma material coletável comum consolidada do imposto sobre as sociedades. *SEC(2011)316*.

DE WAEGENAERE, Anja; SANSING, Richard e WIELHOUWER, Jacco L. (2007). Using Bilateral Advance Pricing Agreements to Resolve Tax Transfer Pricing Disputes; *National Tax Journal* - Vol. LX, No. 2, June 2007, pp. 173 – 191.

EUROPEAN COMMISSION. *Common Tax Base*. Retirado de <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/> em: 6 de janeiro de 2013.

HENRY, B. e MOSCOVICI, S. (1968). *Problèmes de l'analyse de contenu*. Paris: Larousse.

KING, Nigel e HORROCKS, Christine (2010). *Interviews in Qualitative Research*. SAGE, 2010.

KRUGER, Sean (2009). Transfer Pricing - Harmony or Discord?; *CA Magazine* - December 2009, pp. 40 - 42.

MARKHAM, Michelle (2011). Are Advance Pricing Agreements the Transfer Pricing Controversy Management Tool of the Future?; *Australian Tax Review* - Vol. 40 (4), Nov 2011, pp. 222 - 234.

MATEI, Gheorghe e PÎRVU, Daniela (2011). Transfer Pricing in the European Union; *Theoretical and Applied Economics* - Volume XVIII, No. 4(557), pp. 99 - 110.

MINA, Maria de La Salette M. F. (2008). *Harmonização Fiscal da Tributação Direta na União Europeia e os Preços de Transferência*; Tese de mestrado - Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, fevereiro de 2008.

MOREIRA, Gonçalo F. (fevereiro, 2007a). *O Fórum Europeu de Preços de Transferência*. Retirado de <http://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/artigo-forum-europeu-pt-ga-fev07_.pdf> em: 13 de dezembro de 2012.

MOREIRA, Gonçalo F. (junho, 2007b). *Uma base tributável comum na Comunidade Europeia*. *Jornal de Negócios*. Retirado de <<http://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/hfc/artigo-base-tributavel-gfm-jun07.pdf>> em: 6 de janeiro de 2013.

NEVIUS, Alistair M. (2010). Advance Pricing Agreements for SMEs; *Journal of Accountancy*- Vol. 210, Oct 2010, p. 86(1).

NOV, Avi (2005). Tax competition: An analysis of the fundamental arguments. *37 Tax Notes Int'l* 323 – janeiro, pp. 323

PALMA, Clotilde C. (2008). *A introdução dos acordos prévios de preços de transferência na legislação fiscal portuguesa*. TOC 103, pp. 51 - 54. Retirado de <http://www.otoc.pt/downloads/files/1224596502_51a54_fiscalidade.pdf> em: 3 de março de 2012.

PARK, Min (1997). U.S. Advance Pricing Agreement: An Option to Resolve International Tax Dispute in Transfer Pricing Cases; *International Area Review* - Vol.1 No.1 Winter 1997, pp. 115 – 133.

PEREIRA, Fernando M. B. (2008). *Estrutura de um dossiê de preços de transferência*. TOC 105, pp. 54 - 56. Retirado de <http://www.otoc.pt/downloads/files/1229699194_54a56_fiscalidade.pdf> em: 15 de abril de 2012.

PIRES, Joaquim A.R. (2006). *Os Preços de Transferência*. 6ª Edição. Vida Económica - Editorial S.A., Porto;

PRICE, Victoria C. (2011). *The Common Consolidated Corporate Tax Base - An Instance of the EU's Icarus Complex?*. University of Geneva. Retirado de <<http://www.irefeurope.org/en/content/common-consolidated-corporate-tax-base-instance-eu%E2%80%99s-icarus-complex>>. Acesso em 6 de janeiro de 2013.

PWC (2011a). *CCCTB - what it really means*. PricewaterhouseCoopers. Retirado de <http://download.pwc.com/ie/pubs/ccctb_what_it_really_means.pdf> em: 6 de janeiro de 2013.

PWC (2011b). *Fórum da EU relativo a Preços de Transferência*. PricewaterhouseCoopers, 31 de janeiro. Retirado de <http://www.cclusohungara.pt/hu/uploads/file/IRC2011/PwC_FlashFiscal_ForumConjuntoUEPrecosTransferencia_31_01_2011.pdf> em: 13 de dezembro de 2012.

REILLY, Robert F. (2011). Considerations in the advance pricing agreement application process: transfer pricing issues for taxpayers.(corporate taxation); *The CPA Journal* - Vol. 81, Sept 2011, pp. 26 - 31.

RING, Diane. (2002). One Nation Among Many: Policy Implications of Cross-border Tax Arbitrage. *Boston College Law Review* - Vol. 44, pp. 79 – 175.

SADIQ, Kerrie (2007). The Taxing Effects of the Advance Pricing Arrangement Program: a review of APAs and their impact on stakeholders; *Journal of Australian Taxation*, pp.104 – 132.

SANTOS, Maria (2009). *O Impacto da Avaliação da Formação Profissional no Desempenho dos Recursos Humanos na Universidade de Évora*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Évora.

SIKKA, Prem e WILLMOTT, Hugh (2010). The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness; *Critical Perspectives on Accounting* - Vol.21 (2010), pp. 342 – 356.

SULLIVAN, Martin A. (2004). Data show dramatic shift of profits to tax havens. *Tax Notes* - setembro, pp. 1190 – 1200.

TANG, Ryw (1979). *Transfer Pricing Practices in the United States and Japan*. New York: Praeger Publishers.

TANG, Ryw (1993). *Transfer Pricing in the 1990s: Tax and Management Perspectives*. Westport, CT: Quorum Books.

TEIXEIRA, Glória e BARROS, Duarte, (2004). *Preços de Transferência e o Caso Português*. Vida Económica, Porto;

TEIXEIRA, Glória (2006). *Preços de transferência - Casos Práticos*. Vida Económica, 2006, Porto.

TOMOHARA, Akinori (2004). Inefficiencies of Bilateral Advanced Pricing Agreements (BAPA) in Taxing Multinational Companies; *National Tax Journal* - Vol. LVII, No. 4, pp. 863 - 873.

UNITED NATIONS (2011). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries: Working Draft on Chapter 5 - Transfer Pricing Methods*. Retirado de <http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/TP_Chapter5_Methods.pdf> em: 15 de janeiro de 2013.

WONG, Hannah; NASSIRIPOUR, Sia; MIR, Raza e Healy, William (2011). Transfer Pricing Setting in Multinational Corporations; *International Journal of Business and Social Science* - Vol. 2, No. 9, May 2011, pp. 10 - 14.

WRAPPE, Steven C.; MILANI, Ken e JOY, Julie (1999). The Transfer Price Is Right ... Or Is It?; *Strategic Finance* – ISSN : 1474-6085, July, 1999; Vol. 81, Nr.1, pp. 38 – 43.

WU, F. e SHARP, D. (1979). An empirical study of transfer pricing practice; *International Journal of Accounting* - 14 (Spring), pp. 71 - 99.

YIN, Robert K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications, 2nd Edition, California.

YUNKER, P. (1982). Transfer Pricing and Performance Evaluation in Multinational Corporations; *Praeger Publishers* - New York.

ZARZAR, Robert (1998). Small businesses benefit from new APA procedures; *Tax Adviser* - 00399957, Jul98, Vol. 29, Issue 7.

Legislação, normas e regulamentos

Artigo 130.º do CIRC. Processo de documentação fiscal.

Artigo 138.º do CIRC. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

Artigo 63.º do CIRC. Preços de transferência.

Convenção 90/436/CEE. Convenção relativa à eliminação da dupla tributação em caso de correção de lucros entre empresas associadas.

Convenção Modelo da OCDE. Convenção que objetiva servir de base/ modelo para a celebração de convenções entre estados em matéria de imposto sobre o rendimento e sobre o património.

Lei 30-G/2000. Reforma a tributação do rendimento e adota medidas destinadas a combater a evasão e fraude fiscais, alterando o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, o Estatuto dos Benefícios Fiscais, a Lei Geral Tributária, o Estatuto dos Tribunais Administrativos e Fiscais, o Código de Procedimento e de Processo Tributário e legislação avulsa.

Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de dezembro. Regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo do IRS ou IRC e qualquer outra entidade.

Portaria nº 620-A/2008, de 16 de julho. Regula os procedimentos de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência (APPT), ao abrigo do artigo 198.º-A do Código do IRC.

OCDE (1979). Transfer Pricing Guidelines and Multinational Enterprises.

OCDE (2010). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations

ANEXOS

Anexo I – Questionário Empresa A

Empresa: Empresa A

Secção 1 – Aplicação de Preços de Transferência

1) A empresa adquire materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

a. Em caso afirmativo, as compras intragrupo representam um valor superior a 50% do total das compras?

☒ Não ☐ Sim

i. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as compras a entidades do grupo representam no total das compras?

16%

b. Em caso afirmativo, há tipos de produtos ou materiais ou serviços que sejam adquiridos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

i. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)?

Metais preciosos

ii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que estas aquisições representam no total das compras?

100%

2) A empresa vende materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

a. Em caso afirmativo, as vendas intragrupo representam um valor superior a 50% do total das compras?

☐ Não ☒ Sim

i. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as vendas a entidades do grupo representam no total das compras?

100%

- b. Em caso afirmativo, há tipos de produtos ou materiais ou serviços que sejam vendidos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

- i. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços? (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)

[Produtos acabados](#)

- ii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que estas vendas representam no total das vendas?

[100%](#)

3) Quais são os principais métodos de determinação dos preços de transferência adotados pela empresa para operações corpóreas e incorpóreas? Por favor escolha os dois métodos mais utilizados para cada um dos tipos de operação. Caso não seja aplicável marque “N/A”.

Métodos visados no CIRC	Intangíveis	Tangíveis	N/A
Preço comparável de mercado	☐	☐	☒
Preço de revenda minorado	☐	☐	☒
Custo majorado	☐	☒	☐
Fracionamento do lucro	☐	☐	☒
Margem líquida da operação	☐	☐	☒
Outro método (por favor especifique *)	☐	☐	☒

* [Clique aqui para introduzir texto.](#)

4) A empresa prepara internamente o dossier de preços de transferência, ou recorre a serviços de entidades externas para a preparação do dossier de preços de transferência?

☐ Externamente ☒ Internamente

- a. No caso de recorrer a uma entidade externa, quais as razões pelas quais o faz?

☐ Complexidade inerente ao processo a nível técnico;

- ☐ Questões burocráticas;
- ☐ Recurso a *outsourcing* implica menores custos para a empresa;
- ☐ Outra(s) [Clique aqui para introduzir texto.](#)

b. No caso de preparar internamente, qual o departamento que tem a responsabilidade de efetuar a elaboração do dossier de preços de transferência?

- ☐ Departamento financeiro;
- ☒ Departamento de contabilidade;
- ☐ Departamento jurídico;
- ☐ Outro(s) [Clique aqui para introduzir texto.](#)

5) Quais os principais objetivos da política de preços de transferência da empresa?

- ☒ Cumprir as obrigações fiscais;
- ☐ Maximizar os lucros após impostos;
- ☐ Outro(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

6) Quais as principais variáveis envolvidas que mais condicionam a escolha dos preços de transferência?

- ☐ Lucro global da empresa;
- ☐ Diferenças de taxas de imposto e de regulação;
- ☐ Restrições à repatriação de lucros;
- ☐ Gestão e estratégia empresarial;
- ☐ Regulamentações fiscais e tarifárias e restrições governamentais;
- ☐ Condições económicas;
- ☐ Dimensão do grupo;
- ☒ Outra(s): [A empresa é uma fábrica e neste caso as fábricas praticam o método do custo majorado.](#)

7) A empresa sentiu, nos últimos anos, um aumento dos custos de conformidade, do risco de dupla tributação e dos desafios multijurisdicionais, provocado por um endurecimento das exigências regulamentares, das fiscalizações e da colaboração entre administrações fiscais?

- ☒ Não ☐ Sim

8) A empresa já sofreu ajustamentos ao rendimento tributável por parte da DGCI, no âmbito da determinação dos preços de transferência, desde 2008? Se sim, quantos?

☒ Não ☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

9) A empresa já experienciou uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação existente com outro país?

☒ Não ☐ Sim

10) Qual das seguintes ações tomou (caso se tenha verificado) ou tomaria (caso não se tenha verificado) nas situações referidas nas duas questões anteriores? Por favor marque todas as opções aplicáveis. (Se necessário poderá utilizar o campo “Outra(s)” para completar a sua resposta).

☐ Negociar um Acordo de Resolução de Conflito Amigável, de acordo com o tratado acordado com a autoridade competente;

☒ Resolver o assunto através das vias judiciais instituídas;

☐ Aceitar a dupla (ou inconsistente) tributação;

☐ Outra: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

Secção 2 – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

11) Quais são, na sua opinião, as principais vantagens de um APPT?

☒ Certeza quanto ao futuro, em termos fiscais, desde que a empresa cumpra os termos acordados;

☐ Poupança de tempo e custos em comparação com aqueles provenientes de fiscalizações dos preços de transferência;

☐ Permite abordar a questão dos preços de transferência de forma prospetiva, dando ao contribuinte a possibilidade de minimizar o fardo associado às questões de *compliance* e evitar o surgimento de problemas associados, por tradição, aos preços de transferência;

☐ Hipótese de envolvimento da empresa nas negociações entre autoridades competentes (participando ativamente no desenvolvimento da posição de negociação da autoridade fiscal de origem com a autoridade fiscal do outro país;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

12) Quais são, na sua opinião, as principais desvantagens de um APPT?

☐ É um processo que, atualmente, se acaba por revelar gerador de incerteza, moroso e oneroso;

☐ Ao contrário do que é defendido na teoria, o processo implica maiores custos de conformidade;

☐ Não reduz o risco da empresa ser auditada (uma vez que, de acordo com o art.º 13º da Portaria 620-A/2008, a empresa pode ser alvo de inspeção por parte da autoridade fiscal e não existe nada que indique que a celebração do APPT impossibilite uma auditoria fiscal);

☐ Não é de aplicação retroativa (em Portugal);

☐ As políticas fiscais jurisdicionais definidas nos APPT distorcem as decisões da empresa relativamente à produção, provocando ineficiências, uma vez que a mesma estabelece objetivos tendo em conta o que está estabelecido no acordo em detrimento de outros objetivos que normalmente traçaria;

☒ Outra(s): **O APPT implica um acordo por parte da casa-mãe. Não pode ser apenas uma decisão em Portugal.**

13) Qual o estado da empresa relativamente a APPT? Por favor marque todas as opções aplicáveis.

☐ Tem APPT celebrado com a DGCI; (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT celebrado com uma(s) autoridade(s) fiscal(is) de outro(s) país(es); (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT bilateral (ou multilateral) celebrado com a DGCI e autoridades fiscais externas; (Passe para a questão 14)

☐ Está neste momento a negociar um APPT com a DGCI (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT com uma autoridade fiscal externa (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT bilateral/multilateral (Passe para a questão 15);

☐ Pretende contactar uma autoridade fiscal, no prazo de um ano, no sentido de realizar um APPT (Passe para a questão 15);

☒ Não tem APPT nem faz intenções de negociar um APPT a médio prazo (Passe para a questão 16).

☐ Já tentou celebrar um APPT com a autoridade fiscal mas sem sucesso. (Passe para a questão 17)

14)

14.1.) Quanto tempo durou o processo de obtenção do APPT?

Clique aqui para introduzir texto.

14.2.) Durante a vigência do APPT houve alguma divergência com a autoridade fiscal relativamente a preços de transferência? Especifique (se possível).

☐ Não ☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

15) Quais as principais razões que pesaram na decisão de realizar um APPT com a(s) autoridade(s) fiscal(is) envolvida(s) consideradas? (Passe para a questão 18)

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

16) Indique as principais razões pelas quais não existe, neste momento, interesse da empresa na realização de um APPT. (Passe para a questão 18).

- ☐ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;
- ☐ Processo demasiado burocratizado;
- ☐ Complexidade do processo a nível de especialização técnica;
- ☐ Volume da informação/documentação requerida pelo processo;
- ☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT excede os benefícios previstos;
- ☐ O prazo proposto para o APPT é demasiado curto;
- ☐ Possibilidade de revogação/cancelamento pela autoridade fiscal;
- ☐ As transações em causa são efetuadas com um país que não aceita a realização de um APPT bilateral;
- ☐ Não há necessidade uma vez que a empresa nunca teve problemas relativos a preços de transferência;
- ☐ Possível uso indevido, por parte da autoridade fiscal, da informação prestada para despoletar auditorias a anos anteriores;
- ☒ Outra(s): [A resposta a esta questão é a mesma que a da questão 12.](#)

17) Por que razões não foi concluído o processo de celebração de APPT?

- ☐ Complexidade excessiva do processo a nível de especialização técnica;
- ☐ Processo demasiado burocratizado;
- ☐ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;
- ☐ Volume excessivo de informação/documentação requerida pelo processo;
- ☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT provou ser excessivo em relação aos benefícios previstos;
- ☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

18) Pensa que as situações referidas nas questões 8 e 9 poderiam ser evitadas existindo um Acordo Prévio sobre Preços de Transferência (APPT) celebrado?

☒ Não ☐ Sim

Por favor justifique: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

19) Ainda relativamente às questões 8 e 9, na sua opinião, seria mais benéfico realizar um APPT de modo a tentar evitar futuros problemas do género ou resolver o problema com a Administração Fiscal recorrendo a outros procedimentos e continuar com a mesma política de preços de transferência?

☐ Realizar APPT ☒ Manter política atual

Por favor justifique: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

20) Atualmente a criação de uma base tributável global comum é defendida por muitos como a solução para vários problemas fiscais a nível europeu. Conhece esta proposta de diretiva da união europeia? (Se não ignore o resto da questão, bem como a questão 20)

☐ Não ☒ Sim

Se sim, na sua opinião a criação deste instrumento seria: (marque tanto os aspetos positivos como os negativos)

• **Positiva** no sentido em que:

☐ Reduziria os custos de conformidade provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo;

☐ Os problemas com preços de transferência desapareceriam instantaneamente uma vez que os resultados seriam apurados ao nível global, não importando se os mesmos provinham de países com alta ou baixa taxa tributária;

☐ Permitiria a compensação transfronteiriça entre lucros e prejuízos apurados entre empresas do mesmo grupo;

☒ Outra (s): [A comparabilidade das questões fiscais seria mais transparente.](#)

• **Negativa** no sentido em que:

☐ Provocaria um aumento da carga fiscal para a empresa;

☐ Impossibilitaria o uso dos preços de transferência como forma de otimizar a responsabilidade fiscal do grupo;

☐ Apesar de, teoricamente, anular a problemática dos preços de transferência, teria efeitos indesejados a outros níveis em termos fiscais;

☐ Os problemas de preços de transferência simplesmente dariam lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição da matéria coletável;

☐ O facto de não ser de aplicação obrigatória levaria a que o processo de CCCTB gerasse incerteza e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais, acabando por ser prejudicial ao grupo;

☐ Originaria situações em que apesar de a empresa ser deficitária, ou até insolvente, haveria lugar a pagamento de imposto uma vez que a repartição da matéria coletável seria feita de uma forma que não teria em conta os seus resultados individuais;

☒ Outra(s): [Os países perderiam margem de manobra.](#)

21) Avaliados os aspetos positivos e negativos a introdução da CCCTB revela-se, na sua opinião, de um modo geral, uma alternativa melhor que os APPT, na resolução de problemas relativos a preços de transferência?

☒ Não ☐ Sim

Justifique: [A CCCTB não é uma alternativa aos APPT.](#)

22) Pesados os prós e os contras, os APPT poderão ser, na sua opinião, uma ferramenta eficaz na resolução dos problemas de preços de transferência (e/ou na sua prevenção)? Por favor justifique.

[Os APPT não resolvem os problemas de preços de transferência, apenas lhes dão estabilidade.](#)

Secção 3 – Outras Questões

23) Na sua opinião, a complexidade, as exigências ao nível de empenho, tempo e especialização e consequentes custos inerentes a um processo de celebração de APPT poderão ser demasiado grandes para empresas de menor dimensão, tornando-o incomportável para as mesmas? Comente se necessário

☐ Não ☒ Sim.

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

Anexo II – Questionário Empresa B

Empresa: Empresa B

Secção 1 – Aplicação de Preços de Transferência

1) A empresa adquire materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

c. Em caso afirmativo, as compras intragrupo representam um valor superior a 50% do total das compras?

☒ Não ☐ Sim

i. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as compras a entidades do grupo representam no total das compras?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

d. Em caso afirmativo, há tipos de produtos ou materiais ou serviços que sejam adquiridos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

i. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)?

[Serviços de backoffice](#)

ii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as aquisições efetuadas unicamente a entidades do grupo representam no total das compras?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

2) A empresa vende materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

c. Em caso afirmativo, as vendas intragrupo representam um valor superior a 50% do total das compras?

☒ Não ☐ Sim

ii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as vendas a entidades do grupo representam no total das vendas?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

d. Em caso afirmativo, há tipos de produtos ou materiais ou serviços que sejam vendidos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

- iii. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)?

Serviços de backoffice

- iv. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as vendas efetuadas unicamente a entidades do grupo representam no total das vendas?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

3) Quais são os principais métodos de determinação dos preços de transferência adotados pela empresa para operações corpóreas e incorpóreas? Por favor escolha os dois métodos mais utilizados para cada um dos tipos de operação. Caso não seja aplicável marque “N/A”).

Métodos visados no CIRC	Intangíveis	Tangíveis	N/A
Preço comparável de mercado	☐	☒	☐
Preço de revenda minorado	☐	☐	☒
Custo majorado	☐	☒	☐
Fracionamento do lucro	☐	☐	☒
Margem líquida da operação	☐	☐	☒
Outro método (por favor especifique *)	☐	☐	☒

* [Clique aqui para introduzir texto.](#)

4) A empresa prepara internamente o dossier de preços de transferência, ou recorre a serviços de entidades externas para a preparação do dossier de preços de transferência?

☒ Internamente ☐ Externamente

- a. No caso de recorrer a uma entidade externa, quais as razões pelas quais o faz?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

b. No caso de preparar internamente, qual o departamento que tem a responsabilidade de efetuar a elaboração do dossier de preços de transferência?

Departamento Fiscal

5) Quais os principais objetivos da política de preços de transferência da empresa?

- ☒ Cumprir as obrigações fiscais;
- ☐ Maximizar os lucros após impostos;
- ☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

6) Quais as principais variáveis envolvidas que mais condicionam a escolha dos preços de transferência?

- ☐ Lucro global da empresa;
- ☒ Diferenças de taxas de imposto e de regulação;
- ☐ Restrições à repatriação de lucros;
- ☐ Regulamentações fiscais e tarifárias e restrições governamentais;
- ☐ Condições económicas;
- ☒ Dimensão do grupo;
- ☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

7) A empresa sentiu, nos últimos anos, um aumento dos custos de conformidade, do risco de dupla tributação e dos desafios multijurisdicionais, provocado por um endurecimento das exigências regulamentares, das fiscalizações e da colaboração entre administrações fiscais?

- ☐ Não ☒ Sim

8) A empresa já sofreu ajustamentos ao rendimento tributável por parte da DGCI, no âmbito da determinação dos preços de transferência, desde 2008? Se sim, quantos?

- ☒ Não ☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

9) A empresa já experienciou uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação existente com outro país?

- ☒ Não ☐ Sim

10) Qual das seguintes ações tomou (caso se tenha verificado) ou tomaria (caso não se tenha verificado) nas situações referidas nas duas questões anteriores? Por favor marque todas as

opções aplicáveis. (Se necessário poderá utilizar o campo “Outra(s)” para completar a sua resposta).

☒ Negociar um Acordo de Resolução de Conflito Amigável, de acordo com o tratado acordado com a autoridade competente;

☐ Resolver o assunto através das vias judiciais instituídas;

☐ Aceitar a dupla (ou inconsistente) tributação;

☐ Outra: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

Secção 2 – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

11) Quais são, na sua opinião, as principais vantagens de um APPT?

☒ Certeza quanto ao futuro, em termos fiscais, desde que a empresa cumpra os termos acordados;

☐ Poupança de tempo e custos em comparação com aqueles provenientes de fiscalizações dos preços de transferência;

☐ Permite abordar a questão dos preços de transferência de forma prospetiva, diminuindo o fardo associado às questões de compliance e evitando o surgimento de problemas associados, por tradição, aos preços de transferência;

☐ Hipótese de envolvimento da empresa nas negociações entre autoridades competentes (participando ativamente no desenvolvimento da posição de negociação da autoridade fiscal de origem com a autoridade fiscal do outro país;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

12) Quais são, na sua opinião, as principais desvantagens de um APPT?

☒ É um processo que, atualmente, se acaba por revelar gerador de incerteza, moroso e oneroso;

☐ Ao contrário do que é defendido na teoria, o processo implica maiores custos de conformidade;

☐ Não reduz o risco da empresa ser auditada (uma vez que, de acordo com o art.º 13º da Portaria 620-A/2008, a empresa pode ser alvo de inspeção por parte da autoridade fiscal e não existe nada que indique que a celebração do APPT impossibilite uma auditoria fiscal);

☐ Não é de aplicação retroativa (em Portugal);

☐ As políticas fiscais jurisdicionais definidas nos APPT distorcem as decisões da empresa relativamente à produção, provocando ineficiências, uma vez que a mesma estabelece objetivos tendo em conta o que está estabelecido no acordo em detrimento de outros objetivos que normalmente traçaria;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

13) Qual o estado da empresa relativamente a APPT? Por favor marque todas as opções aplicáveis.

☐ Tem APPT celebrado com a DGCI; (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT celebrado com uma(s) autoridade(s) fiscal(is) de outro(s) país(es); (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT bilateral (ou multilateral) celebrado com a DGCI e autoridades fiscais externas; (Passe para a questão 14)

☐ Está neste momento a negociar um APPT com a DGCI (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT com uma autoridade fiscal externa (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT bilateral/multilateral (Passe para a questão 15);

☐ Pretende contactar uma autoridade fiscal, no prazo de um ano, no sentido de realizar um APPT (Passe para a questão 15);

☒ Não tem APPT nem faz intenções de negociar um APPT a médio prazo (Passe para a questão 16).

14)

14.1.) Quanto tempo durou o processo de obtenção do APPT?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

14.2.) Durante a vigência do APPT houve alguma divergência com a autoridade fiscal relativamente a preços de transferência? Especifique (se possível).

☐ Não

☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

15) Quais as principais razões que pesaram na decisão de realizar um APPT com a(s) autoridade(s) fiscal(is) envolvida(s) consideradas?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

16) Por favor indique as 3 principais razões pelas quais não existe, neste momento, interesse da empresa na realização de um APPT. (Ignore esta questão se respondeu de forma positiva à questão 13).

☒ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;

☐ Volume da informação/documentação requerida pelo processo;

☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT excede os benefícios previstos;

☐ O prazo proposto para o APPT é demasiado curto;

☐ Possibilidade de revogação/cancelamento pela autoridade fiscal;

☐ As transações em causa são efetuadas com um país que não aceita a realização de um APPT bilateral;

☐ Não há necessidade uma vez que a empresa nunca teve problemas relativos a preços de transferência;

☐ Possível uso indevido, por parte da autoridade fiscal, da informação prestada para despoletar auditorias a anos anteriores;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

17) Por que razões não foi concluído o processo de celebração de APPT?

☐ Complexidade excessiva do processo a nível de especialização técnica;

☐ Processo demasiado burocratizado;

☐ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;

☐ Volume excessivo de informação/documentação requerida pelo processo;

☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT provou ser excessivo em relação aos benefícios previstos;

☐ Outra(s):

18) Pensa que as situações referidas nas questões 8 e 9 poderiam ser evitadas existindo um Acordo Prévio sobre Preços de Transferência (APPT) celebrado?

☒ Não ☐ Sim

Por favor justifique: [No âmbito das negociações, em alguns casos, a Autoridade Tributária poderá «forçar» o contribuinte a alterar a sua posição inicial com o objetivo de conseguir obter o APPT e, se assim for, trata-se de «ajustamento forçado» no momento inicial com vista a obter o acordo.](#)

19) Ainda relativamente às questões 8 e 9, na sua opinião, seria mais benéfico realizar um APPT de modo a tentar evitar futuros problemas do género ou resolver o problema com a Administração Fiscal recorrendo a outros procedimentos e continuar com a mesma política de preços de transferência?

☐ Realizar APPT ☒ Manter política atual

Por favor justifique: [A Autoridade Tributária por regra não dispõe de meios humanos e técnicos suficientes para no âmbito de uma fiscalização questionar a qualidade dos critérios de](#)

fixação de preços definidos pelo contribuinte e, em consequência, normalmente não são efetuadas correções de preços de transferência nos casos em que o dossier apresentado pelo contribuinte se encontra organizado de acordo com as normas em vigor e fixam os preços em conformidade com a metodologia prevista na lei. Enquanto assim for o contribuinte não tem necessidade de dialogar antecipadamente com a AT e fornecer informações adicionais à AT para formalizar um APPT

20) Atualmente a criação de uma base tributável global comum é defendida por muitos como a solução para vários problemas fiscais a nível europeu. Conhece esta proposta de diretiva da união europeia? (Se não ignore o resto da questão, bem como a questão 20)

☐ Não ☒ Sim

Se sim, na sua opinião a criação deste instrumento seria: (marque tanto os aspetos positivos como os negativos)

• **Positiva** no sentido em que:

☒ Amenizaria os custos de conformidade provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo;

☐ Os problemas com preços de transferência desapareceriam instantaneamente uma vez que os resultados seriam apurados ao nível global, não importando se os mesmos provinham de países com alta ou baixa taxa tributária;

☐ Permitiria a compensação transfronteiriça entre lucros e prejuízos apurados entre empresas do mesmo grupo;

☐ Outra (s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

• **Negativa** no sentido em que:

☐ Provocaria um aumento da carga fiscal para a empresa;

☐ Impossibilitaria o uso dos preços de transferência como forma de otimizar a responsabilidade fiscal do grupo;

☐ Apesar de, teoricamente, anular a problemática dos preços de transferência, teria efeitos indesejados a outros níveis em termos fiscais;

☐ Os problemas de preços de transferência simplesmente dariam lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição da matéria coletável;

☒ O facto de não ser de aplicação obrigatória levaria a que o processo de CCCTB gerasse incerteza e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais, acabando por ser prejudicial ao grupo;

☐ Originaria situações em que apesar de a empresa ser deficitária, ou até insolvente, haveria lugar a pagamento de imposto uma vez que a repartição da matéria coletável seria feita de uma forma que não teria em conta os seus resultados individuais;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

21) Avaliados os aspetos positivos e negativos a introdução da CCCTB revela-se, na sua opinião, de um modo geral, uma alternativa melhor que os APPT, na resolução de problemas relativos a preços de transferência?

☒ Não ☐ Sim

Justifique: Não parece ser possível no futuro próximo uma total harmonização das bases tributáveis de imposto nos 27 países da União Europeia pelo que, pelo menos nos próximos anos, a CCCTB não é uma alternativa viável para resolução dos problemas de preços de transferência

22) Pesados os prós e os contras, os APPT poderão ser, na sua opinião, uma ferramenta eficaz e uma solução a aplicar na resolução dos problemas de preços de transferência (ou melhor, na sua prevenção)? Por favor justifique.

Teoricamente os APPT são uma ferramenta eficaz para resolver problemas de preços de transferência. Contudo, no caso concreto português, enquanto a Administração Fiscal, por regra, não efetuar uma análise dos dossiers de preços de transferência com maior nível de profundidade, os contribuintes não vislumbram uma necessidade imediata de efetuar APPT (os quais obrigam a um maior esforço administrativo e a um maior disclosure de informação). A evolução futura será certamente no sentido do reforço do nível de profundidade das fiscalizações de preços de transferência e, consequentemente, existirá um aumento da necessidade de recorrer a APPT a fim de reduzir risco e incerteza.

Secção 3 – Outras Questões

23) Na sua opinião, o APPT é um processo incomportável para empresas de menor dimensão devido à sua complexidade, às exigências ao nível de empenho, tempo e especialização e consequentes custos?

Certamente que numa parte significativa das situações o custo administrativo que envolve a conclusão de um APPT não deve justificar os eventuais ganhos relacionados com a redução ou eliminação de contingências fiscais subjacentes à matéria de fixação do preço de transferência.

Anexo III – Questionário Empresa C

Empresa: Empresa C

Secção 1 – Aplicação de Preços de Transferência

1) A empresa adquire materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

e. Em caso afirmativo, as compras intragrupo representam um valor superior a 50% do total das compras?

☒ Não ☐ Sim

i. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as compras a entidades do grupo representam no total das compras?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

f. Em caso afirmativo, há tipos de produtos ou materiais ou serviços que sejam adquiridos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

i. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)?

[Management Services Agreement, Royalties, frota automóvel.](#)

ii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que estas aquisições representam no total das compras?

[<25%](#)

2) A empresa vende materiais, produtos e /ou serviços a empresas que integram o grupo económico onde se insere?

☐ Não ☒ Sim

e. Em caso afirmativo, as vendas intragrupo representam um valor superior a 50% do total das vendas?

☒ Não ☐ Sim

iii. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que as vendas a entidades do grupo representam no total das vendas?

f. Em caso afirmativo, há tipos de produtos, materiais ou serviços que sejam vendidos unicamente a entidades do grupo?

☐ Não ☒ Sim

- v. Em caso afirmativo que tipo de produtos ou serviços? (produtos acabados, semiacabados, matérias primas, outros – especificar)

Seguros e cedência de pessoal.

- vi. Em caso afirmativo, qual a percentagem, aproximada, que estas vendas representam no total das vendas?

<25%

3) Quais são os principais métodos de determinação dos preços de transferência adotados pela empresa para operações corpóreas e incorpóreas? Por favor escolha os dois métodos mais utilizados para cada um dos tipos de operação. Caso não seja aplicável marque “N/A”.

Métodos visados no CIRC	Intangíveis	Tangíveis	N/A
Preço comparável de mercado	☐	☐	☒
Preço de revenda minorado	☐	☐	☐
Custo majorado	☐	☐	☒
Fracionamento do lucro	☐	☐	☒
Margem líquida da operação	☐	☐	☐
Outro método (por favor especifique *)	☐	☐	☒

* Preço Comparável de Mercado – Empréstimos e aluguer de viaturas.éstimos e aluguer de viaturas; Custo majorado – Prestações de serviços; Outro método – Cedência de pessoal e operações de seguros.

4) A empresa prepara internamente o dossier de preços de transferência, ou recorre a serviços de entidades externas para a preparação do dossier de preços de transferência?

☒ Externamente ☐ Internamente

- a. No caso de recorrer a uma entidade externa, quais as razões pelas quais o faz?

- ☒ Complexidade inerente ao processo a nível técnico;
- ☐ Questões burocráticas;
- ☐ Recurso a *outsourcing* implica menores custos para a empresa;
- ☐ Outra(s) [Clique aqui para introduzir texto.](#)

b. No caso de preparar internamente, qual o departamento que tem a responsabilidade de efetuar a elaboração do dossier de preços de transferência?

- ☐ Departamento financeiro;
- ☐ Departamento de contabilidade;
- ☐ Departamento jurídico;
- ☐ Outro(s) [Clique aqui para introduzir texto.](#)

5) Quais os principais objetivos da política de preços de transferência da empresa?

- ☒ Cumprir as obrigações fiscais;
- ☐ Maximizar os lucros após impostos;
- ☐ Outro(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

6) Quais as principais variáveis envolvidas que mais condicionam a escolha dos preços de transferência?

- ☐ Lucro global da empresa;
- ☐ Diferenças de taxas de imposto e de regulação;
- ☐ Restrições à repatriação de lucros;
- ☐ Gestão e estratégia empresarial;
- ☒ Regulamentações fiscais e tarifárias e restrições governamentais;
- ☒ Condições económicas;
- ☒ Dimensão do grupo;
- ☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

7) A empresa sentiu, nos últimos anos, um aumento dos custos de conformidade, do risco de dupla tributação e dos desafios multijurisdicionais, provocado por um endurecimento das exigências regulamentares, das fiscalizações e da colaboração entre administrações fiscais?

- ☐ Não ☒ Sim

8) A empresa já sofreu ajustamentos ao rendimento tributável por parte da DGCI, no âmbito da determinação dos preços de transferência, desde 2008? Se sim, quantos?

☒ Não ☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

9) A empresa já experienciou uma potencial dupla tributação ou tributação em desacordo com uma convenção de dupla tributação existente com outro país?

☒ Não ☐ Sim

10) Qual das seguintes ações tomou (caso se tenha verificado) ou tomaria (caso não se tenha verificado) nas situações referidas nas duas questões anteriores? Por favor marque todas as opções aplicáveis. (Se necessário poderá utilizar o campo “Outra(s)” para completar a sua resposta).

☒ Negociar um Acordo de Resolução de Conflito Amigável, de acordo com o tratado acordado com a autoridade competente;

☐ Resolver o assunto através das vias judiciais instituídas;

☐ Aceitar a dupla (ou inconsistente) tributação;

☐ Outra: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

Secção 2 – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

11) Quais são, na sua opinião, as principais vantagens de um APPT?

☒ Certeza quanto ao futuro, em termos fiscais, desde que a empresa cumpra os termos acordados;

☒ Poupança de tempo e custos em comparação com aqueles provenientes de fiscalizações dos preços de transferência;

☐ Permite abordar a questão dos preços de transferência de forma prospetiva, dando ao contribuinte a possibilidade de minimizar o fardo associado às questões de *compliance* e evitar o surgimento de problemas associados, por tradição, aos preços de transferência;

☐ Hipótese de envolvimento da empresa nas negociações entre autoridades competentes (participando ativamente no desenvolvimento da posição de negociação da autoridade fiscal de origem com a autoridade fiscal do outro país;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

12) Quais são, na sua opinião, as principais desvantagens de um APPT?

☒ É um processo que, atualmente, se acaba por revelar gerador de incerteza, moroso e oneroso;

☐ Ao contrário do que é defendido na teoria, o processo implica maiores custos de conformidade;

☒ Não reduz o risco da empresa ser auditada (uma vez que, de acordo com o art.º 13º da Portaria 620-A/2008, a empresa pode ser alvo de inspeção por parte da autoridade fiscal e não existe nada que indique que a celebração do APPT impossibilite uma auditoria fiscal);

☐ Não é de aplicação retroativa (em Portugal);

☐ As políticas fiscais jurisdicionais definidas nos APPT distorcem as decisões da empresa relativamente à produção, provocando ineficiências, uma vez que a mesma estabelece objetivos tendo em conta o que está estabelecido no acordo em detrimento de outros objetivos que normalmente traçaria;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

13) Qual o estado da empresa relativamente a APPT? Por favor marque todas as opções aplicáveis.

☐ Tem APPT celebrado com a DGCI; (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT celebrado com uma(s) autoridade(s) fiscal(is) de outro(s) país(es); (Passe para a questão 14)

☐ Tem APPT bilateral (ou multilateral) celebrado com a DGCI e autoridades fiscais externas; (Passe para a questão 14)

☐ Está neste momento a negociar um APPT com a DGCI (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT com uma autoridade fiscal externa (Passe para a questão 15);

☐ Está neste momento a negociar um APPT bilateral/multilateral (Passe para a questão 15);

☐ Pretende contactar uma autoridade fiscal, no prazo de um ano, no sentido de realizar um APPT (Passe para a questão 15);

☒ Não tem APPT nem faz intenções de negociar um APPT a médio prazo (Passe para a questão 16).

☐ Já tentou celebrar um APPT com a autoridade fiscal mas sem sucesso. (Passe para a questão 17)

14)

14.1.) Quanto tempo durou o processo de obtenção do APPT?

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

14.2.) Durante a vigência do APPT houve alguma divergência com a autoridade fiscal relativamente a preços de transferência? Especifique (se possível).

☐ Não ☐ Sim: [Clique aqui para introduzir texto.](#)

15) Quais as principais razões que pesaram na decisão de realizar um APPT com a(s) autoridade(s) fiscal(is) envolvida(s) consideradas? (Passe para a questão 18)

[Clique aqui para introduzir texto.](#)

16) Indique as principais razões pelas quais não existe, neste momento, interesse da empresa na realização de um APPT. (Passe para a questão 18).

- ☐ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;
- ☐ Processo demasiado burocratizado;
- ☒ Complexidade do processo a nível de especialização técnica;
- ☒ Volume da informação/documentação requerida pelo processo;
- ☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT excede os benefícios previstos;
- ☐ O prazo proposto para o APPT é demasiado curto;
- ☐ Possibilidade de revogação/cancelamento pela autoridade fiscal;
- ☐ As transações em causa são efetuadas com um país que não aceita a realização de um APPT bilateral;
- ☒ Não há necessidade uma vez que a empresa nunca teve problemas relativos a preços de transferência;
- ☒ Possível uso indevido, por parte da autoridade fiscal, da informação prestada para despoletar auditorias a anos anteriores;
- ☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

17) Por que razões não foi concluído o processo de celebração de APPT?

- ☐ Complexidade excessiva do processo a nível de especialização técnica;
- ☐ Processo demasiado burocratizado;
- ☐ Problemas de confidencialidade com os materiais requeridos pela autoridade fiscal;
- ☐ Volume excessivo de informação/documentação requerida pelo processo;
- ☐ Custo (fundos, tempo e/ou recursos) inerente à obtenção do APPT provou ser excessivo em relação aos benefícios previstos;
- ☒ Outra(s): [N/A](#)

18) Pensa que as situações referidas nas questões 8 e 9 poderiam ser evitadas existindo um Acordo Prévio sobre Preços de Transferência (APPT) celebrado?

☒ Não ☐ Sim

Por favor justifique: Não, dada a complexidade e exigência das operações do Grupo.

19) Ainda relativamente às questões 8 e 9, na sua opinião, seria mais benéfico realizar um APPT de modo a tentar evitar futuros problemas do género ou resolver o problema com a Administração Fiscal recorrendo a outros procedimentos e continuar com a mesma política de preços de transferência?

☐ Realizar APPT ☒ Manter política atual

Por favor justifique: É preferível no âmbito dos pedidos de esclarecimentos solicitados pela AT, ter a empresa uma atitude reativa e não passiva, para que possa desde logo evitar correções desnecessárias.

20) Atualmente a criação de uma base tributável global comum é defendida por muitos como a solução para vários problemas fiscais a nível europeu. Conhece esta proposta de diretiva da união europeia? (Se não ignore o resto da questão, bem como a questão 20)

☐ Não ☒ Sim

Se sim, na sua opinião a criação deste instrumento seria: (marque tanto os aspetos positivos como os negativos)

• **Positiva** no sentido em que:

☒ Reduziria os custos de conformidade provenientes do forte escrutínio a que estão sujeitas todas as transações entre empresas do mesmo grupo;

☐ Os problemas com preços de transferência desapareceriam instantaneamente uma vez que os resultados seriam apurados ao nível global, não importando se os mesmos provinham de países com alta ou baixa taxa tributária;

☐ Permitiria a compensação transfronteiriça entre lucros e prejuízos apurados entre empresas do mesmo grupo;

☐ Outra (s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

• **Negativa** no sentido em que:

☐ Provocaria um aumento da carga fiscal para a empresa;

☐ Impossibilitaria o uso dos preços de transferência como forma de otimizar a responsabilidade fiscal do grupo;

☐ Apesar de, teoricamente, anular a problemática dos preços de transferência, teria efeitos indesejados a outros níveis em termos fiscais;

☒ Os problemas de preços de transferência simplesmente dariam lugar a disputas em torno do método aplicado na fórmula de repartição da matéria coletável;

☐ O facto de não ser de aplicação obrigatória levaria a que o processo de CCCTB gerasse incerteza e conflitos entre empresas e autoridades fiscais e entre as próprias autoridades fiscais, acabando por ser prejudicial ao grupo;

☒ Originaria situações em que apesar de a empresa ser deficitária, ou até insolvente, haveria lugar a pagamento de imposto uma vez que a repartição da matéria coletável seria feita de uma forma que não teria em conta os seus resultados individuais;

☐ Outra(s): [Clique aqui para introduzir texto.](#)

21) Avaliados os aspetos positivos e negativos a introdução da CCCTB revela-se, na sua opinião, de um modo geral, uma alternativa melhor que os APPT, na resolução de problemas relativos a preços de transferência?

☒ Não ☐ Sim

Justifique: [Caso exista prestações de serviços com os E.U.A, no que diz respeito à aplicação do CCCTB não seria possível.](#)

22) Pesados os prós e os contras, os APPT poderão ser, na sua opinião, uma ferramenta eficaz na resolução dos problemas de preços de transferência (e/ou na sua prevenção)? Por favor justifique.

[Si,. Todos conhecem as regras do “jogo” e mitiga o risco da incerteza.](#)

Secção 3 – Outras Questões

23) Na sua opinião, a complexidade, as exigências ao nível de empenho, tempo e especialização e consequentes custos inerentes a um processo de celebração de APPT poderão ser demasiado grandes para empresas de menor dimensão, tornando-o inoportuno para as mesmas? Comente se necessário

☐ Não ☒ Sim.

[Tem que existir proporcionalidade entre os custos associados com o APPT, face às despesas incorridas no âmbito da sua atividade.](#)

Anexo IV – Transcrição da entrevista realizada ao inquirido da Empresa A

Transcrição da entrevista realizada ao inquirido da Empresa A

Questão 1) Em resposta à pergunta nº 6 do questionário referiu que a principal condicionante da escolha do método de preços de transferência é o facto de se tratar de uma fábrica. Pode explicar melhor a sua resposta?

Para nós as fábricas têm toda esta filosofia do custo majorado... porque é uma fábrica, funciona com um preço standard e uma margem. O que está em causa sempre é essa margem. Por isso o que condiciona a escolha do método é, em primeiro lugar, ser uma fábrica e, depois, a forma como a fábrica funciona, que é com base num custo standard e numa margem. Isso enquadra-se diretamente no custo majorado e essa é que é a razão. Se nós fossemos uma empresa distribuidora isto (o método do custo majorado) não tinha sentido. Ao sermos uma fábrica e ao funcionarmos desta forma, que é com base num custo padrão e uma margem sobre esse custo padrão, tem todo o sentido aplicarmos o método do custo majorado.

Questão 2) Em resposta à pergunta nº 11 do questionário referiu que a principal vantagem dos APPT é a certeza quanto ao futuro, em termos fiscais. É a única vantagem que reconhece?

Acho que sim. No nosso caso concreto, os acordos não têm sentido porque na Suíça... a Suíça não tem a especificidade e o detalhe de legislação que nós temos em Portugal. A documentação do ponto de vista dos preços de transferência em Portugal é muito mais exigente que na Suíça por isso não tem sentido nós, aqui, nesta fábrica em concreto, fazermos um acordo. Primeiro, nunca seria bilateral porque a Suíça nunca iria fazer porque esta legislação que nós temos aqui eles lá não têm, isto para eles não se aplica, não têm nada disto, por isso esta situação no nosso caso concreto não se aplica. Mas pronto, do meu ponto de vista é uma certeza, desde que se cumpra, porque a partir do momento em aquilo é aceite durante três anos não deverá haver alterações à matéria coletável por causa disto... pode haver por causa de outras situações mas por causa disto não deverá haver. Mas para mim é a única situação que representa uma vantagem. As outras não se justificam, pelo menos no nosso caso.

Questão 3) Na pergunta nº12 do questionário, porque diz que a principal desvantagem dos APPT é o facto de implicar um acordo por parte da casa-mãe?

Porque é a casa-mãe que decide se vale a pena ou não fazer o acordo. É uma decisão tomada a um nível bastante acima do nosso. A pergunta faria mais sentido se nós fôssemos uma holding ou uma empresa mais acima do que aquilo que nós estamos hoje. Isto é uma desvantagem porque nós não podemos decidir aqui, seria mais vantajoso se pudéssemos tomar essa decisão independentemente porque, por exemplo podemos ter uma situação em

que temos um risco maior e depois é difícil fazer com que a casa mãe, muitas vezes entenda essa situação. Nós podemos entender que temos aqui um risco grande por causa da legislação mas se formos, dentro da casa mãe, uma empresa pequena a casa mãe não quer saber. Às vezes é difícil passar a mensagem dos riscos para fora. E até porque esta decisão nunca pode ser tomada sozinha não é... tem que ser sempre decidida com a outra parte.

Eu acho que essa questão dos acordos tem que ser decidida a um nível mais de cima, nós não estamos no nível de decisão estratégica da empresa e isso é uma decisão mais estratégica. Nós podemos fazer propostas, mas não é fácil porque não estamos a ver a empresa como um todo.

Aqui a questão dos dividendos também tem muita importância. Na questão das holdings o que está mais em causa é como é que você distribui os lucros, nem é bem como é que você os gera. As holdings devem definir onde e como celebram os acordos para gerarem o máximo de lucro para depois distribuírem por isso é que ao nível das holdings é que faz sentido falar em APPT. Uma fábrica ainda está 2 ou 3 níveis abaixo do corporate por isso não toma esse tipo de decisões.

Questão 4) À pergunta nº 16 do questionário respondeu que a principal razão pela qual não existe interesse na realização de um APPT é o facto de ser um processo que implica um acordo por parte da casa-mãe. É essa a única razão?

Não. Outra razão é o facto de não haver legislação para preços de transferência com o nível de detalhe que nós temos aqui, na Suíça. E também 3 anos, nas empresas muito grandes é muito tempo e pensar-se do ponto de fiscal a 3 anos às vezes é difícil. Isto é um grupo muito grande, um APPT era mais fácil se fosse um grupo pequeno, onde essa decisão pudesse ser facilmente tomada. Aqui é sempre muito complicado tomar, não é fácil fazer passar a mensagem. O grupo tem uma determinada estratégia por isso a celebração de um APPT é uma coisa que tem que vir de cima. Se for uma proposta nossa é muito difícil fazer passar. Porque certamente até pode haver empresas que têm essa estratégia, que não é o nosso caso.

Questão 5) Na pergunta nº19 do questionário refere que não seria benéfico celebrar um APPT de modo a evitar futuros problemas de ajustamento do rendimento tributável ou de duplas (ou inconsistentes) tributações. Pode justificar?

Se houvesse um acordo não existiriam estas situações durante aquele período de tempo. Mas no nosso caso concreto não tem sentido realizar um acordo porque na Suíça não há isto (esta legislação). Para além disso, em termos de segurança os três anos que dura um APPT é um prazo curto e em termos da dimensão da empresa e de poder prever os preços a aplicar durante o prazo, os três anos são demasiado tempo. Por exemplo, em 2008 tivemos um ano bestial e 12 meses a seguir a situação piorou drasticamente, a atividade caiu de uma forma brutal, as vendas passaram para metade. Por isso esta questão de termos 3 anos, a questão do futuro hoje é muito complexa. Muda tanta coisa em 3 anos. Em tempos de crise pode ser até arriscado fazer um acordo. Para qualquer empresa que tivesse passado pela crise

isso não tinha nenhum sentido. As coisas alteraram-se de tal forma que o que foi definido como premissas no acordo não tem nenhum sentido. Não podemos “dizer”, quando toda a gente tem prejuízo, “ah, em Portugal tem lucro”.

Questão 6) Na sua opinião o único aspeto positivo, proveniente da criação de uma CCCTB (pergunta nº20 do questionário), seria o aumento da transparência da comparabilidade das questões fiscais. É o único aspeto que considera positivo?

Sim, é o único. Eu não sou muito a favor de impostos europeus porque essa situação... os países são muito diferentes e isso implica que os governos abram mão disso e implica uma alteração das receitas fiscais dos governos por isso não acredito que nenhum governo vá nisso, aliás, essa situação nem está prevista no Tratado de Lisboa, não há política fiscal comum. Eu percebo a ideia da CCCTB mas não acredito que isso vá para a frente.

Questão 7) Como aspeto negativo da criação de uma CCCTB (pergunta nº20 do questionário), apontou o facto de os países perderem margem de manobra. Pode ser mais específico?

Perderiam margem de manobra do ponto de vista orçamental. Como é que depois o governo podia fazer subir ou descer as taxas não é? Ou subir ou descer a incidência? De forma a equilibrar as contas. Por exemplo, agora criaram uma taxa de derrama estadual... com essa diretiva em vigor não o poderiam fazer.

Questão 8) Diz que a CCCTB não representa uma alternativa aos APPT (pergunta 21 do questionário). Pode justificar?

Eu acho que as duas coisas não são diretamente comparáveis. Não relaciono a CCCTB com os preços de transferência. Para além disso, outra das falhas da CCCTB é o facto de se aplicar apenas aos países europeus.