
Preços de transferência

O método de fracionamento do lucro num contexto de criação de valor

Sara Raquel Monteiro Maia

Dissertação

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientado por

Professor Doutor Hélder Valente Silva

2021

Nota biográfica

Sara Raquel Monteiro Maia nasceu no Porto, a 26 de outubro de 1996.

Em 2014, terminou o ensino secundário com 18 valores e ingressou na Licenciatura em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP), a qual concluiu no ano de 2017 com 16 valores. Durante a sua passagem pela FEP, esteve envolvida em vários projetos de cariz solidário na organização FEP to Help, bem como participou em múltiplas competições, de uma das quais foi vencedora.

Ainda em 2017, deu início ao seu percurso profissional no Deutsche Bank exercendo funções de assistente administrativa e comercial.

Em 2018, mudou o seu percurso profissional para a área de fiscalidade na PwC Portugal, na qual atualmente exerce funções de *Senior Consultant*.

Em 2019, deu continuidade ao seu percurso académico, tendo ingressado no Mestrado em Economia e Gestão Internacional na FEP, no contexto do qual foi elaborada a presente dissertação de Mestrado.

Agradecimentos

A concretização desta dissertação de Mestrado só foi possível graças ao contributo, de forma direta ou indireta, de várias pessoas, às quais reconheço e deixo o meu agradecimento.

Ao meu marido, por todo o apoio e incentivo no decorrer deste processo.

Aos meus pais por estarem incondicionalmente ao meu lado ao longo de todos estes anos de vida académica.

Ao Professor Hélder Valente, meu orientador, que me ajudou e aconselhou.

A todos o meu sincero agradecimento.

Resumo

A presente dissertação incide sobre um dos tópicos mais debatidos no domínio da fiscalidade atualmente: a aplicabilidade dos preços de transferência no atual contexto de crise pandémica.

Neste ambiente económico mais adverso, as operações intragrupo foram impactadas e diversos grupos empresariais analisaram as diferentes possibilidades que lhes garantia a continuidade sua atividade, quer através da diminuição da remuneração de operações intragrupo quer pelo adiamento/interrupção de determinados pagamentos intragrupo (no caso das cláusulas contratuais permitirem tal opção). Na verdade, o impacto da pandemia fez emergir inúmeras questões de preços de transferência ao ser necessário a implementação de mudanças críticas nos modelos de negócios e nas cadeias de valor, revelando-se necessário uma abordagem consistente e adequada à nova realidade.

Em linha com esta nova realidade e numa ótica de auxiliar os Grupos Económicos em todo o mundo, a Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico (“OCDE”) publicou um relatório com orientações sobre as principais implicações da atual crise pandémica em sede de preços de transferência no final do ano de 2020¹ o qual será analisado em maior detalhe no âmbito da presente dissertação.

Esta dissertação aborda, assim, os preços de transferência numa vertente legal e teórica recorrendo ao levantamento dos principais desafios que a OCDE e os intervenientes de mercado têm vindo a enfrentar com o surgir da pandemia, focando, em particular, na aplicabilidade do Método do Fracionamento do Lucro (“MFL”) num cenário mais adverso com o impacto da pandemia, como forma de criação de valor para os Grupos Económicos via *case study*.

PALAVRAS-CHAVE: Preços de transferência, COVID-19, Princípio de plena concorrência, OCDE, Método do Fracionamento do Lucro (MFL), Cadeias de valor, Entidades Relacionadas.

¹ OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic* (2020)

Abstract

This dissertation focuses on one of the most debated topics in the field of taxation today: the applicability of transfer pricing in the current context of pandemic crisis.

In this more adverse economic environment, intragroup operations were impacted, and various business groups analyzed the different possibilities that ensured the continuity of their activity, either by reducing the remuneration of intragroup operations or even by the postponement or interruption of certain intragroup payments (in the case the contractual terms allow such an option). In fact, the impact of the pandemic has given rise to numerous transfer pricing issues as it is necessary to implement critical changes in business models and value chains, revealing a need for a consistent and adequate approach to the new reality.

In line with this new reality and with a view to helping Economic Groups around the world, the Organization for Economic Cooperation and Development (“OECD”) has published a report with guidelines on the main implications of the current pandemic crisis of transfer pricing at the end of the year 2020 which will be analyzed in more detail in the scope of this dissertation.

This dissertation thus addresses transfer pricing in a legal and theoretical perspective, using a survey of the main challenges that the OECD and market players have been facing with the onset of the pandemic, focusing in particular on applicability the Profit Split Method (“PSM”) in a more adverse scenario such as the pandemic impact as a way of creating value for the Economic Groups via *case study*.

KEYWORDS: Transfer pricing, COVID-19, Arm’s length principle, OECD, Profit Split Method (PSM), Value chains, Related parties.

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de literatura	3
2.1. Preços de Transferência: conceito e relevância	3
2.2. Plano BEPS	4
2.3. O princípio de plena concorrência	12
2.4. Análise funcional e de riscos e as cadeias de valor globais	18
2.5. Acordos prévios de preços de transferência	21
2.6. Especificidades do regime português de preços de transferência	24
3. O impacto da COVID-19 nos preços de transferência	26
4. Método do Fracionamento do Lucro	29
4.1. Contexto	29
4.2. Definição	29
4.3. Abordagens de aplicação do MFL	30
4.3.1. Aplicação do MFL – <i>Contribution Analysis</i>	31
4.3.2. Aplicação do MFL – Análise residual	32
5. <i>Case Study</i>	34
5.1 Introdução	34
5.2 Enquadramento	34
5.3 Modelo “ <i>As Is</i> ”	35
5.3.1. Apuramento do lucro normal	38
5.3.2. A partilha do lucro residual	44
6. Conclusão	48
7. Referências Bibliográficas	49
Anexo I – <i>Benchmarking</i> à atividade de distribuição	51
Anexo II – Informação de apoio ao <i>benchmarking</i>	57

Índice de figuras

Figura 1: Exemplo de relações especiais

Figura 2: Passos para a aplicação do MFL com análise residual

Figura 3: Modelo de negócio do grupo XPTO

Índice de tabelas

Tabela 1: Plano de ação BEPS5

Tabela 2: Informação financeira da casa-mãe e subsidiárias em 2019..... 36

Tabela 3: Informação financeira da casa-mãe e subsidiárias em 2020..... 36

Tabela 4: CRP dos mercados em análise40

Tabela 5: Intervalo de plena concorrência da Empresa PTD41

Tabela 6: Intervalo de plena concorrência para a Empresa ES41

Tabela 7: Intervalo de plena concorrência para a Empresa AO42

Tabela 8: Intervalo de plena concorrência para a Empresa UK43

Tabela 9: Aplicação do equilíbrio de Nash nas distribuidoras.....46

Tabela 10: Informação financeira antes e após a aplicação do MFL.....46

Tabela 11: Amostra final de empresas comparáveis.....56

Tabela 12: Resultados da estratégia de pesquisa inicial57

Tabela 13: Médias ponderadas 2017-2019 da amostra final.....	57
Tabela 14: Resultados do <i>benchmarking</i> ajustados pelo CRP do Reino Unido.....	58
Tabela 15: Identificação de <i>outliers</i> dos resultados do Reino Unido.....	58
Tabela 16: <i>Set</i> de <i>outliers</i> dos resultados do Reino Unido.....	58
Tabela 17: Intervalos com e sem <i>outliers</i> dos resultados do Reino Unido.....	59
Tabela 18: Resultados da estratégia com critérios de independência de 10/20/25%	59
Tabela 19: Médias ponderadas 2017-2019 da amostra final (critério de independência de 10%, 20% e 25%).....	59
Tabela 20: Identificação de <i>outliers</i> dos resultados de Portugal e Espanha.....	60
Tabela 21: Intervalos com e sem <i>outliers</i> dos resultados de Portugal e Espanha.....	60
Tabela 22: <i>Set</i> de <i>outliers</i> dos resultados de Portugal e Espanha.....	60
Tabela 23: Resultados do <i>benchmarking</i> ajustados pelo CRP de Angola.....	61
Tabela 24: Identificação de <i>outliers</i> dos resultados de Angola.....	61
Tabela 25: Intervalos com e sem <i>outliers</i> dos resultados de Angola.....	61
Tabela 26: <i>Set</i> de <i>outliers</i> dos resultados de Angola.....	61
Tabela 27: Matriz aceitação/rejeição.....	63

Abreviaturas

BEPS	Erosão da Base Tributável e Transferência Artificial de Lucros (<i>Base Erosion and Profit Shifting</i>)
CbCR	<i>Country by Country Report</i>
CFC	<i>Controlled Foreign Companies</i>
CIRC	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
CMVMC	Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
COVID-19	<i>Corona Virus Disease</i> (2019)
IES	Informação Empresarial Simplificada
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
Orientações da OCDE	<i>OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations</i>
MFL	Método do Fracionamento do Lucro
SABI	Sistema de Análise de Balanços Ibéricos
Portaria 1446-C/2001	Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro
Portaria dos APPT	Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho
€	Moeda Euro

1. Introdução

As mudanças económicas que se vivem atualmente motivadas pela pandemia da COVID-19², têm criado desafios únicos nas cadeias de valor globais dos mais diversos Grupos Económicos, passando a temática dos preços de transferência a assumir particular relevância nesta nova conjuntura.

De facto, diversas operações entre partes relacionadas passam a ter de ser analisadas de forma distinta à medida que a cadeia de valor vai sendo afetada em várias jurisdições. Para tal, os Grupos Económicos têm recorrido aos preços de transferência numa ótica de otimização das suas cadeias de valor e modelos de negócio, procurando alternativas viáveis de justificação das novas práticas impostas pela pandemia.

A presente dissertação tem como objetivo estudar a aplicabilidade de um dos métodos de preços de transferência, o Método do Fracionamento do Lucro (MFL) para verificar a sua criação de valor, em especial, num cenário de crise pandémica, sendo um contributo para a literatura empírica já existente sobre esta matéria. De notar ainda que o tema proposto de preços de transferência se enquadra no âmbito dos conhecimentos adquiridos no Mestrado de Economia e Gestão Internacional dado o enfoque na economia global e na gestão empresarial em contexto internacional de mudança permanente.

Com o propósito de alcançar o objetivo acima referido, a primeira fase irá consistir numa revisão da literatura existente sobre os preços de transferência, as cadeias de valor globais e o MFL, destacando os principais tópicos e considerações, referenciando ainda as principais implicações da COVID-19 em sede de preços de transferência tendo por base as orientações publicadas pela Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico (“OCDE”) a 18 de dezembro de 2020³.

² “COVID-19 é o nome, atribuído pela Organização Mundial da Saúde, à doença provocada pelo novo coronavírus SARS-COV-2, que pode causar infeção respiratória grave como a pneumonia. Este vírus foi identificado pela primeira vez em humanos, no final de 2019, na cidade chinesa de Wuhan, província de Hubei, tendo sido confirmados casos em outros países.” Retirado de: <https://www.sns24.gov.pt/tema/doencas-infecciosas/covid-19/>

³ OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic* (2020), <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.htm>

Por último, será apresentado um *Case Study* sobre um Grupo Multinacional que, no decorrer da crise pandêmica, encetou um processo de reestruturação operacional e funcional. O objetivo será comprovar a aplicabilidade do MFL neste novo cenário, bem como a demonstração da possível alocação dos prejuízos da casa-mãe do Grupo às entidades distribuidoras, de forma residual, através da aplicação do Modelo *Nash Bargaining Solution*. Neste sentido, apurar-se-á as vantagens de aplicação deste modelo, bem como a sua criação de valor para o Grupo numa abordagem comparativa entre o Modelo “*As is*” e o Modelo “*To be*”.

A presente dissertação encontra-se organizada em seis capítulos. Sendo a introdução o primeiro, do segundo ao quarto capítulos apresentam, respetivamente, a delimitação de conceitos e o enquadramento teórico relativamente aos preços de transferência, o impacto da COVID-19 nos preços de transferência, e a importância do MFL. O quinto capítulo operacionaliza via *Case Study*, o objetivo definido, isto é, a verificação da criação de valor do MFL num contexto de pandemia e, por último, o sexto capítulo contempla as conclusões do estudo intensivo bem como eventuais limitações.

2. Revisão de literatura

2.1. Preços de Transferência: conceito e relevância

Nas últimas décadas, a globalização dos mercados e das empresas foi acompanhada pelo crescimento das tecnologias da informação e comunicação. Como consequência, as empresas multinacionais estabeleceram processos altamente integrados que conduziram a um aumento das transações entre empresas do mesmo grupo (Zinn T., 2014). Na verdade, estimava-se em 2013 que cerca de 60%⁴ do comércio mundial já consistia em operações intragrupo de empresas multinacionais.

Em consequência do incremento da globalização nos últimos anos e, das relações económicas que os agentes económicos estabelecem entre si, as suas cadeias de valor têm sofrido uma deslocalização para outras jurisdições transformando as operações intragrupo cada vez mais complexas e alvo da atenção das autoridades tributárias.

Como definição, Pires (2016, p. 24) apresenta os preços de transferência como sendo os “preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, a[c]tivos incorpóreos ou presta serviços a outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais”.

Por sua vez, Breia (2009, p. 45) entende preços de transferência como *“preços estabelecidos nas transações com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenham por objeto bens tangíveis ou intangíveis, diretos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando envolva transferência de elementos intangíveis ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.”*

Na legislação fiscal portuguesa a temática de preços de transferência, encontra-se explanada no n.º 1 do artigo 63.º do CIRC, *“[n]as operações efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”*

⁴ UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development (UNCTAD 2013).

Relevante mencionar ainda o conceito de relações especiais, estando o mesmo presente na legislação internacional, artigo 9º da Convenção Modelo da OCDE, e ainda, na legislação portuguesa, no nº4 do artigo 63º do 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*”. Veremos mais à frente a especificidade do normativo português no subcapítulo 2.6.

Atento ao supra exposto, a utilização das regras de preços de transferência deverá basear-se:

- Num planeamento atempado e cuidadoso que permita assegurar uma utilização eficiente das regras de preços de transferência;
- No facto de estas medidas não serem encaradas como mais uma forma de constrangimento na atuação dos Grupos Económicos, mas sim como uma oportunidade para obter maior eficiência fiscal, comercial e financeira; e,
- Na conjugação das vertentes operacional/económica e fiscal, no sentido de maximizar o “*mix*” entre ambas.

Dadas as incertezas no mundo empresarial, quer por fatores endógenos quer por exógenos, os preços de transferência têm-se demonstrado como uma ferramenta de gestão útil permitindo aos Grupos Económicos implementar e manter uma política eficiente e eficaz de preços.

2.2. Plano BEPS

A OCDE tem tido um papel fundamental na temática de preços de transferência, desde a identificação dos principais problemas até à criação de propostas de abordagens em termos de possíveis soluções. As suas orientações relativamente aos preços de transferência são seguidas por vários países influenciando a legislação implementada por esses países nesta temática, com a finalidade de evitar a utilização dos preços de transferência como instrumento de evasão fiscal.

No ano de 2013, a OCDE, com o apoio dos países do G-20, como resultado da própria globalização mas também como resposta ao período pós-crise (na qual as administrações tributárias viram reduzir as suas receitas), da confiança pública no sistema fiscal (fundamen-

tal a qualquer crescimento económico) e em resposta a casos mediáticos em que a sociedade civil e organizações não governamentais se têm manifestado, estabeleceu um conjunto de estratégias fiscais que procura colmatar lacunas em sistemas fiscais internacionais com o objetivo de combater a erosão da base tributável e os desvios de lucros para jurisdições de baixa tributação - Projeto BEPS (OCDE, 2013). Este plano é constituído por 15 ações organizadas em três pilares: transparência, coerência e substância.

Em outubro de 2015, a OCDE publicou os relatórios finais de cada uma das 15 ações do plano BEPS. A tabela infra sumariza as ações bem como a respetiva área de foco.

Nº	Ação	Área de foco
1	Abordar os desafios da economia digital	Economia digital
2	Neutralizar os efeitos dos instrumentos híbridos	Coerência
3	Reforçar as normas sobre transparência fiscal internacional CFC	Coerência
4	Limitar a erosão da base tributável através da dedução de juros e outros pagamentos financeiros	Coerência
5	Combater de modo mais eficaz as práticas fiscais prejudiciais, tendo em conta a transparência e a substância	Coerência
6	Prevenir a utilização abusiva das convenções para evitar a dupla tributação	Substância
7	Prevenir a evasão artificial do reconhecimento de Estabelecimento Estável (EE)	Substância
8-10	Alinhar os preços de transferência com a criação de valor	Substância
11	Medir e monitorizar o BEPS	Transparência
12	Regras de disponibilização de informação	Transparência
13	Orientações em documentação de preços de transferência e reporte <i>CbCR</i>	Transparência
14	Tornar os mecanismos de resolução de conflitos mais eficazes	Transparência

Nº	Ação	Área de foco
----	------	--------------

15	Desenvolver um instrumento multilateral para modificar tratados fisca- is bilaterais	Instrumentos multilaterais
----	---	----------------------------

Tabela 1: Plano de ação BEPS
Fonte: OCDE (2015)

Ação 1 – Abordar os desafios da economia digital

A economia digital e o seu tratamento fiscal tem sido um desafio e uma prioridade para a OCDE/G20 bem como uma área fundamental do projeto BEPS desde a sua génese. Em resultado da rápida aceleração da económica digital fruto da globalização e digitalização dos negócios, o trabalho desenvolvido passa pela identificação dos desafios fiscais e pela produção de soluções que possibilitem dar resposta a este desafio.

Ação 2 – Neutralizar os efeitos dos instrumentos híbridos

A ação 2 do BEPS tem o seu foco na coerência e busca a neutralização dos efeitos fiscais de instrumentos híbridos recorrendo a incentivos à criação de modelos e regras domésticas que salvaguarde a exploração no tratamento fiscal entre duas ou mais jurisdições a fim de evitar uma dupla tributação por parte das empresas multinacionais. De facto, estas práticas fiscais originam uma erosão substancial das bases tributáveis dos países em causa e têm um impacto global negativo na concorrência, eficiência, transparência e equidade da economia.

Ação 3 – Reforçar as normas sobre transparência fiscal internacional (*Controlled Foreign Companies - CFC*)

As regras destinadas às CFC pretendem responder ao risco de contribuintes com participações societárias em subsidiárias estrangeiras possam retirar rendimento do seu país de residência e, em alguns casos, transferir esses rendimentos para outros países através de uma CFC. As regras definidas nesta ação previnem que as CFC ofereçam uma excelente oportunidade de transferência de lucros e diferimento de impostos a longo prazo.

Ação 4 – Limitar a erosão da base tributável através da dedução de juros e outros pagamentos financeiros

Atualmente, os Grupos Multinacionais têm o poder de facilmente ajustar o montante da dívida das suas entidades com o intuito de obter resultados fiscais mais favoráveis. No relatório final desta ação, a OCDE identificou riscos que podem surgir em três cenários básicos:

- Grupos que colocam níveis mais elevados de dívida com terceiros a entidades localizadas em países com impostos elevados;
- Grupos que se financiam em terceiros utilizam empréstimos intragrupo com juros superiores para gerar deduções de juros superiores às despesas reais de juros do grupo a terceiros; e
- Grupos que utilizam financiamentos de terceiros ou intragrupo com o objetivo de gerar rendimentos isentos de impostos.

Deste modo, o relatório final da OCDE propõe a utilização de limites máximos de dedutibilidade com base na conexão entre a dedutibilidade das despesas em juros e a sua atividade económica, mensurada com recurso ao *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* (EBITDA).

Ação 5 - Combater de modo mais eficaz as práticas fiscais prejudiciais, tendo em conta a transparência e a substância

A ação 5 do BEPS tem como objetivo primordial o combate mais eficaz a práticas fiscais prejudiciais. O trabalho efetuado nesta ação compreende três áreas fundamentais:

Em primeiro lugar, a avaliação e a identificação das características dos regimes fiscais preferenciais que incentivem à erosão da base tributável e transferência de lucros que, por conseguinte, tenham um impacto injusto sobre a matéria coletável de outras jurisdições.

Em segundo lugar, revisão e monitorização de questões relacionadas com a transparência, através da troca constante de informação relevante sobre a situação fiscal de contribuintes específicos que possam levantar preocupações ao nível do BEPS.

Por último, a revisão dos requisitos para atividades com substância em jurisdições fiscais, a fim de assegurar condições equitativas de concorrência.

Ação 6 – Prevenir a utilização abusiva das convenções para evitar a dupla tributação

Esta ação pretende evitar a utilização inapropriada de tratados internacionais. O problema reside em entidades estruturarem as suas operações internacionais com o objetivo de ter acesso aos benefícios decorrentes de um tratado (*treaty shopping*).

O abuso de tratados tem sido uma das maiores preocupações no projeto BEPS e a OCDE identificou vários riscos decorrentes do *treaty shopping*:

- Os benefícios de tratados negociados entre duas partes de um acordo internacional são extensíveis economicamente a residentes de uma terceira jurisdição não incluída nos beneficiários, violando o princípio de reciprocidade e o balanço das concessões;
- Possibilidade de certos rendimentos estarem sujeitos a tributação inadequada ou, em certos cenários, não serem tributadas por completo;
- A jurisdição de residência do beneficiário final tem menos incentivo para celebrar um tratado com a jurisdição de origem, visto que os seus residentes recebem indiretamente benefícios de tratados terceiros.

Neste sentido, a OCDE assume a dificuldade de uma abordagem universal para todos os países, mas sugere a adoção de um nível mínimo de proteção para prevenir abusos, nomeadamente o limite de benefícios ao disposto nos acordos de dupla tributação para circunstâncias que se considerem abusivas.

Ação 7 – Prevenir a evasão artificial do reconhecimento de Estabelecimento Estável (EE)

A definição do conceito de estabelecimento estável (EE) tem sido um dos temas mais debatidos na esfera do direito fiscal e sofreu várias modificações ao longo do tempo. A ação 7 do projeto BEPS propõe várias alterações à sua definição como forma de evitar o uso de certas estratégias comuns de evasão fiscal utilizadas para contornar a definição do antigo modelo em vigor, nomeadamente esquemas através dos quais os contribuintes substituem as suas subsidiárias, que tradicionalmente atuavam como distribuidoras, por acordos de comissionista. Estas práticas originam uma transferência do rendimento para fora da juris-

dição onde a operação se efetuou, sem alterações substanciais das funções desempenhadas nessa jurisdição.

Ações 8, 9 e 10 – Alinhar os preços de transferência com a criação de valor

As ações 8, 9 e 10 do projeto BEPS estão diretamente relacionadas com preços de transferência e aprimoram a orientação com base no *arm's length principle* (princípio de plena concorrência) a fim de garantir que o que dita os resultados seja a realidade económica e não a realidade contabilística. Estas ações procuram alinhar os resultados obtidos de cada entidade com a criação de valor para o grupo. Deste modo, uma entidade com funções, riscos e ativos limitados não é expectável que obtenha uma rentabilidade muito superior ao retorno sem risco do mercado, salvo raras exceções.

Com vista a promover revisões às orientações de preços de transferência emitidas pela OCDE, as ações em apreço visam as seguintes áreas-chave:

- (1) Intangíveis: Os ativos intangíveis são, por definição, móveis e frequentemente de valor difícil de mensurar. A má afetação de lucros gerados por ativos intangíveis tem contribuído fortemente para a erosão da base tributável e a transferência artificial de lucros;
- (2) Risco e capital: Esta área foca-se em garantir que a alocação contratual de risco e capital e os rendimentos daí resultantes correspondem às atividades efetivamente realizadas, desincentivando à alocação excessiva de riscos e capital a entidades relacionadas;
- (3) Transações de elevado risco: Este tópico centra-se em outras áreas de risco não abrangidas anteriormente, incluindo:
 - transações intragrupo com um racional não económico;
 - utilização de métodos de preços de transferência a fim de transferir lucros das atividades mais rentáveis para outras entidades do grupo;
 - uso abusivo decerto de tipo de pagamentos como os serviços de gestão (*management fees*) ou despesas administrativas.

Ação 11 – Medir e monitorizar o BEPS

O relatório da Ação 11 destaca que a falta de dados de qualidade sobre a tributação das empresas tem constituído uma limitação importante para medir os efeitos económicos da evasão fiscal e salienta a necessidade de uma análise conjunta entre a OCDE e os governos dos indicadores mais relevantes.

O objetivo principal tem sido o aumento da qualidade da informação recolhida e dos instrumentos analíticos disponíveis, a fim de definir uma metodologia para a monitorização e estudo do impacto das ações implementadas pelo projeto BEPS na economia internacional.

Ação 12 – Regras de disponibilização de informação

A ação 12 do BEPS apresenta recomendações ao nível da estruturação de regras que obriguem contribuintes e consultores a revelarem esquemas de planeamento fiscal agressivos. Estas recomendações procuram um equilíbrio entre a necessidade de informação atempada sobre regimes de planeamento fiscal agressivos e a exigência de que a divulgação seja devidamente orientada, exequível e que evite impor aos contribuintes encargos excessivos.

Ação 13 – Orientações em documentação de preços de transferência e reporte *CbCR*

Ao abrigo da ação 13, os Grupos Económicos multinacionais de determinada dimensão estão obrigados a entregar documentação de preços de transferência, nomeadamente *local file*, *master file* e *country-by-country report*. No seu conjunto, estes três documentos exigirão aos contribuintes uma articulação em matéria de preços de transferência e irá fornecer às autoridades competentes de cada jurisdição material para avaliar riscos de preços de transferência, investir recursos de auditoria de uma forma mais eficaz e orientar possíveis inquéritos às entidades.

Os requisitos de entrega de documentação de preços de transferência na legislação portuguesa serão explorados, posteriormente, nesta dissertação.

Ação 14 – Tornar os mecanismos de resolução de conflitos mais eficazes

A OCDE reconhece que algumas das normas presentes no Plano de Ação BEPS estão sujeitas a diferentes interpretações. As medidas desenvolvidas na ação 14 visam minimizar

os riscos de incerteza e dupla tributação não intencional. Estas medidas consistem num conjunto de 21 elementos e 12 práticas recomendadas, concentradas em 4 áreas-chave:

- Prevenção de litígios entre jurisdições;
- Disponibilidade e acesso aos acordos internacionais para evitar a dupla tributação (ADT);
- Resolução de litígios no âmbito dos ADT através de procedimentos amigáveis; e
- Implementação adequada dos ADT.

Ação 15 – Desenvolver um instrumento multilateral para modificar tratados fiscais bilaterais

A ação 15 oferece soluções concretas para os governos identificarem e resolverem lacunas existentes nos tratados fiscais internacionais, nomeadamente através de um instrumento multilateral que permita aos diferentes Estados renegociarem, de uma forma eficiente, acordos bilaterais em vigor. Neste contexto, a OCDE fornece aos governos um instrumento bastante flexível e desejável pelos países para resolver litígios e evitar o abuso de tratados por certos agentes económicos.

Em suma, os principais pontos chave do plano BEPS podem, assim, ser sintetizados da seguinte forma:

- Restabelecimento da coerência da tributação internacional: mitigação de lacunas nas legislações domésticas, promovendo uma maior interação entre os agentes económicos dos diversos sistemas fiscais;
- Criação de valor e substância: evitar situações de não correspondência geográfica entre os lucros gerados e as atividades económicas associadas;
- Transparência: através da maior segurança e previsibilidade para os negócios, dotando as autoridades fiscais de informação contemporânea relevante relativa a estratégias de planeamento fiscal. Este ponto pretende promover a divulgação de infor-

mação relevante sobre as operações das entidades nas diversas jurisdições em que possuem presença;

- Rápida implementação das medidas: incentivo das recomendações aos estados-membros de implementação de instrumentos multilaterais; e
- Eficaz e inclusivo: envolvimento de todas as partes interessadas, dos países em vias de desenvolvimento e ainda, recorrendo a consultas da sociedade civil.

2.3. O princípio de plena concorrência

Em julho de 1995, a OCDE editou os “Princípios aplicáveis em matéria de Preços de Transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais”. Estas Orientações são geralmente aceites como referência em matéria de preços de transferência, quer pelos contribuintes, quer pelas Autoridades Tributárias dos países membros da OCDE e dos países não-membros.

Após a publicação destas Orientações, muitos países membros da OCDE produziram nova legislação e regulamentação, ou estão em vias de o fazer. Os países membros da OCDE foram encorajados a adotar as Orientações na regulamentação e na legislação interna sobre preços de transferência, tal como foi recomendado que os contribuintes utilizassem essas Orientações na avaliação do princípio de plena concorrência nos preços praticados.

Pode considerar-se que o objetivo final das referidas Orientações é o de fornecer uma referência às Administrações Fiscais na análise e possível correção dos preços praticados pelos contribuintes. Contudo, reconhece-se que a matéria dos preços de transferência não é uma ciência exata e, como tal, requer sempre uma avaliação do ponto de vista de ambas as partes, Administração Fiscal e contribuintes.

Em Portugal, o normativo legal português (artigo 63.º, n.º 1 do CIRC) em matéria dos preços de transferência, alinhando-se com princípios diretores da OCDE, define que as transações entre entidades relacionadas devem ser consistentes com o princípio de plena concorrência.

Adicionalmente, o princípio de plena concorrência enunciado no n.º 1 do artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE constitui a base das convenções fiscais bilaterais cele-

bradas entre os países membros da OCDE e um número crescente de países não membros. O artigo 9º estipula o seguinte: “[Quando] (...) as duas empresas [relacionadas], nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade”.

A legislação nacional consagra este princípio no nº 1 do artigo 63º do CIRC e no nº 1 do artigo 1º da Portaria 1446-C/2001, ao determinar que nas operações vinculadas “devem ser contratados, aceites e praticados termos e condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”

Segundo Arromba (2011, p. 39), este princípio tem como objetivo “garantir que os termos e condições praticados em operações realizadas entre entidades relacionadas se encontrem no intervalo de valores habitualmente praticados no mercado por entidades independentes”.

O princípio de plena concorrência, ao proceder ao ajustamento dos lucros remetendo para as condições prevalentes entre empresas independentes relativamente a operações idênticas e realizadas em circunstâncias análogas, adota o critério que consiste em tratar os membros de um grupo como entidades não relacionadas e não como subconjuntos indissociáveis de uma empresa unificada. Ao proceder deste modo, põe-se o acento tónico sobre a natureza das operações entre os membros de um grupo.

Na determinação do método mais apropriado para obter um resultado de plena concorrência devem ser considerados os seguintes fatores de comparabilidade (artigo 63º, nº2 do CIRC):

- O grau de comparabilidade entre as condições praticadas numa operação vinculada e as condições praticadas numa operação entre empresas independentes;
- A qualidade da informação disponível e os pressupostos assumidos; e
- Os ajustamentos necessários para eliminar as diferenças existentes face às entidades comparáveis.

O grau de comparabilidade (artigo 4º, nº2 da Portaria 1446-C/2001) é avaliado pelas (os):

- Funções exercidas e riscos assumidos;
- Cláusulas contratuais;
- Enquadramento económico;
- Características dos bens ou serviços; e
- Estratégias empresariais.

A qualidade da informação disponível e os pressupostos assumidos são avaliados por:

- Quantidade e exatidão da informação disponível;
- Fiabilidade dos pressupostos; e
- Sensibilidade dos resultados às deficiências na informação e nos pressupostos.

Cumpre referir que, de acordo com as mais recentes alterações na legislação portuguesa⁵ em matéria de preços de transferência, *“para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o sujeito passivo deve adotar qualquer dos métodos (...), tendo em conta, entre outros aspetos, a natureza da operação, a disponibilidade de informações fiáveis e o grau de comparabilidade entre as operações ou séries de operações que efetua e outras substancialmente idênticas, efetuadas entre entidades independentes”*⁶.

Estes desenvolvimentos mais recentes alinham o normativo vigente em Portugal em matéria de preços de transferências com o as orientações mais recentes da OCDE.

Tal como previsto na legislação portuguesa e, bem assim, nos princípios diretores da OCDE, apresenta-se de seguida uma breve descrição dos métodos de preços de transferência.

Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM)

O MPCM compara o preço praticado em transações vinculadas com o preço praticado em transações em mercado aberto. As operações comparáveis podem ser as efetuadas entre entidades independentes (i.e. MPCM externo) ou entre a Empresa e uma entidade inde-

⁵ Lei n.º 119/2019, em vigor desde 1 de outubro de 2019.

⁶ Artigo 1.º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro (Portaria)

pendente (i.e. MPCM interno). O MPCM é a medida de avaliação do preço de plena concorrência mais fiável se as transações forem idênticas ou se apenas existirem diferenças mínimas facilmente ajustáveis. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.14)

Contudo, tal como refere o artigo 6.º, n.º 1 da Portaria 1446-C/2001, o MPCM requer um elevado grau de comparabilidade entre produtos, quantidades transacionadas, funções desenvolvidas, mercados, entre outros. A comparabilidade pode ser alcançada através de ajustamentos suficientemente precisos que não influenciem o preço em mercado aberto. Os ajustamentos que poderão revelar-se necessários incluem a eliminação das seguintes diferenças: qualidade e volumetria dos produtos transacionados; cláusulas contratuais; mercados geográficos; intangíveis incorporados e risco cambial. (artigo 6.º n.º 3 da Portaria 1446-C/2001)

Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)

O MPRM avalia se o preço praticado na operação controlada é um preço de plena concorrência, por referência à margem bruta obtida em operações comparáveis entre entidades independentes. O ponto de partida é o preço pelo qual um produto adquirido a uma empresa relacionada é revendido a uma empresa independente. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.27). Deduz-se em seguida a esse preço (preço de revenda) uma margem bruta adequada (a margem sobre o preço de revenda), que traduz o montante a partir do qual o revendedor poderia cobrir os seus custos de venda e outros custos operacionais e, tendo em conta as funções assumidas, os ativos utilizados e os riscos incorridos, realizar um lucro apropriado, sendo que esse lucro, em condições normais de mercado, constituiria para uma entidade independente uma remuneração apropriada. A utilização do MPRM é mais indicada para distribuidores que revendem o produto sem o alterar fisicamente e sem lhe acrescentar valor substancial. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.35)

A margem sobre o preço de revenda praticado pelo revendedor, no quadro de uma operação controlada, pode ser determinada com referência à margem que o mesmo revendedor pratica relativamente a produtos comprados e revendidos no âmbito de operações comparáveis em mercado aberto. Por outro lado, a margem sobre o preço de revenda praticado por uma empresa independente no quadro de operações comparáveis em mercado aberto pode servir como indicador.

No que diz respeito às comparações destinadas à aplicação do MPRM, os ajustamentos necessários à tomada em consideração das diferenças entre produtos são menos numerosos do que normalmente sucede com o MPCM porque as diferenças menos significativas entre os produtos são menos suscetíveis de ter incidência sensível sobre as margens de lucro do que os preços. (artigo 7.º, n.º 4 da Portaria 1446-C/2001)

Método do Custo Majorado (MCM)

Este método determina, relativamente a bens transferidos para uma entidade relacionada, os custos suportados pelo fornecedor, aos quais é acrescida uma margem bruta, de modo a obter o lucro apropriado. O preço de transferência obtém-se partindo do custo de aquisição dos bens / serviços, acrescentando-lhes os custos de estrutura suportados até ao final da transação e uma margem de lucro correspondente. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.45)

A aplicação deste método requer uma comparação detalhada dos produtos fabricados, bens transmitidos ou serviços prestados, das funções desenvolvidas, dos riscos suportados, da estrutura de custos e dos intangíveis entre a operação vinculada e a operação não vinculada. Adicionalmente, seria fundamental obter comparáveis internos ou externos que permitissem identificar que as margens brutas obtidas nas transações objeto de análise seriam semelhantes às praticadas. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.46)

No caso de operações não serem totalmente comparáveis deverá haver lugar aos ajustamentos necessários para eliminar todas as diferenças materiais que impactam na margem bruta (artigo nº8, al 3 da Portaria 1446-C/2001).

Método do Fracionamento do Lucro (MFL)

Este método é normalmente utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou séries de operações vinculadas realizadas de forma integral entre as entidades intervenientes, cuja remuneração não pode ser avaliada individualmente. (artigo 9.º, n.º 4, a) da Portaria 1446-C/2001). Em situações similares, entidades independentes optariam por constituir uma parceria e acordar a forma de repartição dos lucros. (OCDE, 2017, cap. II, par. 2.114).

Consequentemente, o MFL procura determinar a repartição dos lucros a que empresas independentes teriam procedido se tivessem realizado as operações em causa (artigo 9.º, n.º 2 da Portaria 1446-C/2001). O lucro deverá ser repartido em função das contribuições, as quais deverão ser aferidas através da comparação de: Funções desenvolvidas; Riscos assumidos; Recursos utilizados; Intangíveis detidos; e Custos incorridos. No capítulo 4 será explicado, em maior detalhe, a aplicabilidade deste método bem como a sua relevância no atual contexto pandémico.

Método da Margem Líquida da Operação (MMLO)

O MMLO é um método baseado na rentabilidade das transações, procedendo ao teste do princípio de plena concorrência por comparação do resultado operacional obtido pela entidade objeto de análise com os resultados operacionais obtidos por entidades terceiras que desempenham funções semelhantes e assumem riscos similares. O MMLO funciona de forma análoga aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas aplicado à margem líquida das operações (ao nível operacional).

Em face do exposto, não é exigido um elevado grau de similaridade entre produtos, mas fundamentalmente entre funções, riscos e ativos. Adicionalmente, a utilização da margem operacional para efeitos da análise económica permite afastar distorções resultantes de diferentes tratamentos / classificações contabilísticas de uma mesma realidade.

Outro Método

Outro método, técnica ou modelo de avaliação económica de ativos geralmente aceites, sempre que os métodos mencionados anteriormente não possam ser utilizados devido ao carácter único ou singular das operações ou à falta ou escassez de informações e dados comparáveis fiáveis relativos a operações similares entre entidades independentes, em especial quando as operações tenham por objeto direitos reais sobre bens imóveis, partes de capital de sociedades não cotadas, direitos de crédito e intangíveis. (artigo 4.º, n.º 1, b) da Portaria 1446-C/2001).

A entidade a testar: “*Tested party*”

De acordo com as recomendações da OCDE, a transação / atividade / entidade sobre a qual se aplica o método de preços de transferência deve ser aquela que pode permitir iden-

tificar os dados mais fiáveis, quer do ponto de vista contabilístico, quer do ponto de vista económico e financeiro, quer inclusive do ponto de vista do tipo de documentação de suporte passível de utilizar para testar / demonstrar a aplicação do princípio de plena concorrência. Assim sendo, a escolha dessa transação / atividade / entidade deverá obedecer ser a menos complexa e que não detenha / utilize ativos incorpóreos de valor considerável ou únicos, por forma a ser mais facilmente comparável face ao mercado (OCDE, 2017, cap. III, par. 3.18).

Neste sentido, a *tested party* deverá ser a transação / atividade / entidade que permita a mais correta avaliação da metodologia de formação de preço e dos procedimentos seguidos, tendo em consideração o princípio de plena concorrência.

2.4. Análise funcional e de riscos e as cadeias de valor globais

Como é sabido, os Grupos Económicos realizam transações comerciais ao longo da sua cadeia de valor para maximizar os seus lucros (A. Rugman., 2002). Em 2020, estimava-se que as cadeias de valor já apresentavam um peso de quase 50%⁷ do comércio a nível global.

Uma cadeia de valor é, por definição, toda a série de atividades que ocorrem num Grupo Económico e que criam valor em cada etapa do negócio (T. Sturgeon, 2013). Por esse motivo, quando essas etapas se encontram distribuídas por várias empresas do grupo, surge a questão de como/onde se cria valor e como o mesmo está a ser remunerado.

Por forma a delimitar o nível de importância das funções exercidas por cada entidade ao longo da cadeia de valor e consequente remuneração, é preponderante a análise funcional e de riscos.

A análise funcional e de riscos constitui a base necessária para estabelecer a metodologia de preços de transferência a adotar na análise das condições e dos termos acordados nas transações vinculadas. O artigo 5.º da Portaria 1446-C/2001 diz-nos que “*Para efeitos do artigo anterior [determinação do método mais apropriado], o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada deve ser avaliado, tendo em conta, designadamente, os seguintes factores: (...) As funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em consideração os activos utilizados e os riscos assumidos;(...)*”.

⁷ <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>

De facto, a análise funcional e de riscos revela-se fundamental, na medida em que permite organizar e sistematizar os factos mais relevantes do negócio da empresa em termos das suas funções, riscos e ativos (tangíveis e intangíveis) e, desta forma, compreender o valor acrescentado de cada uma das entidades envolvidas nas transações vinculadas. (OCDE, 2017, D.1.2)

Esta análise é utilizada para identificar as transações ou entidades comparáveis que permitirão definir o intervalo de plena concorrência e, consequentemente, os preços ou margens que devem ser praticados nas transações vinculadas sob escrutínio.

A análise funcional está incompleta se os riscos não forem identificados assumindo que os riscos influenciam a formação de preços e outras condições em transações entre entidades relacionadas (OCDE, 2017, D.1.2.1). São salientados dois conceitos fundamentais:

- Controlo sobre o risco (OCDE, 2017, D.1.2, 1.65); e
- Capacidade financeira para assumir o risco (OCDE, 2017, D.1.2, 1.64).

Nas Orientações da OCDE são definidos, assim, seis passos para a análise dos riscos (OCDE, 2017, D.1.2, 1.60):

- 1º - Identificação dos riscos economicamente significativos;
- 2º - Determinação de quão específicos e economicamente significativos são os riscos assumidos pelas entidades relacionadas nos termos de uma operação vinculadas;
- 3º - Determinação de quais as entidades relacionadas que operam em relação à assunção e gestão dos riscos específicos e economicamente significativos, em particular qual a entidade que realiza funções de controlo e mitigação de riscos e qual a entidade que enfrenta ou aproveita o *downside* ou *upside* de cada risco e que entidade ou entidades têm a capacidade financeira de assumir um risco específico;
- 4º - Interpretação da informação e determinação da consistência da conduta efetiva com a assunção de risco prevista contratualmente;
- 5º - Recaraterização do risco; e

6 ° - Formação do preço, tendo em conta as consequências financeiras, e outras, da assunção do risco e as funções de gestão do risco.

Outro aspeto relevante é a relação entre as funções desenvolvidas e a correspondente alocação dos retornos. Especificamente, a entidades que não desempenhem qualquer atividade económica relevante e que não exerçam controlo sobre o risco, não serão alocados retornos extraordinários, e não terão direito a mais do que o retorno sem risco (*risk-free return*).

Os seguintes aspetos fundamentam a relevância da análise funcional e de riscos para o adequado desenvolvimento de um projeto de preços de transferência:

- Por regra, quanto maior o número e importância das funções desenvolvidas pelas entidades relacionadas intervenientes na operação vinculada, maiores os riscos de atividade a que ela está sujeita;
- As funções, riscos e ativos associados às operações de uma entidade encontram-se, em regra, significativamente correlacionados com os níveis de rentabilidade obtidos e com a volatilidade dos mesmos ao longo do tempo; e
- A pesquisa de transações ou entidades comparáveis tem por base as conclusões da análise funcional e de riscos, na medida em que os preceitos legais estipulam como critérios de comparabilidade para as entidades a selecionar as funções, riscos e ativos dessas mesmas entidades.

Por seu turno, a análise dos riscos inerente à atividade/operações revela-se igualmente de extrema importância na medida em que é expectável que, em situações de concorrência, os agentes económicos que suportam maiores níveis de risco possam beneficiar de maiores margens de rentabilidade, ainda que, naturalmente, estejam também mais expostos à possibilidade de incorrer em maiores prejuízos.

De forma contrária, entidades cujos riscos associados à atividade/operações sejam baixos terão, à partida, níveis potenciais de rentabilidade inferiores aos de entidades que desempenhem funções similares com riscos superiores, mas menores probabilidades de incorrer em situações de prejuízos.

Sob a perspectiva de preços de transferência, a análise de riscos deve ter em consideração duas vertentes:

- O nível de risco suportado pela entidade em análise; e
- O modo como o risco é repartido pelas entidades envolvidas nas operações vinculadas.

Posto isto, a avaliação das funções, dos riscos e ativos assumidos por cada entidade ao longo da cadeia de valor revela-se fundamental para uma correta avaliação do princípio de plena concorrência nas operações intragrupo.

2.5. Acordos prévios de preços de transferência

Conforme já foi referido anteriormente, as empresas multinacionais têm sido confrontadas com uma pluralidade de regras de preços de transferência a nível global.

Não obstante, a generalidade dos países apresentar uma legislação uniformizada, em linha com as orientações OCDE, algumas regras de cada país podem diferir em alguns aspetos que se podem revelar determinantes.

Como forma de prevenir a ocorrência de situações de litígio (os quais tendem a ser demorados e dispendiosos) e permitir, além de uma maior segurança jurídica e fiscal, uma correta e eficaz planificação estratégica de negócio, as empresas podem, de forma ativa, recorrer a um acordo prévio de preços de transferência (APPT).

Em Portugal, os APPT surgiram com a publicação da Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho, (Portaria dos APPT), passando assim a juntar-se ao grupo de países que admitem a realização de acordos prévios sobre preços de transferência.

De mencionar ainda que os APPT portugueses se baseiam nas melhores práticas estabelecidas pelas Orientações da OCDE e pelo *EU Joint Transfer Pricing Forum* nesta temática.

Um APPT, segundo a Portaria dos APPT é *“Um acordo prévio sobre preços de transferência destinada-se 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 (...), para um período determinado.”

Na prática, os APPT podem incidir sobre a totalidade das operações vinculadas efetuadas pelo sujeito passivo ou apenas sobre um subconjunto destas operações. A seleção da categoria de operações a selecionar dependerá do pedido apresentado pelo sujeito passivo.

No que diz respeito à sua duração, tal como os métodos de preços de transferência, também os APPT sofreram uma alteração na norma regulativa (artigo 138º CIRC) passando o prazo de vigência máxima de 3 para 4 anos no âmbito das alterações publicadas em Diário da República a Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro. A renovação do dito acordo pode ser feita com um período de 6 meses de antecedência do termo do prazo de vigência.

A apresentação do pedido do APPT, na fase preliminar, não está sujeita a qualquer custo. Por sua vez, a apresentação de uma proposta implica o pagamento de uma taxa que pode variar entre cerca de € 3 mil e € 35 mil. A renovação do acordo está sujeita a um pagamento de uma taxa reduzida em 50% face à taxa inicial. De referir ainda, que o sujeito passivo fica ainda obrigado a preparar um relatório anual de preços de transferência até ao quinto mês após o final do ano fiscal.

Existe a possibilidade de celebração de APPT unilaterais, bilaterais e multilaterais. Os acordos unilaterais são celebrados entre o sujeito passivo e a autoridade fiscal local. Relativamente aos APPT bilaterais e multilaterais, estes só podem ser celebrados quando existir uma convenção destinada a evitar a dupla tributação entre Portugal e o país onde está localizada a entidade relacionada.

A regulamentação prevê expressamente que o conteúdo do APPT seja tratado pelas autoridades fiscais portuguesas de modo confidencial.

Claro está que, este tipo de acordos, têm vantagens e desvantagens para o sujeito passivo e para a autoridade tributária.

Entre as principais vantagens destacam-se:

- Autoridades tributárias podem adquirir conhecimento relativo a transações internacionais complexas levadas a cabo por uma entidade multinacional;

- Base de segurança jurídica e de certeza – previsão dos encargos fiscais;
- Discussão de informação num ambiente de cooperação entre o contribuinte e a autoridade tributária;
- Pode impedir litígios demorados e dispendiosos;
- Reduz o risco de imposição de penalizações decorrentes de ajustamentos pelas autoridades fiscais; e
- Garante a eliminação da dupla tributação ou a não tributação no caso de um APPT bilateral ou multilateral.

Entre as principais desvantagens, destacam-se:

- Disparidades de posições;
- Vinculação condicionada da autoridade tributária;
- Necessidade de troca de informação com a autoridade tributária, sendo que esta pode ser sensível para a empresa;
- Recursos das autoridades tributárias terem que ser alocados ao processo do acordo deslocando recursos que previamente estavam destinados para outros fins; e
- Tendência para harmonizar APPT dentro de uma entidade multinacional, sem preocupação suficiente para condições específicas de mercado onde cada entidade opera.

Em suma, apesar das desvantagens que poderão ter e foram anteriormente identificadas, os APPT podem ser uma mais-valia para a gestão fiscal dos Grupos Económicos bem como especialmente relevantes nos casos em que é difícil determinar o princípio de plena concorrência permitindo, assim, eliminar a incerteza associada e o reduzindo de forma substancial o risco de dupla tributação.

2.6. Especificidades do regime português de preços de transferência

Desde 1 de janeiro de 2002 que se encontra em vigor regulamentação específica sobre preços de transferência, a qual é aplicável às operações efetuadas entre entidades relacionadas. Essa regulamentação visa assegurar a adoção de condições de mercado nas operações comerciais e financeiras entre entidades relacionadas, introduzindo mecanismos de correção fiscal quando tal não se verifique.

Em Portugal, a organização de um processo de documentação fiscal de preços de transferência com referência a cada exercício, deve ser efetuado caso a entidade atinja um valor de vendas líquidas e outros rendimentos superior a € 3 milhões no exercício imediatamente anterior e apresente operações com entidades relacionadas.

De facto, o normativo português apresenta-se mais conservador face aos demais países, sendo o conceito de entidade relacionada definido como uma participação no capital direta ou indireta maior ou igual a 20% tal como apresentado no artigo 63º n.º 4 a) e b) do 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, o que se considera verificado, designadamente, entre:* a) *Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto.*”

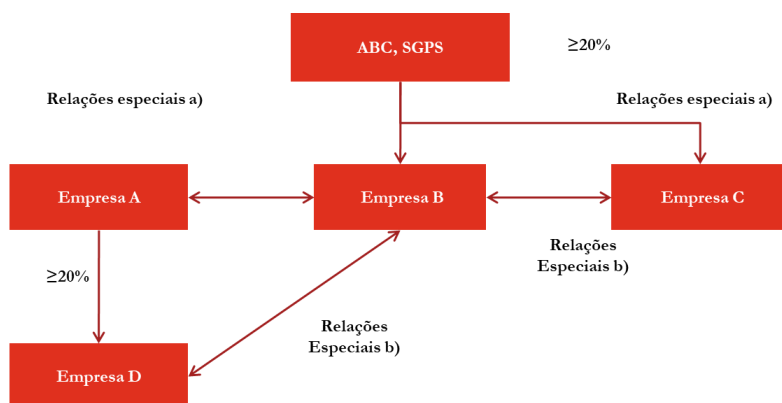


Figura 1 – Exemplo de relações especiais

Fonte: Elaboração própria

De referir que a mais recente alteração nesta matéria no âmbito do diploma publicado em Diário da República a Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro, prevê que os sujeitos passivos cuja situação tributária deve ser acompanhada pela Unidade dos Grandes Contribuintes passam a ser obrigados a proceder à entrega do Dossier Fiscal de Preços de Transferência no 15.º dia do 7.º mês posterior ao fim do período de tributação a que respeita.

Para uma eficiente aplicação das regras sobre Preços de Transferência prevêem-se ainda as seguintes especificidades / obrigações que cada empresa deverá cumprir, e que a seguir se descrevem sucintamente:

Informação Empresarial Simplificada (IES)

O artigo 63.º, n.º7 do CIRC diz-nos que “*O sujeito passivo deve indicar, na declaração anual de informação contabilística e fiscal a que se refere o artigo 121.º⁸, a existência ou inexistência, no exercício a que aquela respeita, de operações com entidades com as quais está em situação de relações especiais*”.

A IES deve ser submetida anualmente até ao dia 15 de julho (nos casos em que o ano económico não coincide com o ano civil, a IES deverá ser entregue até ao 15.º dia do 7.º mês posterior à data do encerramento do exercício fiscal)

Country-by-Country report (Modelo 55)

Apresentação, relativamente a cada período de tributação, de uma declaração de informação financeira e fiscal internacionalmente denominada por *Country-by-Country Report* (CbCR), por país ou por jurisdição fiscal, sempre que o grupo registe um total de rendimentos consolidado superior a € 750 milhões, nos 12 meses precedentes, através da submissão do Modelo 55. Esta obrigação fiscal encontra-se regulada na Portaria 383-A/2017 de 21 de dezembro e em linha com o previsto no artigo 121.º-A do CIRC.

Country-by-Country report (Modelo 54)

A portaria n.º367/2017 aprova a declaração e respetivas instruções de preenchimento, designado por «Comunicação da Identificação da Entidade Declarante - Declaração Financeira e Fiscal por País» (Modelo 54), para cumprimento da obrigação referida no n.º 4 do artigo 121.º-A do CIRC.

⁸ Anterior artigo 113.º

3. O impacto da COVID-19 nos preços de transferência

A pandemia trouxe consigo inúmeros obstáculos para as empresas nomeadamente restrições de *cash flow*, mas também na própria gestão do fundo de maneio, com necessidades apertadas de curto prazo para fazer face aos seus compromissos, obrigando-as a desenvolver e implementar estratégias que preservem e que gerem dinheiro (*cash*). Os resultados (e, por consequência, os rácios financeiros) sofreram variações de picos (altos e baixos) em consequência das suas cadeias de distribuição terem sido impactadas face às medidas sanitárias impostas (M. Cataldi, 2020).

Na presença de uma crise social e económica sem precedentes a nível global, muitas empresas viram-se na necessidade de reequacionar o modelo de negócio e cadeia de valor, simplificando processos e procedimentos, revendo o conceito de decisão/controlo, tendo até mesmo necessidade de reformular os termos e contratos com outras entidades terceiras, incluindo descontos ou diferimento de pagamentos.

De acordo com as projeções da OCDE de 2020, os confinamentos gerais e as medidas de distanciamento social podem provocar um declínio no nível de produção de 20% para 25% em muitas economias, com os gastos dos consumidores a reduzir para cerca de um terço. De facto, mudanças dessa magnitude corresponderão a uma queda esperada no crescimento anual do PIB (Produto Interno Bruto) de até dois pontos percentuais para cada mês em que tais medidas estiverem a ser aplicadas. Com base nas análises preliminares da OCDE, o impacto das medidas mencionadas tem sido maior nos canais de retalho e distribuição (M. Cataldi, 2020).

Na verdade, por todo o Mundo se tem assistido a impactos relevantes decorrentes de: *lay-off*; fecho de fábricas, fecho de fronteiras, etc. Com a quebra do modelo de relacionamento ao longo da cadeia de valor, os Grupos Económicos ficam obrigados a implementar e manter uma política eficiente e eficaz de preços de transferência, enquanto ferramenta de gestão, a qual passa, de forma genérica, por:

- Identificar os ajustamentos necessários ao *pricing* intragrupo que permita o (re) alinhamento da atribuição de lucros intragrupo; e/ou
- Alocar funções e riscos decorrentes da atual crise a entidades específicas na cadeia

de valor.

No mesmo sentido, os APPT podem surgir como uma opção viável ao permitir mitigar a exposição a enormes e morosos litígios como consequência da redução das receitas fiscais – relembra-se que os preços de transferência tendem a ser uma área de excelência em matéria de arrecadar receita – o relatório publicado por referência ao Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasões Fiscais e Aduaneiras, emitido em junho de 2018, no âmbito dos preços de transferência, menciona que, foram efetuados, em 2017, ajustamentos no lucro tributável, que ascenderam a cerca de € 66 milhões, representando um aumento de 20% face a 2016.

Adicionalmente, dada a relevância da temática de preços de transferência, a OCDE publicou a 18 de dezembro de 2020, as orientações relativas às implicações da pandemia em sede de preços de transferência ("as Orientações"). Este documento representa um consenso entre os 137 países da *Inclusive Framework*, da qual Portugal faz parte.

As Orientações baseiam-se no princípio de plena concorrência, focando-se na caracterização precisa das transações intragrupo e na alocação de risco entre as partes, evitando assim abordagens demasiado prescritivas e padronizadas.

As Orientações discutem 4 áreas principais:

- (i) Análise de comparabilidade (OCDE, 2020, Cap. I);
- (ii) Prejuízos e a alocação de custos decorrentes da pandemia (OCDE, 2020, Cap. II);
- (iii) Subsídios estatais derivados da pandemia; (OCDE, 2020, Cap. III) e
- (iv) Acordos Prévios de Preços de Transferência. (OCDE, 2020, Cap. IV)

Relativamente à análise de comparabilidade são reconhecidas as limitações decorrentes das análises económicas que tipicamente se baseiam em dados históricos (como os estudos de *benchmarking*). Desta forma, são apresentadas várias abordagens e informações que poderão ajudar a suportar e/ou ajustar as análises, assim como: informação financeira que permita quantificar o impacto da pandemia, dados macroeconómicos e até mesmo análises estatísticas de regressão.

No que diz respeito aos prejuízos e a alocação de custos decorrentes da pandemia, as Orientações estabelecem que poderá ser possível que entidades de risco limitado suportem prejuízos e custos excepcionais e que contratos intragrupo sejam revistos, desde que tal seja efetuado em conformidade com o princípio de plena concorrência e com base em provas de partes terceiras. Por outro lado, as Orientações caracterizam a pandemia como um "risco de desastre" com impactos ao nível do risco de mercado, risco operacional e risco financeiro. Assim, terá de ser identificada a entidade que contratualmente e em substância assume esses riscos e que consequentemente deverá assumir as consequências decorrentes da pandemia.

Em relação aos subsídios estatais derivados da pandemia, é estabelecido que deverá ser feita uma análise casuística dos mesmos de forma a determinar o impacto (se algum) nas transações intragrupo. Por outro lado, estes também terão de ser considerados na esfera de entidades potencialmente comparáveis.

Finalmente, no que diz respeito aos APPT, é pedido às Autoridades Fiscais e Contribuintes transparência e cooperação, tanto em relação aos APPT que estejam atualmente a ser negociados e que necessitem de potenciais ajustamentos, como em relação aos APPT que poderão ter que ser anulados devido à alteração substancial das condições subjacentes.

É neste sentido que surge a necessidade de um novo alinhamento das operações intragrupo com a desejável eficiência fiscal e com a cadeia de valor do grupo em resultado da nova realidade que vivemos.

4. Método do Fracionamento do Lucro

4.1. Contexto

Os negócios à escala global estão a passar por uma transformação significativa. (M. Wade, 2016). Os principais motivadores disso são a tecnologia e o aumento do comércio intermediário global de bens e serviços, que são em seguida, incorporados em produtos ou serviços de empresas multinacionais.

A globalização tem motivado as empresas a reestruturar suas operações internacionalmente e tal conduz a modelos de negócios e respetivas cadeias de valor mais globais, complexas, inter-relacionadas e integradas (C. Bragran Ilhan, 2018).

Em linha com as mudanças que se têm assistido nos últimos anos as autoridades fiscais têm direcionado as suas atenções para a aplicabilidade do MFL uma vez que, este método levante a questão de onde o valor está a ser criado ao longo da cadeia de valor (S.C. Morse, 2018).

4.2. Definição

O MFL é um dos cinco métodos de determinação dos preços de transferência. (Stähli, 2018).

Este método procura eliminar a incidência, sobre os lucros, das condições especiais acordadas ou impostas numa operação vinculada, determinando a repartição dos lucros a que empresas independentes teriam normalmente procedido, se tivessem realizado a operação ou as operações em causa.

O MFL implica, em primeiro lugar, a identificação do montante global dos lucros a repartir pelas empresas associadas em função de uma base economicamente válida, que se aproxima da repartição dos lucros que teria sido prevista e refletida num acordo celebrado segundo o princípio de plena concorrência.

Uma das vantagens do MFL reside no facto de, em regra, não se basear diretamente em operações estreitamente comparáveis, podendo ser utilizado em casos em que tais operações entre empresas independentes não podem ser identificadas. A repartição dos lucros

repousa sobre a divisão funcional entre as próprias empresas associadas.

Como tal, o MFL é o único método, mencionado Orientações da OCDE, que assenta numa análise multilateral, ou seja, analisa os dois lados da mesma operação (V. Chand & S. Wagh, 2014)

Algumas vantagens da utilização deste método são:

- Quando não conseguimos obter comparáveis no mercado (em particular, intangíveis/tangíveis únicos);
- Intangíveis podem não estar contabilizados (diferenças entre o *book value* e o *market value*);
- Solução para operações vinculadas com elevado grau de integração (considera a cadeia de valor num todo);
- Flexível (alocação do lucro evita que as entidades integradas na cadeia de valor registem resultados desproporcionais);
- Cada parte interveniente tem uma compensação proporcional à respetiva contribuição na cadeia de valor (capital investido, IP, riscos, funções); e
- Método que examina explicitamente os dois lados de uma transação (tem em consideração economias de escala e outros benefícios obtidos).

Por outro lado, existem algumas desvantagens que importam salientar, nomeadamente, o carácter único e/ou singular das operações ou mesmo a falta/escassez de informações e dados comparáveis fiáveis relativos a operações similares entre entidades independentes (situação aplicável à repartição da cadeia de valor pelas várias intervenientes), e bem assim, nas expectativas diametralmente opostas de cada uma das partes envolvidas relativamente à concretização da cadeia de valor.

4.3. Abordagens de aplicação do MFL

O MFL pode ser analisado em duas formas: *contribution analysis* e *residual analysis*. De seguida apresenta-se informação mais detalhada para cada uma vertentes.

4.3.1. Aplicação do MFL – *Contribution Analysis*

A modalidade de aplicação do MFL com base na análise da contribuição do lucro (doravante, “*Contribution Analysis*”) tem por base um elevado nível de integração que torna difícil diferenciar entre as atividades rotineiras e não rotineiras.

Por esse motivo, a análise com base na contribuição no lucro corrige os problemas conceituais face a uma eventual análise do lucro residual, isto porque, embora a *Contribution Analysis* seja baseada em dados internos, é a única ferramenta que capta de forma abrangente e com a exatidão possível a contribuição de cada entidade.

Embora esta análise possa ser vista como tendo algum grau de subjetividade, dado basear-se sobretudo em dados internos (o que, no entanto, encontra-se disposto nas Orientações da OCDE), a mesma deve ser executada e documentada de forma rigorosa, objetiva e prudente para evitar a subjetividade presumida. A importância de cada parte envolvida para a criação de valor no negócio deve ser avaliada com base nas funções e riscos assumidos por cada parte envolvida.

Especificamente, a *Contribution Analysis* consiste nas seguintes etapas:

- I. Avaliação da importância relativa das funções e riscos;
- II. Avaliação da contribuição relativa das partes para cada função desempenhada e riscos assumidos; e
- III. Determinação da contribuição total das partes, que irá variar em função da importância relativa dada a cada função e o seu peso.

Passo 1 – Questionário Funcional

A primeira etapa da *Contribution Analysis* envolve a preparação de um questionário funcional por forma a avaliar a contribuição de cada uma das partes nas diferentes funções e riscos, sendo que os 100 pontos percentuais têm de ser distribuídos entre as partes intervenientes.

Passo 2 – Classificação da importância relativa das funções

O passo seguinte passa por classificar a importância relativa das funções e riscos numa escala de 1 a 5, sendo 5 – importância muito alta, 4 – importância alta, 3 – média importân-

cia, 2 – importância baixa e 1 – importância muito baixa.

Passo 3 – *Profit Split Factor*

Neste passo, é apurado o valor ponderado por cada uma das partes com base na importância relativa atribuída a cada função. O *output* final é uma percentagem global para cada entidade que pode ser 90%/10%, 50%/50% ou outra que venha a ser alcançada. Este resultado constitui assim o racional para a percentagem de repartição do resultado entre ambas as entidades envolvidas na operação conjunta.

4.3.2. Aplicação do MFL – Análise residual

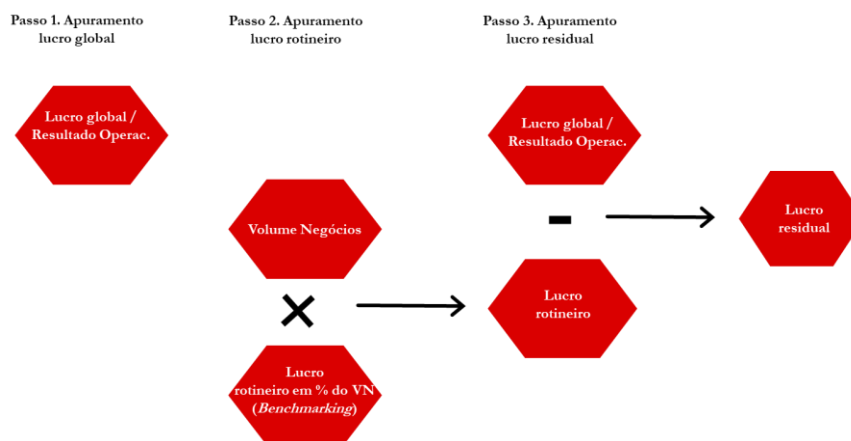


Figura 2 – Passos para a aplicação do MFL com análise residual

Fonte: Elaboração própria

Para aplicar este método com base numa análise residual devem ser então tomados os seguintes passos:

1º - Determinação do lucro global

- Análise Funcional e de Riscos (*economically significant risks; nature of contribution; profit drivers*) por forma a compreender a cadeia de valor
- Determinação do resultado global da atividade / operação
- Determinação da vida útil (económica)

2º - Determinação do lucro rotineiro / normal

Volume de negócios x Lucro rotineiro em % do Volume de negócios (recorrendo a um *benchmarking* determina-se a margem que entidades independentes praticam para a mesma

atividade rotineira). O processo de pesquisa pode ser feito com recurso a bases de dados como a SABI, versão *online*, ou a ORBIS, versão *online*, baseando-se num conjunto de critérios de seleção de empresas com o objetivo de potenciar o seu grau de comparabilidade em termos de funções, riscos e ativos utilizados na atividade rotineira em análise.

3º - Apuramento do lucro/prejuízo residual

Nesta etapa, cumpre calcular a diferença entre o lucro global e o lucro rotineiro, por forma a obter o lucro/prejuízo residual. A diferença entre o lucro global e a remuneração das funções rotineiras deverá ser repartido pelas partes com base nas funções, riscos e ativos investidos para geração do benefício adicional (lucro residual). (artigo 9.º, n.º 3, Portaria n.º 1446-C/2001).

4º - Repartição do lucro/prejuízo residual

Se o resultado em caso de desacordo é nulo para qualquer um dos intervenientes da cadeia de valor, a solução de acordo entende-se que deve ser tratada de forma semelhante e, como tal, sujeita a negociação, baseadas unicamente na informação disponível à data da sua realização, tendo em linha de conta a função de utilidade relativa e resultado(s) a obter em situação de insucesso das negociações.

Desta forma, e na medida em que não sendo possível determinar, de forma precisa, o comportamento dos agentes a este respeito (até mesmo, pelo seu grau de vínculo – entidades relacionadas), a repartição do lucro/prejuízo residual pode-se operar através da ciência económica, na qual assentam teorias de negociação e antecipação de escolhas, procurando prever resultados ao longo de uma curva de contrato.

5. Case Study

5.1 Introdução

Neste capítulo, o objetivo principal passa por contribuir, a nível prático, para a problemática dos preços de transferência em contexto pandémico entre subsidiárias de um Grupo multinacional, comprovando que a aplicação do MFL, através do perfil funcional limitado (seja este definido por funções rotineiras, e/ou por exposição reduzida a riscos) no qual fica subjacente um modelo de rentabilidade mínima garantida das subsidiárias e possibilidade de repartição do lucro/prejuízo via alocação de perdas/ganhos, gera valor para o Grupo como um todo.

Para tal, e dada a importância deste setor na económica nacional, em particular em matéria de exportações, será analisado o caso empírico de um grupo económico que atua no setor alimentar e de bebidas. Em termos de simplificação, a empresa portuguesa será, doravante, denominada por Empresa PT (produtora), as subsidiárias em Portugal, Espanha, Angola e Reino Unido, Empresa PTD, ES, AO e UK (distribuidoras exclusivas do Grupo apenas na componente de bebidas, doravante “distribuidoras” ou “subsidiárias”), respetivamente. Por fim, no seu conjunto, as entidades serão denominadas por Grupo XPTO ou simplesmente Grupo.

5.2 Enquadramento

A Empresa PT, sediada em Portugal, dedica-se à produção e comercialização de todo o tipo de bebidas.

Em 2010, após a introdução da marca de bebidas “XPTO”, sob a qual comercializa os seus produtos em Portugal, a Empresa PT rapidamente conheceu a liderança no setor em que opera. No entanto, e como seria de esperar, o crescimento interno acabou por abrandar, atingindo uma fase de maturidade.

Neste contexto, em 2013, a Empresa PT encontrou no processo de internacionalização a chave para a manutenção, e mesmo crescimento, do seu negócio, dada a natureza estratégica dos mercados, em particular, optando pela criação de subsidiárias locais.

As subsidiárias adquirem na totalidade os produtos à Empresa PT (fornecedora exclusiva).

Em 2020, a COVID-19 afetou o Mundo sem exceção, e em particular a indústria e os mercados de implantação das subsidiárias e da casa-mãe, conduzindo a perdas significativas a nível do Grupo XPTO, tendo a casa-mãe suportado uma parte significativa das perdas.

Neste sentido, o objetivo do Grupo, na figura da Empresa PT, concerne na otimização do seu atual modelo de negócio por forma a remunerar a atividade distribuidora e rotineira das subsidiárias através de uma rentabilidade mínima (a definir via *benchmarking* à atividade de distribuição), permitindo que nos próximos anos este modelo permita balizar a rentabilidade das subsidiárias ao nível das suas funções rotineiras, e ainda, a abertura de margem para a alocação de possíveis perdas/lucros residuais a serem partilhados entre a Empresa PT e as suas subsidiárias recorrendo ao *Modelo Nash Bargaining Solution*.

Atento a este propósito, pretende-se identificar e caracterizar, em linhas gerais, a aplicação do MFL no modelo “*to be*” apresentado de seguida, por forma a cumprir com os objetivos de negócio do Grupo, em linha com as regras de preços de transferência.

5.3 Modelo “*As Is*”

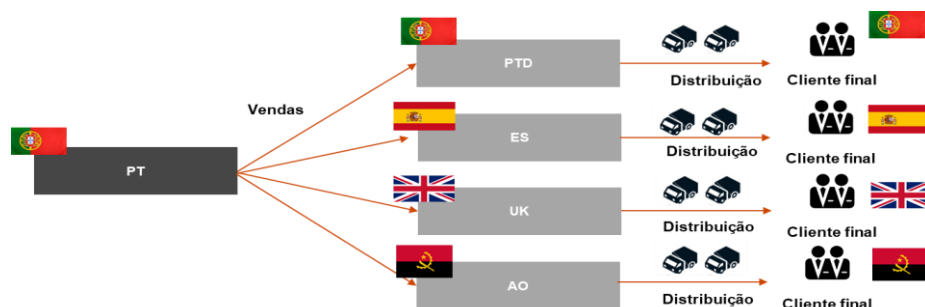


Figura 3 – Modelo de negócio do Grupo XPTO

Fonte: Elaboração própria

As distribuidoras assumem um perfil funcional de responsabilidade pela comercialização dos produtos da marca XPTO nos mercados correspondentes, sendo a responsabilidade de aquisição dos inventários à Empresa PT e venda direta aos seus clientes (incluindo gestão do inventário em si). Adicionalmente assumem as ações de venda e pós-venda e da operação de logística dos produtos por si comercializados.

Os principais riscos intrínsecos à sua atividade assentam no risco de mercado, inventário crédito, preço e liquidez.

Até 2020, a Empresa PT vendia ao preço de produção acrescido de uma margem de lucro.

Abaixo encontra-se apresentada a demonstração de resultados para o ano de 2019 e 2020, para todas as entidades do Grupo XPTO. Para garantir uma correta comparabilidade, foram efetuadas as respetivas correções cambiais pelo que os valores apresentados na tabela abaixo encontram-se na mesma moeda, em Euros.

Rubricas	PT (Casa-mãe)	PTD	ES	AO	UK
Volume de negócios	1.400	600	400	200	300
Custo das vendas	-300	-100	-200	-150	-120
Outros rendimentos operacionais	200	200	120	160	60
Gastos com pessoal	-500	-100	-50	-20	-25
Outros gastos operacionais	-400	-50	-50	-50	-50
Resultado Operacional	400	550	220	140	165
Resultado Operacional/Vendas	29%	92%	55%	70%	55%
Margem Bruta/Vendas	79%	83%	50%	25%	60%

Tabela 2 – Informação financeira da casa-mãe e subsidiárias para o ano 2019

Fonte: Elaboração própria

Rubricas	PT Casa-mãe)	PTD	ES	AO	UK
Volume de negócios	1.000	300	200	120	250
Custo das vendas	-200	-50	-60	-20	-60
Outros rendimentos operacionais	100	50	70	80	30
Gastos com pessoal	-780	-100	-50	-25	-25
Outros gastos operacionais	-300	-50	-50	-50	-50
Resultado Operacional	-180	150	110	105	145
Resultado Operacional/Vendas	-18%	50%	55%	88%	58%
Margem Bruta/Vendas	80%	83%	70%	83%	76%

Tabela 3 – Informação financeira da casa-mãe e subsidiárias para o ano 2020

Fonte: Elaboração própria

Conforme se constata da análise das tabelas supra apresentadas, face a 2019, tanto a casa-mãe como as distribuidoras apresentaram um decréscimo significativo no resultado operacional tendo a casa-mãe, em Portugal, apresentado um resultado negativo de 180 uma vez que, suportou uma parte significativa das perdas relacionadas com o impacto da COVID-19 no Grupo. Por outro lado, as distribuidoras auferiram resultados mais reduzidos face a

2019 mas ainda assim positivos, não tendo incorporado quase nenhuma perda da pandemia, assumindo, assim, uma rentabilidade volátil e não balizada.

5.3 Modelo “*To be*”

Como já foi mencionado anteriormente, em matéria de preços de transferência, por regra, quanto maior o número e importância das funções desenvolvidas pelas entidades relacionadas intervenientes numa operação vinculada / modelo de negócio, maiores os riscos de atividade a que ela está sujeita.

Em face de uma situação extraordinária e marcante, como a crise pandémica vivida, o Grupo XPTO foi afetado como se pode constatar nos dados financeiros e rácios económicos apresentados anteriormente. Da mesma análise, verifica-se que as distribuidoras apresentam uma estrutura financeira da qual resultam rácios distintos, o que, com efeito, resulta numa disparidade de remunerações face ao perfil funcional e de riscos assumido. Por seu turno, as perdas na Empresa PT são evidentes, o que motivou o Grupo XPTO, na figura da Empresa PT, a despoletar uma análise interna à cadeia de valor e respetiva distribuição do dito valor.

Segundo o modelo relacional definido, e à luz das práticas de mercado, a rentabilidade da distribuidora deveria estar, sempre, dependente do volume de negócios / vendas geradas, o qual deverá ser suficiente para que a margem (bruta/operacional) obtida / a obter exceda os gastos de atividade e proporcione uma rentabilidade de mercado, alinhada com as funções, riscos e ativos.

Assim sendo, e num modelo de negócio assente no desenrolar das funções desenvolvidas pelas distribuidoras, intimamente ligados com o risco, maioritariamente, de mercado e preço, poderá ser expectável que as mesmas aufram um nível de rentabilidade rotineiro, baixo mas estável, ao nível das funções consideradas, à luz da matéria de preços de transferência, como de baixo valor acrescentado, mas que remunere também a componente função / risco complexo de incentivo de penetração de mercado e autonomia existente.

Ao considerar-se esta possibilidade de alteração, fica aberta a possibilidade de uma eventual alocação de lucros / perdas excecionais (residuais).

Face ao exposto, entende-se como adequado que a remuneração das entidades seja feita em consonância com:

- A identificação do intervalo de valores para o lucro normal, que funcionará como a quota parte relacionada com a rentabilidade mínima garantida a auferir para efeitos de atividade (rotineira) de distribuição; e
- *(in) success fee*/lucro residual no tocante às funções / riscos de natureza mais complexa e eventual alocação de lucros/perdas excecionais.

5.3.1. Apuramento do lucro normal

Para o cômputo da componente do lucro normal iremos assumir os seguintes pressupostos:

- As distribuidoras adquirem à Empresa PT mercadorias (bebidas) para posterior revenda no mercado local;
- As distribuidoras dispõem de uma equipa comercial (e administrativa) local, responsável pela prospeção, promoção e venda dos produtos no mercado local;
- Por outro lado, enquanto entidade produtora, mas também responsável por toda a estratégia de negócio ao nível da distribuição e penetração dos produtos, a Empresa PT assume um papel fundamental na operação, com funções complexas.

Assim, atendendo às práticas de mercado, a metodologia de *pricing* associada ao lucro normal deverá assentar numa lógica de margem de revenda que permita atingir um nível de rentabilidade operacional de mercado.

***Benchmarking* à atividade de distribuição (lucro rotineiro)**

As regras de preços de transferência ditam que a entidade / atividade a testar deverá ser aquela que pode permitir identificar os dados mais fiáveis, quer do ponto de vista contabilístico, quer do ponto de vista económico.

Na situação em concreto, e para efeitos de modelização, foi realizado um *benchmarking* funcional à atividade de distribuição de bebidas (produto comercializado pelas

distribuidoras (também designadas de *tested parties*), as quais, face ao perfil funcional são menos complexas e, portanto, objeto de teste) por forma a aferir um intervalo de margens operacionais passíveis de serem aplicadas (neste cenário para o ano 2020) recorrendo ao MMLO. A estratégia de pesquisa na base de dados ORBIS encontra-se em anexo⁹ à presente dissertação.

Com vista em alinhar com os requisitos específicos de preços de transferência presentes na legislação doméstica prevista nos diversos países em análise (Angola, Portugal, Espanha e Reino Unido), a amostra final de empresas comparáveis obtida no *benchmarking* realizado foi sujeita a um teste complementar de independência, tendo por base o país em estudo conforme descrito de seguida na apresentação dos resultados obtidos para cada entidade.

Adicionalmente, e na medida em que o território subjacente à rentabilidade auferida poderá determinar o grau de (in)certeza em termos de investimento e respetivo retorno, recorreu-se à estimativa do *Country Risk Premium* (CRP), por via do trabalho desenvolvido pelo Professor *Aswath Damodaran*¹⁰, reconhecido em matéria de *Corporate Finance* e *Valuation*, por forma a ajustar as rentabilidades auferidas pelas entidades independentes funcionalmente comparáveis e, desta forma, garantir a comparabilidade da amostra, como um todo, com as *tested parties* nos respetivos mercados. O ajustamento realizado consiste na multiplicação dos resultados base pelo rácio [CRP do país a ajustar / CRP País], sendo "CRP País" o risco do país de cada um dos comparáveis da amostra final.

Nesta lógica, o teste adicional com o CRP não foi efetuado para Portugal e Espanha uma vez que a amostra final de empresas comparáveis contempla empresas portuguesas e espanholas pelo que este ajustamento apenas será efetuado para o Reino Unido e Angola, países para os quais não dispomos de empresas comparáveis.

Neste sentido, para referência, a tabela abaixo sumaria os CRP dos países selecionados para efeitos de *benchmarking*, bem como dos mercados de atuação das diversas entidades a testar, para o triénio 2017-2019:

⁹ Anexo I – *Benchmarking* à atividade de distribuição

¹⁰ Informação sobre o trabalho desenvolvido obtida a partir do *website* <http://pages.stern.nyu.edu/adamodar/>

Ano	Portugal	Espanha	Reino Unido	Angola
2017	2,88%	2,19%	0,57%	6,34%
2018	3,06%	2,22%	0,69%	9,03%
2019	2,17%	1,57%	0,49%	6,42%

Tabela 4 – *Country Risk Premium* dos mercados em análise

I) Intervalo de plena concorrência

Na medida em que as bases de dados não apresentam informação relativa ao ano 2020 (limitação não passível de ajustar), considera-se apropriado (e razoável em termos de sustentabilidade económica e estatística) a utilização de uma média simples dos valores obtidos durante os últimos três exercícios disponíveis na base de dados relativamente aos quais se verifica disponibilidade de informação. A utilização de um triénio permite expurgar a eventual influência dos ciclos económicos no desempenho de cada empresa.

Desta forma, a análise efetuada teve por base a média dos valores obtidos nos três últimos exercícios disponíveis (2017-2019), para cada empresa, como se de uma observação se tratasse, procedimento alinhado com o Capítulo I das recomendações da OCDE. Só assim é possível uma perfeita compreensão dos factos e circunstâncias envolventes às operações vinculadas em apreço reduzindo a probabilidade de potenciais distorções na análise em matéria de preços de transferência fruto de contingências conjunturais.

Foi utilizado como medida do lucro rotineiro (correspondente à remuneração que entidades independentes e desprovidas de ativos únicos obtêm em atividades de comercialização de bebidas) a margem operacional calculada da seguinte forma: Resultado Operacional/Rendimentos Operacionais.

Assim sendo, abaixo apresentam-se os resultados correspondentes ao *benchmarking* efetuado (valores médios para o período analisado) para cada entidade procedendo aos respetivos ajustamentos.

Resultados obtidos junto da Empresa PTD (Entidade portuguesa)

Tal como referido anteriormente, a legislação portuguesa apresenta um critério de independência mais conservador do que o adotado na pesquisa inicial presente no Anexo I e, como tal, por forma a cumprir com as regras vigentes, através da base de dados *Orbis*, da *Bureau*

van Dijk, versão *online*, foram aplicados os seguintes critérios de rejeição à amostra final de empresas comparáveis:

- Empresas detidas em percentagem igual ou superior a 20%¹¹ por outras empresas; e
- Empresas que detenham outras empresas em percentagem igual ou superior a 20%.

A aplicação destes critérios conduziu à eliminação de 1 entidade, a saber, Drinks Mar, S.A.

Os intervalos de mercado obtidos para o *benchmarking* à atividade de distribuição de bebidas aplicáveis à PTD apresentam-se na tabela seguinte:

Indicador de rentabilidade	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem Operacional	0,35%	1,56%	2,52%	3,69%	6,16%

Tabela 5 – Intervalos de plena concorrência da Empresa PTD

Resultados obtidos junto da Empresa ES (Entidade espanhola)

A legislação espanhola apresenta um critério de independência de 25%¹², pelo que com vista a cumprir com o normativo vigente, recorrendo à base de dados *Orbis*, da *Bureau van Dijk*, versão *online*, foram aplicados os seguintes critérios de rejeição:

- Empresas detidas em percentagem igual ou superior a 25% por outras empresas; e
- Empresas que detenham outras empresas em percentagem igual ou superior a 25%.

A aplicação destes critérios conduziu à eliminação de 1 entidade, a saber, Drinks Mar, S.A.

O intervalo de mercado obtido para o *benchmarking* à atividade de distribuição da Empresa ES apresenta-se na tabela seguinte.

Indicador de rentabilidade	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem Operacional	0,35%	1,56%	2,52%	3,69%	6,16%

Tabela 6 – Intervalo de plena concorrência para a Empresa ES

¹¹ Artigo 63º n.º 4 a) e b) do CIRC

¹² Detalhe constante no *Corporate Income Tax Law 27/2014 of 27 November 2014, Article 18.2*, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-12328&p=20210310&tn=2>

Resultados obtidos junto da Empresa AO (Entidade angolana)

Para analisar o cumprimento com as regras vigentes, através da base de dados *Orbis*, da *Bureau van Dijk*, versão *online*, foram aplicados os seguintes critérios de rejeição:

- Empresas detidas em percentagem igual ou superior a 10%¹³ por outras empresas; e
- Empresas que detenham outras empresas em percentagem igual ou superior a 10%.

A aplicação destes critérios conduziu à eliminação de 1 entidade, a saber, Drinks Mar, S.A.

Adicionalmente, realizou-se o ajustamento do risco-país aos valores das rentabilidades individuais das 27 empresas selecionadas, considerando os CRP de Angola para o triénio 2017-2019.

O intervalo de mercado obtido para o *benchmarking* à atividade de distribuição aplicáveis à Empresa AO apresenta-se na tabela seguinte:

Indicador de rentabilidade	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem Operacional	0,25%	1,50%	2,62%	3,81%	6,04%

Tabela 7 – Intervalos de plena concorrência para a Empresa AO

Resultados obtidos junto da Empresa UK (Entidade inglesa)

Dado que a estratégia de pesquisa inicial teve em consideração um critério de independência mais abrangente e menos conservador de 50%, em linha com o que se aplica no Reino Unido¹⁴, não foi efetuado qualquer ajustamento ao critério de independência da amostra final de empresas comparáveis apresentada no Anexo I.

Todavia, dado que a amostra final não contempla empresas com sede no Reino Unido, foi realizado um ajustamento do risco-país aos valores das rentabilidades individuais das 29 empresas selecionadas, considerando os CRP do UK para o triénio 2017-2019.

O intervalo de mercado obtido para o *benchmarking* à atividade de distribuição aplicáveis à Empresa UK apresenta-se na tabela seguinte:

¹³ Detalhe constante em: *Large Tax Payers regulation, Presidential Decree n.º 147/13, October 1st article 11*, <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-angola.pdf>

¹⁴ Ver: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/4/section/1124/enacted?view=plain>

Indicador de rentabilidade	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem Operacional	0,31%	1,55%	2,59%	4,00%	6,09%

Tabela 8 – Intervalo de plena concorrência para a atividade de distribuição da UK

Identificação de *outliers* – Filtro de *Tukey*

Com o intuito de testar a robustez estatística da amostra e identificar observações suscetíveis de distorcer os resultados obtidos, foi realizado um teste adicional com a aplicação do Filtro de *Tukey*. Segundo este critério estatístico um qualquer valor da amostra X_i é considerado um *outlier* severo quando:

$$X_i < Q1 - 3*(Q3 - Q1) \text{ ou } X_i > Q3 + 3*(Q3 - Q1)$$

Sendo que Q1 e Q3 representam, respetivamente, o valor do percentil 25 e 75 da amostra. A aplicação deste critério estatístico é reforçada pela utilização de uma medida de dispersão resistente: a amplitude interquartil (Q3-Q1).

Os membros das inequações supra indicadas - $Q1 - 3*(Q3 - Q1)$ e $Q3 + 3*(Q3 - Q1)$ - representam a barreira inferior e a barreira superior, respetivamente, que delimitam os valores do X_i a partir dos quais são considerados *outliers* severos.

Da análise efetuada, não foi identificada nenhuma empresa como *outlier*, com recurso ao filtro de *Tukey*, tal como apresentado no Anexo II.

II) Avaliação do princípio de plena concorrência

Tendo em consideração as funções e riscos assumidos por cada uma das intervenientes, o modelo relacional que o Grupo XPTO pretende implementar assenta no pressuposto de que a rentabilidade das subsidiárias deverá ser determinada através da atribuição de uma margem operacional apropriada no exercício da sua atividade, a qual considera, em primeira instância, os preços recomendados, em termos de posicionamento, dos produtos nos territórios correspondentes.

De notar que, na eventualidade da margem apurada não se enquadre na política intragrupo definida, deverá o Grupo, na figura da Empresa PT, efetuar uma análise aos desvios identificados, atendendo os gastos operacionais efetivamente suportados por cada subsidiária

com a atividade de distribuição e, bem assim, a comparação das vendas efetivas com as respectivas projeções.

Num cenário em que se demonstre que os ditos desvios colocam em causa o princípio de plena concorrência (isto é, não atinjam a rentabilidade definida como lucro rotineiro), deverão ser efetuados os devidos ajustamentos (positivos / negativos) por forma a assegurar o adequado cumprimento das regras, quer nos mercados das subsidiárias, quer em Portugal (na casa-mãe).

Face à informação disponível e prática assente em estudos de mercado, a rentabilidade mínima definida para as subsidiárias em 2020 foi de 3%, a qual se encontra corroborada nos intervalos de plena concorrência supra apresentados.

5.3.2. A partilha do lucro residual

Para cômputo desta componente, irá ser aplicado o MFL, visto que o mesmo consiste em determinar o lucro global obtido pelas partes intervenientes numa determinada operação e o seu fracionamento entre si, tendo como critério o valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das funções exercidas, riscos assumidos ou ativos detidos.

Na situação em concreto, entende-se que o método do fracionamento do lucro / prejuízo poderá afigurar-se como mais adequado por se entender que, face aos possíveis riscos de serem partilhados entre as subsidiárias e a casa-mãe a remuneração poderá ser partilhada entre as partes envolvidas, sendo, para o efeito, definido um critério de repartição adequado.

A comumente aceite pela comunidade científica e utilizada na presente dissertação assenta na abordagem pragmática e construída por John Nash, o Modelo *Nash Bargaining Solution* (doravante, Modelo de *Nash*), um modelo *win win* que permite a otimização dos lucros (L.Pogorelova, 2015).

O Modelo de *Nash* assume os seguintes pressupostos para a situação de negociação:

1. Ótimo de Pareto: não poderá existir uma solução que melhore a situação de um negociador sem piorar a situação do outro.

2. Os agentes económicos (quer sejam eles partes relacionadas ou entre estas e a respetiva autoridade tributária local) atuam de forma racional – o que, por si só, significa que não podem ser obtidos resultados inferiores com o acordo àqueles que seriam obtidos em cenário de desacordo.
3. A solução deverá ser independente de qualquer especificação numérica (ou seja, caso o resultado se altere, a solução é alterada da mesma forma).
4. A eliminação de alternativas além dos resultados de insucesso e, portanto, não selecionadas não pode afetar a solução.
5. Se os lucros em situação de não acordo entre as duas partes forem iguais no problema de negociação, então a solução deverá considerá-los da mesma forma.

Assim, transpondo o Modelo de *Nash* para a realidade do MFL, podemos então assumir que as partes envolvidas são consideradas como “jogadores”. Para a demonstração utilizaremos as partes relacionadas (produtora e distribuidoras). Adicionalmente, a divisão do benefício/prejuízo residual terá, necessariamente, de considerar as funções, riscos e ativos das partes da parceria / modelo relacional / cadeia de valor.

De acordo com a solução apresentada por *Nash*, e dado o nível de interdependência entre as partes relacionadas para a criação do benefício residual, na ausência de consenso, conduz a uma situação de inexistência de alternativas, em mercado aberto, e, concomitantemente, o benefício do desacordo entre aquelas partes é igual a zero.

Consequentemente, se o resultado em caso de desacordo é zero para ambos os intervenientes, a solução de acordo deverá ser tratada de forma semelhante e, como tal, o benefício/prejuízo residual, caso venha a ser gerado no âmbito do modelo relacional definido (o qual, como descrito anteriormente, assentará num perfil funcional e de riscos), deverá ser dividido de forma igual (50:50) entre as partes envolvidas.

Em conformidade com a solução apresentada por *Nash*, quando duas partes iniciam um processo de negociação, a repartição inicial do valor (na presente situação, o lucro residual gerado pela colaboração/parceria acordada) é feita de acordo com a situação de não chegada a um consenso negocial.

Rubricas	PTD	ES	AO	UK
Volume de negócios	300	200	120	250
Custo das vendas	-50	-60	-20	-60
Outros rendimentos operacionais	50	70	80	30
Gastos com pessoal	-100	-50	-25	-25
Outros gastos operacionais	-50	-50	-50	-50
Resultado Operacional	150	110	105	145
Lucro rotineiro (3% do volume de negócios)	9	6	4	8
Lucro residual (resultado operacional sem lucro rotineiro)	141	104	101	138
Repartição do lucro residual (Equilíbrio de Nash)	50%			
Lucro residual a atribuir à Empresa PT (casa-mãe)	71	52	51	69

Tabela 9 – Aplicação do equilíbrio de Nash nas distribuidoras

Neste sentido, na tabela supra apresenta-se o cálculo do lucro residual após a definição de 3% de rentabilidade para as subsidiárias. Após o apuramento do lucro rotineiro, o lucro residual é dado pela diferença entre o resultado operacional inicial e o lucro rotineiro apurado. Tendo em conta que a alocação do lucro residual é efetuada segundo o Modelo de Nash, as subsidiárias irão ficar com apenas 50% desse lucro, sendo o restante alocado à casa-mãe, em Portugal.

Antes da aplicação do MFL					
Rubricas	PT	PTD	ES	AO	UK
Volume de negócios	1.000	300	200	120	250
Custo das vendas	-200	-50	-60	-20	-60
Outros rendimentos operacionais	100	50	70	80	30
Gastos com pessoal	-780	-100	-50	-25	-25
Outros gastos operacionais	-300	-50	-50	-50	-50
Resultado Operacional inicial	-180	150	110	105	145
Resultado Operacional/Vendas	-18%	50%	55%	88%	58%
Margem Bruta/Vendas	80%	83%	70%	83%	76%
Após aplicação do MFL					
Rubricas	PT	PTD	ES	AO	UK
Volume de negócios	1.000	300	200	120	250
Custo das vendas	-200	-50	-60	-20	-60
Outros rendimentos operacionais	100	50	70	80	30
Gastos com pessoal	-780	-100	-50	-25	-25
Outros gastos operacionais	-300	-50	-50	-50	-50
Incorporação do lucro residual	+242	-71	-52	-51	-69

Após aplicação do MFL	PT	PTD	ES	AO	UK
Resultado operacional final	62	80	18	54	76
Resultado Operacional/Vendas	6%	27%	9%	45%	31%
Margem Bruta/Vendas	80%	83%	50%	83%	76%

Tabela 10 – Informação financeira antes e após a aplicação do MFL

Como se constata na tabela 10, existe um benefício gerado pela aplicação do MFL dado que, a casa-mãe passou de um resultado operacional negativo de 180 para um resultado positivo de 62, ao passo que as suas subsidiárias que não apresentavam uma rentabilidade balizada e registavam resultados operacionais bastante positivos (que conduzia a uma maior taxa de imposto nas respetivas jurisdições, *ceteris paribus*) passaram a ter rentabilidades limitadas e mais reduzidas.

Com a aplicação do MFL, além de refletir as necessárias regularizações face ao perfil funcional e de riscos para repor não só a rentabilidade mínima esperada, como também a própria cadeia de valor, os resultados operacionais das subsidiárias ficaram balizados e incorporaram perdas da casa-mãe (ainda que de forma residual). Tal comprova a criação de valor do MFL, nomeadamente em contexto de pandemia, dado que, para o Grupo como um todo existe uma melhoria fiscal significativa, *ceteris paribus*.

6. Conclusão

A pandemia da COVID-19 despoletou nos grupos multinacionais o interesse pela temática dos preços de transferência, numa ótica de otimização dos seus modelos de negócio face aos impactos diretos e indiretos da pandemia.

Com o propósito de alcançar os objetivos referidos inicialmente, foi elaborada, numa primeira fase, uma revisão de literatura dos conceitos mais relevantes de preços de transferência interligando com os impactos da COVID-19 nos mesmos.

Numa segunda fase, estudou-se a aplicabilidade do MFL num contexto adverso tendo por base um Grupo Económico que atua no setor alimentar e de bebidas e que, face às perdas significativas em 2020, optou por balizar a rentabilidade das suas subsidiárias distribuidoras em 3% (lucro normal). Para comprovar a validade para efeitos de preços de transferência e cumprimento do Princípio de Plena Concorrência, foi realizado um estudo de *benchmarking* que teve por base uma amostra de 1.115 empresas para o triénio 2017-2019. A informação financeira relativa a estas empresas foi extraída da base de dados ORBIS e trabalhada numa folha *Excel* a qual se encontra no Anexo II.

Após o apuramento do lucro normal das distribuidoras foi calculado o lucro residual que as distribuidoras teriam de devolver à casa-mãe recorrendo ao Modelo de Nash (50%-50%) e foi calculada a nova informação financeira na qual se constatou uma distribuição mais justa e balizada junto das distribuidoras do Grupo XPTO e uma incorporação residual das perdas da casa-mãe em Portugal que, com este novo modelo, conseguiu obter um resultado operacional positivo.

Considera-se que o estudo realizado representa um contributo relevante para a literatura de preços de transferência com a explicação clara de como aplicar o MFL em termos práticos, comprovando a otimização fiscal e, consequentemente, a criação de valor.

7. Referências Bibliográficas

<https://www.oecd.org/tax/beps/plano-de-acao-para-o-combate-a-erosao-da-base-tributaria-e-a-transferencia-de-lucros-9789264207790-pt.htm>, acessido a 10 de julho

<https://orbis.bvdinfo.com/version-2021827/orbis/Companies/Login?validationResult=-20>, acessido a 26 agosto de 2021

<http://pages.stern.nyu.edu/adamodar/> , acessido a 26 agosto de 2021

<https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>, acessido a 20 de julho de 2021

<https://www.sns24.gov.pt/tema/doencas-infecciosas/covid-19/>, acessido a 30 de agosto de 2021

Arromba, P. A. H. (2011). A problemática fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais. Relatório de estágio do mestrado em Gestão. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Bartelsman, E. e Beetsma, R. 2013. “Why Pay More? Corporate Tax Avoidance through Transfer Pricing in OECD Countries.” *Journal of Public Economics*, vol. 87, no. 9–10, pp. 2225–2252

Breia, A. C. (2009). Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e actualidade. *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*.46, 44-52

C. Bagran Ilhan. International – “The Use of Value Chain Analysis in a Profit Split”. *International Transfer Pricing Journal*, 2018 (Volume 25), No 4

L.Pogorelova (2015). “Transfer-Pricing and Game Theory”, *Intertax* Volume 43, Issue 5 (2015) pp. 395 – 404

M. Cataldi & A. Alfano, The Impact of COVID-19 on Transfer Pricing: Issues Arising during the Economic Downturn and Possible Solutions, 27 *Intl. Transfer Pricing J.* 4 (2020), *Journals IBFD*

OCDE. 2013. “Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting” OECD Publishing, em <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

OCDE. 2015. “OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project” OECD Publishing, em <https://www.oecd.org/ctp/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports-9789264241244-en.htm>

OCDE. 2017. “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations” OECD Publishing, em <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

OCDE.2020. “Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic”, Acedido no site: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>

Pires, J. A. R. (2006). Os Preços De Transferência. Porto: Vida Económica.

Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro. Acedido no site: <https://dre.pt/pesquisa/-/search/319769/details/maximized>

S.C. Morse, Value Creation: A Standard in Search of a Process, 72 Bull.Intl. Taxn. 4/5 (2018), Journals IBFD.

Sikka, P. 2009. "Shifting profits across borders" The Guardian, in <https://www.theguardian.com/commentisfree/2009/feb/11/taxavoidance-tax>, acedido em 11 de Agosto de 2021

Stähli, Lukas, “The Use of The Profit Split Method in Highly Integrated Transactions”, in International Transfer Pricing Journal, Julho/Agosto, 2018, pág. 280.

UNCTAD 2013. “UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development”

V. Chand & S. Wagh, 2014. “The Profit Split Method: Status Quo and Outlook in Light of the BEPS Action Plan”, pp. 402-408, 21 Intl. Transfer Pricing J. 6 (2014), Journals IBFD.

Zinn, T., N. Riedel and C. Spengel (2014), The Increasing Importance of Transfer Pricing Regulations - A Worldwide Overview, Intertax 42(6/7), pp. 352-404

Anexo I – *Benchmarking* à atividade de distribuição

i) A entidade analisada (*tested party*)

De acordo com as Orientações da OCDE, a *tested party* deverá ser a empresa envolvida na operação vinculada objeto de análise em relação à qual possam ser identificados os dados mais fiáveis, o que implica a escolha da empresa menos complexa e que não detenha ativos incorpóreos de valor considerável ou ativos únicos.

Neste contexto, as distribuidoras do Grupo XPTO devem ser selecionadas como *tested parties* pelos seguintes motivos:

- As funções desenvolvidas pelas distribuidoras são menos complexas do que as desenvolvidas pela Empresa PT, a qual conjuga tradicionais atividades de produção e distribuição com complexas atividades de investigação e desenvolvimento e gestão de marcas;
- Estão disponíveis dados financeiros fiáveis e facilmente acessíveis, não só em termos contabilísticos como ao nível da documentação de suporte das operações.

ii) Seleção do método mais apropriado

Face à informação disponível e abordagem a seguir, o MMLO¹⁵ mostra-se como o método mais apto a fornecer uma estimativa fiável e consistente no sentido de avaliar o cumprimento do princípio de plena concorrência no exercício atividade de distribuição das subsidiárias.

A aplicação do MMLO foca-se em encontrar e determinar a rentabilidade de entidades independentes que são funcionalmente comparáveis às entidades envolvidas na atividade sob análise.

iii) Indicador de rentabilidade

Tendo em conta as funções, riscos e ativos empregues pelas subsidiárias nesta atividade, o

¹⁵ Método da Margem Líquida da Operação.

indicador de rentabilidade selecionado para a testar foi a Margem Operacional:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Rendimentos Operacionais}}$$

Cumprir referir que a utilização deste indicador engloba tanto as compras e vendas de bens, como outros rendimentos operacionais e as aquisições de serviços, revestindo-se, portanto, de uma abrangência muito elevada, pelo que se revela um indicador menos sensível a diferenças associadas aos produtos / mercados em que as subsidiárias operam ou aos métodos contabilísticos que aplicam.

Estratégia de pesquisa na base de dados ORBIS

Com o intuito de encontrar um conjunto de empresas comparáveis, relativamente à função de distribuição por grosso de bebidas, iniciou-se a pesquisa através da utilização da base de dados ORBIS, da *Bureau Van Dijk's*, versão *online*. A escolha desta base de dados teve em conta o mercado de atuação das subsidiárias dado que engloba um maior número de países e não apenas o mercado ibérico como no caso da base de dados SABI.

A realização da pesquisa na ORBIS envolveu a elaboração de uma estratégia de pesquisa, baseada num conjunto de critérios, a qual se apresenta de seguida.

Código CAE

A aplicação deste critério permitiu considerar empresas classificadas segundo o seguinte código de classificação de atividades económicas (NACE Rev. 2):

- 4634 – *Wholesale of beverages*;

Localização

Foram selecionadas apenas empresas sediadas nos países em que as subsidiárias do Grupo estão presentes nomeadamente, Portugal, Espanha, Reino Unido e Angola.

Independência

De forma a excluir da amostra empresas integradas em Grupos Económicos, suscetíveis de estabelecerem entre si operações vinculadas e, consequentemente, impossibilitar a sua comparabilidade, inseriu-se os seguintes critérios de exclusão:

- Empresas detidas em pelo menos 50%¹⁶ por outras empresas;
- Empresas que detivessem outras empresas em, pelo menos, 50%¹⁷;
- Empresas sem informação disponível quanto aos seus acionistas; e,
- Empresas com identificação dos seus acionistas, mas sem informação relativamente ao valor das correspondentes participações.

Optou-se por uma estratégia de pesquisa mais abrangente dado que, face aos países em análise, o critério de independência mais elevado era de 50% (Reino Unido) pelo que, posteriormente, irá ser realizado um ajustamento por forma a validar a amostra final com critérios de independência mais conservadores, como é o caso de Angola (10%), Portugal (20%) e Espanha (25%).

Informação financeira

Neste passo optou-se por excluir empresas que não apresentassem, em todos os anos do período em análise (2017-2019), um volume de rendimentos operacionais igual ou superior a € 1 milhão.

Adicionalmente rejeitaram-se empresas que não apresentassem informação financeira relativa aos ativos fixos intangíveis em pelo menos um dos exercícios: 2017, 2018 e 2019.

Contas não consolidadas

Neste ponto, foram apenas aceites empresas que apresentam contas não consolidadas. Este filtro foi aplicado com o intuito de não incluir na amostra empresas que, por apresentarem contas consolidadas, estejam integradas em Grupos Económicos e, portanto, não sejam elegíveis para o estudo em causa.

Forma jurídica

De forma a incluir na amostra apenas sociedades com fins estatutários semelhantes aos desenvolvidos por sociedades comerciais, aceitaram-se os seguintes tipos de sociedade ou equivalentes:

- Sociedades de capital público;
- Sociedades de capital privado.

¹⁶ Percentagem variável consoante a *tested party* em análise.

¹⁷ Percentagem variável consoante a *tested party* em análise.

Efetuada a pesquisa acima descrita, foram identificadas 1.115 empresas como potenciais comparáveis, as quais foram analisadas numa folha *excel* com o intuito de rejeitar empresas funcionalmente distintas da atividade em análise.

Para esse efeito, aplicaram-se os critérios cuja descrição se passa a apresentar.

Rácios económicos e de estrutura

Assim sendo, foram aplicados os seguintes critérios:

- Rejeitar empresas que não apresentassem informação financeira para o período em análise, nas rubricas resultado operacional e CMVMC.
- Rejeitar empresas que se encontrassem, para o rácio de ativos fixos tangíveis / rendimentos operacionais, abaixo mediana da amostra total;
- Rejeitar empresas que se encontrassem, para o rácio de inventários / rendimentos operacionais, acima da mediana da amostra total;
- Rejeitar empresas que se encontrassem, para o rácio de total do ativo / rendimentos operacionais, abaixo do 3º quartil da amostra total;
- Rejeitar empresas que se encontrassem, para o rácio de custos colaboradores / gastos operacionais, abaixo do 1ºquartil da amostra total; e
- Rejeitar empresas que se encontrassem, para o rácio de ativos fixos tangíveis / total do ativo, abaixo dos 20% da amostra total.

Adicionalmente, além de excluir entidades com perdas em mais do que um exercício, foram utilizadas palavras chave de rejeição constantes na descrição de atividade na base de dados que indiciavam o desempenho de funções ou o fabrico de produtos claramente distintos à amostra pretendida.

As empresas potencialmente comparáveis foram sujeitas a uma revisão manual, seguida de uma pesquisa, nomeadamente, de revisão da informação constante nos respetivos *websites* das empresas na *Internet*.

Desta forma, foram rejeitadas empresas que possuíam uma descrição de atividade distinta da atividade em análise, refletindo diferentes funções ou atividades, bem como aquelas que indicavam pertencer a Grupos Económicos.

Deste modo, após revisão dos *sites* disponíveis na *Internet*, a amostra de empresas consideradas as melhores comparáveis em termos funcionais à atividade desenvolvida pelas distribuidoras do Grupo ficou reduzida a 28 empresas.

Empresas consideradas como melhores comparáveis

O resultado final do cruzamento dos filtros mencionados acima e análises subsequentes culminou em 28 empresas consideradas como melhores comparáveis, tal como se apresenta infra:

Empresa	Descrição de Atividade na Base de Dados¹⁸
ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	Comercio al por mayor de bebidas: refrescos y cervezas
ALMACENES ARLO 2000 SL	El comercio al por mayor de bebidas de todo tipo.
BEBIDAS ALAMEDA SL	Comercio al por mayor de refrescos y cerveza
BEBIDAS CONEJERO SL	Comercio al por mayor de refrescos y cerveza.
BUJ HERMANOS SL	Comercio al por mayor de toda clase de bebidas.
CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	Grossista de refrigerantes, cervejas e águas minerais – 100%
CARBONICA SETABENSE SL	Comercio al por mayor de bebidas y refrescos.
CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	Grossista de bebidas – 100%
CIRILO IMPORTACIONES S.L.	Comercio al mayor de bebidas.
COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	Distribución de cerveza, agua y refrescos.
DIHERSAN SL	Comercio al por mayor de bebidas, principalmente cervezas, refrescos, agua y lácteos.
DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	Comercio mayor de bebidas sin alcohol y cerveza Mahou
DISTRIBUCIONES BECITUR SL	Comercio al por mayor y distribución de refrescos, cervezas, vinos y licores para hostelería
DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	Comercio al por mayor de bebidas de refrescos, cervezas, y trinaránjus.
DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	Comercio al por mayor de bebidas en general, excepto espirituosas.
DISTRIRAMA SL	Comercio al por mayor de bebidas.
DRINKS MAR SA	Engaged in the wholesale of alcoholic and other beverages [source: Bureau van Dijk]

¹⁸ Descrição de atividade apresentada conforme informação retirada da base de dados ORBIS, da *Bureau van Dijk*.

Empresa	Descrição de Atividade na Base de Dados ¹⁸
ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	Distribucion de bebidas de todo tipo.
GANDIA 2000 SL	Distribución de bebidas en general, refrescos, vinos, cerveza y agua.
HEREDEROS DE MONTOYA SL	Engaged in the wholesale distribution of alcoholic and other beverages [source: Bureau van Dijk]
HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo
JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo.
JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	Comercio al por mayor de bebidas.
PINGUINHA & BOTA, LDA	Grossistas de bebidas (cervejas, refrigerantes e águas minerais) - 100%
PIZASEC SL	Comercio al por mayor de bebidas en general
RIBEIRAO SL	Venta al por mayor para hostelería cerveza estrella Galicia, coca cola y vinos rioja
SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	Grossista de bebidas (cervejas, vinhos, refrigerantes, águas).
VENTA DIRECTA ALMACEN SL.	Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo.

Tabela 11 – Amostra final de empresas comparáveis

Anexo II – Informação de apoio ao *benchmarking*

Resultado operacional sobre os rendimentos operacionais	
Resultado Operacional / Rendimentos operacionais	
	Média ponderada
Número de empresas	28
Mínimo	0,35%
1º quartil	1,58%
Mediana	2,52%
3º quartil	4,04%
Máximo	6,16%

Tabela 12 – Resultados da estratégia de pesquisa inicial

#	Nome da Empresa	Média ponderada
1	ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	4,97%
2	ALMACENES ARLO 2000 SL	0,67%
3	BEBIDAS ALAMEDA SL	1,51%
4	BEBIDAS CONEJERO SL	2,52%
5	BUJ HERMANOS SL	0,48%
6	CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	0,35%
7	CARBONICA SETABENSE SL	2,18%
8	CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	4,50%
9	CIRILO IMPORTACIONES S.L.	6,16%
10	COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	3,29%
11	DIHERSAN SL	1,25%
12	DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	2,53%
13	DISTRIBUCIONES BECITUR SL	2,63%
14	DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	4,68%
15	DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	0,84%
16	DISTRIRAMA SL	1,60%
17	DRINKS MAR SA	4,02%
18	ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	4,10%
19	GANDIA 2000 SL	3,24%
20	HEREDEROS DE MONTOYA SL	3,28%
21	HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	2,32%
22	JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	1,13%
23	JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	2,48%
24	PINGUINHA & BOTA, LDA	4,47%
25	PIZASEC SL	1,99%
26	RIBEIRAO SL	2,28%
27	SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	2,59%
28	VENTA DIRECTA ALMACEN SL.	4,96%

Tabela 13 – Médias ponderadas 2017-2019 da amostra final

Indicador de rentabilidade	Valor Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Valor Máximo	Nº de Empresas Comparáveis
Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais - Reino Unido	0,31%	1,55%	2,59%	4,00%	6,09%	28

Tabela 14 – Resultados do *benchmarking* ajustados pelo CRP do Reino Unido

Verificação da Existência de *Outliers* - Filtro de *Tukey* (Reino Unido)

Identificação de <i>outliers</i>	Moderado	Severo
(3Q-1Q)	2,45%	2,45%
Barreira inferior	-2,13%	-5,80%
Barreira superior	7,68%	11,35%

Tabela 15 – Identificação de *outliers* dos resultados do Reino Unido

<i>Set com Outliers:</i>	Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais - após ajustamento <i>CRP</i>	Moderados	Severos
ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	5,16%	5,16%	5,16%
ALMACENES ARLO 2000 SL	0,69%	0,69%	0,69%
BEBIDAS ALAMEDA SL	1,48%	1,48%	1,48%
BEBIDAS CONEJERO SL	2,60%	2,60%	2,60%
BUJ HERMANOS SL	0,49%	0,49%	0,49%
CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	0,31%	0,31%	0,31%
CARBONICA SETABENSE SL	2,31%	2,31%	2,31%
CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	4,44%	4,44%	4,44%
CIRILO IMPORTACIONES S.L.	6,09%	6,09%	6,09%
COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	3,36%	3,36%	3,36%
DIHERSAN SL	1,26%	1,26%	1,26%
DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	2,49%	2,49%	2,49%
DISTRIBUCIONES BECITUR SL	2,62%	2,62%	2,62%
DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	4,68%	4,68%	4,68%
DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	0,90%	0,90%	0,90%
DISTRIRAMA SL	1,57%	1,57%	1,57%
DRINKS MAR SA	3,97%	3,97%	3,97%
ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	4,09%	4,09%	4,09%
GANDIA 2000 SL	3,39%	3,39%	3,39%
HEREDEROS DE MONTOYA SL	3,25%	3,25%	3,25%
HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	2,33%	2,33%	2,33%
JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	1,14%	1,14%	1,14%
JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	2,58%	2,58%	2,58%
PINGUINHA & BOTA, LDA	4,47%	4,47%	4,47%
PIZASEC SL	1,97%	1,97%	1,97%
RIBEIRAO SL	2,31%	2,31%	2,31%
SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	2,62%	2,62%	2,62%
VENTA DIRECTA ALMACEN SL.	5,13%	5,13%	5,13%

Tabela 16 – *Set de outliers* dos resultados do Reino Unido

	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo	Nº de empresas
Intervalo com <i>Outliers</i>	2,77%	0,31%	1,55%	2,59%	4,00%	6,09%	28
Intervalo sem <i>Outliers</i> severos	2,77%	0,31%	1,55%	2,59%	4,00%	6,09%	28
Intervalo sem <i>Outliers</i> moderados	2,77%	0,31%	1,55%	2,59%	4,00%	6,09%	28

Tabela 17 – Intervalos com e sem *outliers* dos resultados do Reino Unido

Resultado operacional sobre os rendimentos operacionais	
Resultado Operacional / Rendimentos operacionais	
	Média ponderada
Número de empresas	27
Mínimo	0,35%
1º quartil	1,56%
Mediana	2,52%
3º quartil	3,69%
Máximo	6,16%

Tabela 18 – Resultados da estratégia com critérios de independência de 10%, 20% e 25%¹⁹

#	Nome da Empresa	Média ponderada
1	ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	4,97%
2	ALMACENES ARLO 2000 SL	0,67%
3	BEBIDAS ALAMEDA SL	1,51%
4	BEBIDAS CONEJERO SL	2,52%
5	BUJ HERMANOS SL	0,48%
6	CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	0,35%
7	CARBONICA SETABENSE SL	2,18%
8	CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	4,50%
9	CIRILO IMPORTACIONES S.L.	6,16%
10	COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	3,29%
11	DIHERSAN SL	1,25%
12	DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	2,53%
13	DISTRIBUCIONES BECITUR SL	2,63%
14	DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	4,68%
15	DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	0,84%
16	DISTRIRAMA SL	1,60%
17	ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	4,10%
18	GANDIA 2000 SL	3,24%
19	HEREDEROS DE MONTOYA SL	3,28%
20	HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	2,32%
21	JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	1,13%
22	JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	2,48%

¹⁹ De notar que foi eliminada a mesma entidade para os 3 critérios testados.

#	Nome da Empresa	Média ponderada
23	PINGUINHA & BOTA, LDA	4,47%
24	PIZASEC SL	1,99%
25	RIBEIRAO SL	2,28%
26	SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	2,59%
27	VENTA DIRECTA ALMACEN SL	4,96%

Tabela 19 – Médias ponderadas 2017-2019 da amostra final (critério de independência de 10%, 20% e 25%)

Verificação da Existência de *Outliers* - Filtro de *Tukey* (Portugal e Espanha)

Identificação de <i>outliers</i>	Moderado	Severo
(3Q-1Q)	2,14%	2,14%
Barreira inferior	-1,66%	-4,87%
Barreira superior	6,91%	10,12%

Tabela 20 – Identificação de *outliers* dos resultados de Portugal e Espanha

	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo	Nº de empresas
Intervalo com <i>Outliers</i>	2,70%	0,35%	1,56%	2,52%	3,70%	6,16%	27
Intervalo sem <i>Outliers</i> severos	2,70%	0,35%	1,56%	2,52%	3,70%	6,16%	27
Intervalo sem <i>Outliers</i> moderados	2,70%	0,35%	1,56%	2,52%	3,70%	6,16%	27

Tabela 21 – Intervalos com e sem *outliers* dos resultados de Portugal e Espanha

<i>Set com Outliers:</i>	Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais	Moderados	Severos
ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	4,97%	4,97%	4,97%
ALMACENES ARLO 2000 SL	0,67%	0,67%	0,67%
BEBIDAS ALAMEDA SL	1,51%	1,51%	1,51%
BEBIDAS CONEJERO SL	2,52%	2,52%	2,52%
BUJ HERMANOS SL	0,48%	0,48%	0,48%
CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	0,35%	0,35%	0,35%
CARBONICA SETABENSE SL	2,18%	2,18%	2,18%
CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	4,50%	4,50%	4,50%
CIRILO IMPORTACIONES S.L.	6,16%	6,16%	6,16%
COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	3,29%	3,29%	3,29%
DIHERSAN SL	1,25%	1,25%	1,25%
DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	2,53%	2,53%	2,53%
DISTRIBUCIONES BECITUR SL	2,63%	2,63%	2,63%
DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	4,68%	4,68%	4,68%
DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	0,84%	0,84%	0,84%
DISTRIRAMA SL	1,60%	1,60%	1,60%
ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	4,10%	4,10%	4,10%
GANDIA 2000 SL	3,24%	3,24%	3,24%
HEREDEROS DE MONTOYA SL	3,28%	3,28%	3,28%
HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	2,32%	2,32%	2,32%
JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	1,13%	1,13%	1,13%

<i>Set com Outliers:</i>	Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais	Moderados	Severos
JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	2,48%	2,48%	2,48%
PINGUINHA & BOTA, LDA	4,47%	4,47%	4,47%
PIZASEC SL	1,99%	1,99%	1,99%
RIBEIRAO SL	2,28%	2,28%	2,28%
SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	2,59%	2,59%	2,59%
VENTA DIRECTA ALMACEN SL.	4,96%	4,96%	4,96%

Tabela 22 – *Set* de *outliers* dos resultados de Portugal e Espanha

Indicador de rentabilidade	Valor Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Valor Máximo	Nº de Empresas Comparáveis
Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais - Angola	0,25%	1,50%	2,62%	3,81%	6,04%	27

Tabela 23 – Resultados do *benchmarking* ajustados pelo CRP de Angola

Identificação de <i>outliers</i>	Moderado	Severo
(3Q-1Q)	2,31%	2,31%
Barreira inferior	-1,96%	-5,42%
Barreira superior	7,27%	10,73%

Tabela 24 – Identificação de *outliers* dos resultados de Angola

	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo	Nº de empresas
Intervalo com <i>Outliers</i>	2,75%	0,25%	1,50%	2,62%	3,81%	6,04%	27
Intervalo sem <i>Outliers</i> severos	2,75%	0,25%	1,50%	2,62%	3,81%	6,04%	27
Intervalo sem <i>Outliers</i> moderados	2,75%	0,25%	1,50%	2,62%	3,81%	6,04%	27

Tabela 25 – Intervalos com e sem *outliers* dos resultados de Angola

<i>Set com Outliers:</i>	Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais - após ajustamento CRP	Moderados	Severos
ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	5,33%	5,33%	5,33%
ALMACENES ARLO 2000 SL	0,70%	0,70%	0,70%
BEBIDAS ALAMEDA SL	1,45%	1,45%	1,45%
BEBIDAS CONEJERO SL	2,67%	2,67%	2,67%
BUJ HERMANOS SL	0,49%	0,49%	0,49%
CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	0,25%	0,25%	0,25%
CARBONICA SETABENSE SL	2,43%	2,43%	2,43%
CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	4,36%	4,36%	4,36%
CIRILO IMPORTACIONES S.L.	6,04%	6,04%	6,04%
COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	3,42%	3,42%	3,42%
DIHERSAN SL	1,26%	1,26%	1,26%
DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	2,46%	2,46%	2,46%
DISTRIBUCIONES BECITUR SL	2,62%	2,62%	2,62%
DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	4,68%	4,68%	4,68%

<i>Set com Outliers:</i>	Resultados Operacionais / Rendimentos Operacionais - após ajustamento <i>CRP</i>	Moderados	Severos
DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	0,95%	0,95%	0,95%
DISTRIRAMA SL	1,55%	1,55%	1,55%
ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	4,08%	4,08%	4,08%
GANDIA 2000 SL	3,53%	3,53%	3,53%
HEREDEROS DE MONTOYA SL	3,23%	3,23%	3,23%
HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	2,33%	2,33%	2,33%
JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	1,15%	1,15%	1,15%
JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	2,67%	2,67%	2,67%
PINGUINHA & BOTA, LDA	4,47%	4,47%	4,47%
PIZASEC SL	1,95%	1,95%	1,95%
RIBEIRAO SL	2,34%	2,34%	2,34%
SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	2,66%	2,66%	2,66%
VENTA DIRECTA ALMACEN SL.	5,28%	5,28%	5,28%

Tabela 26 – *Set de outliers* dos resultados de Angola

BvD	Empresa	Acite?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4.52% <= 148.00%]	Inventário / Turnover [0.00% <= 9.45%]	Ativo total / Turnover [11.00% <= 61.80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6.78% <= 38.60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20.00% <= 90.80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB33324401	ALMACEN DE BEBIDAS EL TORDU SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas: refrescos y cervezas https://empresite.eleconomista.es/ALMACEN-BEBIDAS-TORDU.html
ESB4888366	ALMACENES ARLO 2000 SL	X												Sem website na base de dados El comercio al por mayor de bebidas de todo tipo. https://empresite.eleconomista.es/ALMACENES-ARLO-2000.html
ESB45356649	BEBIDAS ALAMEDA SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de refrescos y cerveza https://empresite.eleconomista.es/BEBIDAS-ALAMEDA.html
ESB23557341	BEBIDAS CONEJERO SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de refrescos y cerveza. https://empresite.eleconomista.es/BEBIDAS-CONEJERO.html
ESB12070199	BUJ HERMANOS SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de toda clase de bebidas. https://empresite.eleconomista.es/BUJ-HERMANOS-CASTELLON.html
PT500050724	CALDEIRA & CALDEIRA, LDA	X												COMÉRCIO E DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS http://www.caldeiracaldeira.pt/
ESB46119186	CARBONICA SETABENSE SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas y refrescos. https://empresite.eleconomista.es/CARBONICA-SETABENSE.html
PT503824283	CERVITRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA	X												Sem website na base de dados Wholesale of beverage (Descrição de atividade menciona igualmente a venda de bebidas no geral) https://gb.kompass.com/c/cervitra-distribuicao-de-bebidas-lda/pt073675/
ESB54012497	CIRILO IMPORTACIONES S.L.	X												produtos: cervezas, vinos, sidras, agua, zumos, café https://www.arra97.com/es/
ESB21168356	COMERCIAL MARVAZ MATALASCANAS SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas. https://empresite.eleconomista.es/COMERCIAL-MARVAZ-MATALASCANAS.html
ESB96941505	DIIHERSAN SL	X												Várias bebidas
ESB12719886	DISTRI BEBIDAS FCO MARTI E HIJOS SL	X												
ESB44156347	DISTRIBUCIONES BECTUR SL	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor y distribución de refrescos,cervezas,vinos y licores para hostelería https://empresite.eleconomista.es/DISTRIBUCIONES-BECTUR.html
ESB83159590	DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS MONROY SL	X												
ESB82187295	DISTRIBUCIONES FRANJASANZ SL	X												SOMOS UNA EMPRESA UBICADA EN LOZOYUELA, CUYA ACTIVIDAD ES LA DISTRIBUCION DE BEBIDAS, REFERESCOS, ETC. EN LA ZONA NORTE DE LA CIAD.DE MADRID http://franjasaniz.blogspot.com/
ESB80177785	DISTRIRAMA SL	X												Nos dedicamos a la distribución y comercialización de todo tipo de bebidas para el canal Horeca. https://distriramas.com/index.php/empresa/
ESA17336470	DRINKS MAR SA	X												

B+D	Empresa	Accite?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4.52% <= 148.00%]	Inventário / Turnover [0.00% <= 9.45%]	Ativo total / Turnover [11.00% <= 61.80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6.78% <= 38.60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20.00% <= 90.80%]	Anos de perdas	Grupo	Actividades diferentes	Produtos diferentes	Otros	Comentarios
ESB43875970	ENRIQUE BALAGUE FORNE SL	X												Website da base de dados indisponível Distribucion de bebidas de todo tipo. https://empresite.economista.es/ENRIQUE-BALAGUE-FORNE.html
ESB96202874	GANDIA 2000 SL	X												Sem website na base de dados Distribución de bebidas en general, refrescos, vinos, cerveza y agua. https://empresite.economista.es/GANDIA-2000.html
ESB30221709	HEREDEROS DE MONTOYA SL	X												En 1960 Fulgencio Montoya, comienza su andadura comercial en la pequeña pedanía de Murcia, Puente Tocinos. Dedicándose exclusivamente a la distribución de aguas y cervezas en el sector de la hostelería. (entidade comercializa bebidas alcohólicas e não alcohólicas) https://herederosdemontoya.com/
ESB91767442	HERMANOS NIETO VELEZ S.L.	X												Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo https://empresite.economista.es/HERMANOS-NIETO-VELEZ.html
ESB91342287	JOAQUIN MOLINA BRAVO SL	X												
ESB18423400	JULIO Y MARTA DISTRIBUCIONES SL	X												
PT501170731	PINGUINHA & BOTA, LDA	X												Fundada a 21 de Abril de 1981, Pinguinha & Bota iniciou-se no ramo de distribuição de cerveja, tempos longínquos em que a desaparecida Marina era a aposta da empresa. Com a mudança dos tempos e dos hábitos de consumo da sociedade, a empresa foi ampliando o seu leque de produtos no sentido de oferecer alternativas à cerveja, como vinhos, sidra, água gasificada, água gasificada com sabor, refrigerantes, entre outros. https://www.pinguinhabota.pt/sobre-nos
ESB06226674	PIZASEC SL	X												sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas en general https://empresite.economista.es/PIZASEC.html
ESB15085350	RIBEIRAO SL	X												Sem website na base de dados Venta al por mayor para hostelería cerveza estrella galicia,coxa cola y vinos rioja. (Entidade comercializa bebidas alcohólicas e não alcohólicas) https://empresite.economista.es/RIBEIRAO.html
PT500418217	SODREL - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE RACOES E REFRIGERANTES, S.A.	X												Essa alteração foi decisiva para que a Sodrel resolvesse dedicar-se exclusivamente à comercialização de bebidas no mercado horeca. Os nove anos que se seguiram entre 1980 e 1989 foram dedicados ao desenvolvimento do mercado, conquista de novos clientes e novas representações, sempre com crescimento de vendas. http://www.sodrel.pt/quem-somos
ESB11922317	VENTA DIRECTA ALMACEN SL	X												Objeto Social: Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo. https://empresite.economista.es/VENTA-DIRECTA-ALMACEN.html
ESB50313170	ALBIAC DISTRIBUCIONES SL		X											
ESB65081705	ALGRAVE PROMOCIONS SL		X											
GB0709062	AMBER BEVERAGE UK LIMITED		X											
ESB03316380	ATEM DISTRIBUCION DE VINOS Y LICORES SL		X											
GB07979613	BARREL BOOZE LIMITED		X											
ESB76701911	BLUELARK TRADING WORLDWIDE SL		X											
ESB36126241	BODEGAS CARSALO SL		X											
ESA08527871	CARBONICAS EL TREBOL SA		X											
ESB64442981	CELLER VALLES SL		X											
PT502666985	CERDAMA - DISTRIBUIDORA DE CERVEJA, LDA		X											
ESB62033063	COMERCIAL IMPORTADORA DE LICORES SL		X											
ESB86673001	DELGADO ASTURIAS SL		X											
ESB82517962	DELGADO SEGOVIA SOCIEDAD LIMITADA		X											
ESB26344309	DIEGO VELAZQUEZ BENITO SL		X											
ESB09376971	DILCASA INTERNACIONAL SL		X											
ESB09046227	DISTRIBUCION MONICA DE LICORES SOCIEDAD LIMITADA		X											
ESB26463732	DISTRIBUCIONES BARCENAS RIOJA SL		X											
ESA16037988	DISTRIBUCIONES LOPEZ HERRERA SA		X											
ESB04572715	DISTRIBUCIONES ROGASEMA SL		X											
ESB46609484	DISTRIBUIDORA BAUTISTA PLANES SL		X											
ESA28802718	DISTRIBUIDORA J BORRAJO SA		X											
ESB66604570	DRINK CASH DISTRIBUCIONES SL		X											
ESB04381927	ENRIQUE MIRAS SL		X											
ESB39425301	EXCLUSIVAS SALAN SL		X											

BvD	Empresa	Acción?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de pendas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB29513991	EXCLUSIVAS SOTO SL		X											
GB01790019	GOOD FOOD WINES LIMITED		X											
ESB65975583	GOURMETISSIMUS SL		X											
ESA65811358	GRUPO UNIVERSAL BEVERAGE SA		X											
ESB38401220	INTERCERVECERA SL		X											
ESB36682272	IBROSIMIO GARCIA SOLANO SL		X											
ESB39431354	ROMAROVA DE QUIRON SL		X											
ESA58150558	LICORES FIGUEROLA SA		X											
ESB07126550	LICORS MOYA 1890 SL		X											
ESB95566782	LOGISTIKA ETA BANAKETAREN AMETSA SOCIEDAD LIMITADA		X											
ESB03381449	QUESADA BLANES SL		X											
ESB38405049	SABOCAN SL		X											
ESB04408239	SPAIN JAPAN MARKET SL		X											
ESA11535721	UNESDI DISTRIBUCIONES, SOCIEDAD ANONIMA		X											
ESB35460709	ZUMOS GRAN CANARIA SOCIEDAD LIMITADA		X											
ESB65964827	2013 NAVARRO ALIMENTACION SL			X										
ESA582828511	31 Y 32 BEBICASH SA			X										
ESB57613663	7 DVINS SL			X										
ESB66483694	ACI&DOU SL			X										
PTS02735635	ADMIR & CASTRO, LDA			X										
ESB98666290	AFFINITY DRINKS SOCIEDAD LIMITADA			X										
PTS10334091	AGARRAPROGRESSO IMPORTACAO E EXPORTACAO DE PRODUTOS ALIMENTARES E BEBIDAS, S.A.			X										
ESB78495728	AGUADO VALLEJO SL			X										
PTS00095838	ALBERTO JORGE, LDA			X										
ESA28924405	ALCAHUZ DISTRIBUCIONES SA			X										
ESB26308532	ALCANTARA CANO SOCIEDAD LIMITADA			X										
PTS01324380	ALCINO DA SILVA MOREIRA, LDA			X										
ESB80429853	ALCOHESPA SL			X										
ESB56058126	ALCOHOLES GOMEZ 2017 SL			X										
ESB7937948	ALDAMI DISTRIBUCIONES INTEGRADAS, S.L.			X										
ESB04105458	ALFONSO GARCIA RUIZ SL			X										
ESA22024327	ALFONSO MORENO SA			X										
ESB95368122	ALGA DISTRIBUCION ALTA GAMA SL			X										
ESB09371327	ALMA VINOS UNICONS SL			X										
ESB29619236	ALMACEN DE BEBIDAS JUAN MIGUEL SL			X										
ESB21372115	ALMACEN DE BEBIDAS SANTOS-CARRASCO SL			X										
ESB29963162	ALMACENES AUDAY SL			X										
ESB10176832	ALMACENES GIL SL			X										
ESB02315448	ALMACENES HERMANOS MENDIETA SL			X										
ESB03467537	ALMACENES JAENMA SL			X										
ESB27016856	ALMACENES LAGE SL			X										
ESB14459267	ALMACENES MAESTRE SL			X										
ESB14493758	ALMACENES NAGORE SL			X										
ESB34127746	ALMACENES RICARDO FERNANDEZ SL			X										
ESB91346015	ALMACENES SURSEDIS SL			X										
ESB27242122	ALMACENES VALDAPENA SL			X										
ESB040454626	ALSIVINS SL			X										
ESB99370566	ALVASUR LOGISTICA SL			X										
ESB30778682	ANDRES MORA LOPEZ SL			X										
ESB03890415	ANGEL MASCARELL SL			X										
ESB76549641	AP IMPORTS CANARY ISLANDS SL			X										
ESB26237834	ARENAS ELOSUA SL			X										
ESA18351031	ARENAS GRANADA S.A.			X										
ESB08157299	ARIBAU SL			X										
PTS03799858	ARMAZEM DE BEBIDAS MORAIS, LDA			X										
PTS08383382	ARMAZENS ORLANDO SOUSA FARIA - UNIPESSOAL, LDA			X										
ESB80014525	ASEUNIV SL			X										
ESB74005992	ASTURSANCAR SL			X										
GB07368352	ATLAS FINE WINES LIMITED			X										
PTS02883529	AUGUSTO MENDES GUERREIRO, LDA			X										
ESB39027636	AURELIO CORRAL SL			X										
ESB99353230	AVH INTERNATIONAL TRADE SUPPLY SL			X										
ESB60802204	BACUS BEER SL			X										
ESB62436555	BALS DISTRIBUCIONES GAYA SL			X										
ESB96391784	BANO ORREZO SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB53076956	BARBERA Y SAGALES SL			X										
ESB66475666	BARCA BEBIDA SL			X										
ESB66235797	BARCELONA BRANDS SL			X										
ESB66026212	BAVARIA FINANCIAL SL			X										
ESB662012136	BEN DRINKS SUPPLIES SL			X										
ESB33116521	BEBIDAS BOLCON SL			X										
ESB06677447	BEBIDAS BRAVO Y HERRALZ S.L.			X										
ESB11322070	BEBIDAS CHIPIONA S.L.			X										
ESA14998785	BEBIDAS CORDOBA SA			X										
ESB93229177	BEBIDAS CUEVAS SL			X										
ESB83162446	BEBIDAS DE MAGERIT SL			X										
ESB14626113	BEBIDAS GERMAN SL			X										
ESB96364262	BEBIDAS GREDOS SL			X										

BvD	Empresa	Acción?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de pendas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB93254779	BEBIDAS FINOS MERINO GOMEZ SL			X										
ESB23759277	BEBIDAS JOSE PALOMO SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB92496371	BEBIDAS LOZANO SL			X										
ESB86623196	BEBIDAS LUCAS PEREZ SL			X										
ESB90256694	BEBIDAS MANUEL DIAZ SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB70471024	BEBIDAS OBEJISCO SL			X										
ESB14850739	BEBIDAS POGU SL			X										
ESB9328453	BEBIDAS RAFAEL MERINO SL			X										
ESB20897104	BEBIDAS UGALDE S.L.			X										
ESB93449304	BEBIDAS WANN'S SON SL			X										
ESB15765712	BEBIDAS Y BODEGAS CARRALLO SL			X										
ESB80417538	BEBIDAS Y CERVEZAS SL			X										
PT513335392	BEBIDAS - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, S.A.			X										
ESB15600356	BEBIFRUS SL			X										
ESB20968731	BEERLAGUN SL			X										
ESB90615814	BEJALON SL			X										
ESB45701315	BERASAGRA COMERCIALIZADORA DE BEBIDAS SL			X										
ESB6180251	BERNARDO NUNEZ CANO SL			X										
ESB85915155	BIOZUMOS ESPANOLIS SL			X										
ESB15671308	BLAS PEDRE KEY SL			X										
ESB5373358	BODEGA CAMPOLUZ SL			X										
ESB2874941	BODEGAS ADAN SL			X										
ESA48147870	BODEGAS ANZA SA			X										
ESA48275009	BODEGAS ARANE SA			X										
ESB50107606	BODEGAS CARINENA SL			X										
ESB50840180	BODEGAS CARLOS VALERO SL			X										
ESB04178075	BODEGAS GARCIA RUIZ SL			X										
ESB50554682	BODEGAS JAVIER SL			X										
ESB72156714	BODEGAS LA BAHIA DE ALGECIRAS 2010 SL			X										
ESB5415487	BODEGAS PARRA DORADA SL			X										
ESB14759476	BODEGAS Y VINEDOS VIBORA S.L.			X										
GB10074963	BRUNSWICK FINE WINES AND SPIRITS LIMITED			X										
ESB47331640	CADIMA-CASTELLANO DE DISTRIBUCION Y MAYORISTAS SL			X										
PT509842461	CALHEIROS, LDA			X										
ESB25319559	CARBONICAS DOMINGO SL			X										
ESA17011875	CARBONICAS OLOT SA			X										
ESA25045550	CARBONIQUES ALT URGELL SA			X										
ESB60818176	CARBONIQUES CASTELLVI SL			X										
ESB31326432	CARLOS CATALAN SL			X										
ESB27441039	CARLOS DAPENA SL			X										
ESA09101585	CARLOS DE PEDRO MANSO SA			X										
PT507037677	CASA GOURMET - COMERCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES E BEBIDAS, LDA			X										
GB01209630	CASA JULIA LIMITED			X										
GB08873106	CASCRIVA LTD			X										
ESB09042169	CASTILLO PEREDA SL			X										
PT501218009	CATUNA & SILVA, LDA			X										
PT510069347	CAVE LUSA, UNIPESOA L, LDA			X										
ESB84772441	CAVINSA DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DE VINOS SL			X										
ESB47438445	CEPAS DEL DUERO SL			X										
ESB09582354	CEREZO VILLELA SL			X										
ESB14730162	CERVEDIST SL			X										
ESB29782331	CERVINCO INTERNACIONAL SL			X										
ESB12674628	COBECAS NORTE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA			X										
ESB09381914	COCAN ARANDA SL			X										
ESB98033053	COLOMER AGUAS MINERALES SL			X										
ESA04192688	COMERCIAL BELZUNCES ROJAS SOCIEDAD ANONIMA			X										
ESB12376166	COMERCIAL DE BEBIDAS CASTELLON SL			X										
ESB61419149	COMERCIAL DE BEBIDAS VIDICO SL			X										
ESB37038502	COMERCIAL DE VINOS ACERA SL			X										
ESB32419988	COMERCIAL FARIFER SL			X										
ESB59407213	COMERCIAL FENCOY BCN SL			X										
ESA39016712	COMERCIAL FERROL SA			X										
ESB45793980	COMERCIAL I BORRAJO SL			X										
ESB98533060	COMERCIAL LES VALLETES SL			X										
ESB82948969	COMERCIAL LUDASI SL			X										
ESB14225353	COMERCIAL MEDINA PULIDO SL			X										
ESB38348850	COMERCIAL PALMA REYME SL			X										
ESB25315177	COMERCIAL R CONSUL SL			X										
ESB5939106	COMERCIAL RAFAEL LOPEZ ALONSO SL			X										
ESA17075300	COMERCIAL SERVICIOS ALIMENTICIOS SA			X										
ESB66092093	COMERCIAL VICALIS RC SL			X										
ESB12274411	COMERCIAL VINAJA SL			X										
ESB11909884	COMERCIALIZADORA FEBE SL			X										
ESB60085867	COMERGRUP SL			X										
ESB05138086	COMPANTEN SL			X										
ESB25007501	CONCESSIONES ILERDENSES DE BEBIDAS SL			X										
ESB15239726	CONGEBER SL			X										

BvD	Empresa	Accite?	(Resultado Operacional) / Turnover, Resultados operacionales e CMV/MC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4.52% <= 148.00%]	Inventário / Turnover [0.00% <= 9.45%]	Activo total / Turnover [11.00% <= 61.80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6.78% <= 38.60%]	Ativos fixos tangíveis / Activo total [20.00% <= 90.80%]	Anos de perdas	Grupo	Actividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentarios
PT501245707	CONTACTO - REPRESENTACOES E COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT50609472	COPAZIO - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
ESR33749433	CORAL EXCLUSIVAS SL			X										
ESR29718400	COSTADIS SL			X										
PT504361171	CRISTIBEBE - BEBIDAS, UNIPessoal, LDA			X										
ESR21239561	CRISTOBAL RODRIGUEZ E HIJOS SL			X										
ESR11314556	CUGADIS SL			X										
ESR65558561	DARW BODEGAS SL			X										
PT505265958	DAVID - DISTRIBUICAO DE VINHOS, LDA			X										
ESR65335606	DECANTALO VINOS SL			X										
ESR30359953	DECANTER SL			X										
ESR64499619	DEGUSTANDO ITALIA SL			X										
ESR14997076	DESTILADOS AQUAE VITAE SL			X										
ESA46048187	DESTILERIAS AGUILAR SA			X										
ESA17001124	DESTILERIAS BONET SA			X										
ESR23688617	DIBECAZORLA SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR83324939	DIBESERVI SIGLO XXI SL			X										
ESR46709440	DICOVAL SL			X										
ESR14495675	DIEGO Y ELADIO OSUNA SL			X										
ESR12418596	DIESVIC SL			X										
ESR96262795	DIRINE SL			X										
ESR96610426	DIS POK AL SL			X										
ESR36392850	DISANFA SL			X										
ESR50536713	DISBOCA SL			X										
ESR98783780	DISBODE TORRES SL			X										
ESR97201768	DISBRUPUERTO SL			X										
ESR13422738	DISCAMUN DISTRIBUIDORA ALIMENTICIA SL			X										
ESR33258922	DISCEAS SL			X										
ESR58190455	DISCER SL			X										
ESR95762514	DISMAR KARRANTZA SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR12492724	DISPERIS SL			X										
ESR15490618	DISTEVA SL			X										
ESA36701903	DISTR BEBIDAS 2000 SA			X										
ESR335457308	DISTRIBUCION ALIMENTACION Y BEBIDAS ALYNA SL			X										
ESR59146027	DISTRIBUCION DE BEBIDAS ZAPATA COTS SL			X										
ESR14970446	DISTRIBUCION DE LICORES CARRASCO DIAZ SL			X										
ESR45203866	DISTRIBUCION PARLA SL			X										
ESR10421733	DISTRIBUCIONES ALBERTO GALANO SL			X										
ESR74120692	DISTRIBUCIONES ALEJANDRO MURIAS SL			X										
ESR66313982	DISTRIBUCIONES ALESGAR SL			X										
ESR660241478	DISTRIBUCIONES ALIMENTACION INTER EUROP SL			X										
ESR72022627	DISTRIBUCIONES AMBROSIO PEREZ E HIJOS SL			X										
ESR95174657	DISTRIBUCIONES ANGEL PACIOS SL			X										
ESR22105330	DISTRIBUCIONES ASCASO SL			X										
ESR15446800	DISTRIBUCIONES BOUPAR SL			X										
ESR65220766	DISTRIBUCIONES CAYERO HERNANDEZ SL			X										
ESR91977900	DISTRIBUCIONES CEA E HIJOS SL			X										
ESR96821129	DISTRIBUCIONES CEDELBA SL			X										
ESA78765450	DISTRIBUCIONES CENTRO SUR SA			X										
ESR36116713	DISTRIBUCIONES CHOIPI SL			X										
ESR41840091	DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS DEL PINO SL			X										
ESR92572619	DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS ENERGETICAS BNG S.L.			X										
ESA47210414	DISTRIBUCIONES DE CASTILLA Y LEON SA			X										
ESR78049939	DISTRIBUCIONES DE ORO SL			X										
ESA79310900	DISTRIBUCIONES DESIDERIO MANZO SA			X										
ESR09476425	DISTRIBUCIONES DIEZ PARENTE SL			X										
ESR55980611	DISTRIBUCIONES DIRECTAS 2004 S.L.			X										
ESR49223753	DISTRIBUCIONES EDUARDO GUTIERREZ S.L.			X										
ESR31788482	DISTRIBUCIONES EL SAZAL SL			X										
ESA78252251	DISTRIBUCIONES EXCLUSIVAS R NAVARRO SA			X										
ESR19538503	DISTRIBUCIONES FERASAN SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR95085221	DISTRIBUCIONES GARCIA-ITURRI SL			X										
ESR96514278	DISTRIBUCIONES GASSO CANO SL			X										
ESR95761292	DISTRIBUCIONES GU BANAKETAK SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR87193272	DISTRIBUCIONES HERMANOS RUIZ SL			X										
ESR96466560	DISTRIBUCIONES HOSTELERAS BUNOL SL			X										
ESR03111044	DISTRIBUCIONES IACATELLA SL			X										
ESR15602451	DISTRIBUCIONES LAVIER DEAN SL			X										
ESR96361282	DISTRIBUCIONES JOSE LUIS LATORRE CIVERA SL			X										
ESR30536767	DISTRIBUCIONES JUAN RUIZ Y SUCESORES SL			X										
ESR78984838	DISTRIBUCIONES I. BARRERAS SL			X										
ESR45837168	DISTRIBUCIONES LA BAJADA SL			X										
ESR74032038	DISTRIBUCIONES LA TROPICAL ASTUR SL			X										
ESR39675038	DISTRIBUCIONES LARO RIOS, S.L.			X										
ESR09550054	DISTRIBUCIONES LASANBUR SL			X										
ESR13264288	DISTRIBUCIONES MANCHIGAS GALLANA SL			X										
ESR90217829	DISTRIBUCIONES MIGUEL ANGEL RODRIGUEZ ROMERO SOCIEDAD LIMITADA			X										

B+D	Empresa	Accite?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESR842138446	DISTRIBUCIONES NAVALPOTRO SL			X										
ESR831160985	DISTRIBUCIONES NOVARRES SL			X										
ESR811571782	DISTRIBUCIONES DE ONATE GOMEZ SL			X										
ESR23514847	DISTRIBUCIONES PAJERO GOMEZ SL			X										
ESR71508944	DISTRIBUCIONES PENA URANTZIA SL			X										
ESR812365870	DISTRIBUCIONES POLO Y CONESA SL			X										
ESR92167121	DISTRIBUCIONES RAMIREZ PEDROSA S.L.			X										
ESR93229813	DISTRIBUCIONES RANDO ACUNA SL			X										
ESR80948683	DISTRIBUCIONES SING & SANCHE SL			X										
ESR35586678	DISTRIBUCIONES SOUTARA SL			X										
ESR72103112	DISTRIBUCIONES TARIFA 2008 SL			X										
ESR22055235	DISTRIBUCIONES TENA SL			X										
ESR80313018	DISTRIBUCIONES TENA-MARTINEZ SL			X										
ESR45445611	DISTRIBUCIONES TODA-SAGRA SL			X										
ESR74225991	DISTRIBUCIONES TURARADO SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR39750291	DISTRIBUCIONES VICERCAN SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR27170851	DISTRIBUCIONES VILLARES Y BARRO SL			X										
ESR61186821	DISTRIBUCIONES VINUM NOSTRUM SL			X										
ESR10183119	DISTRIBUCIONES Y MARKETING CACERENOS SL			X										
ESR19146463	DISTRIBUCIONES Y TRANSPORTES ALLOGRE SL			X										
ESR23534788	DISTRIBUCIONS ALIMENTARIAS DE PONENT SL			X										
ESR59555342	DISTRIBUCIONS ASOCIADAS DEL VALLS SL			X										
ESR25287335	DISTRIBUCIONS JAUME ARENY SL			X										
ESR17325465	DISTRIBUCIONS MIQUEL TARRÉS SL			X										
ESR15913601	DISTRIBUCIONS O VILAN SL			X										
ESR96805791	DISTRIBUCIONES RIBERA DEL XUQUER SL			X										
ESR74344599	DISTRIBUIDORA ALIMENTACION Y BEBIDAS IIG PINERES SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESA50152594	DISTRIBUIDORA ALIMENTACION Y HOSTELERIA SA			X										
ESR38908380	DISTRIBUIDORA ATLANTICA DE VINOS SL			X										
ESR46225967	DISTRIBUIDORA BENAVENT SL			X										
ESR7848773	DISTRIBUIDORA DAKARA SL			X										
ESR25350885	DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS Y ALIMENTOS NEUS VALLES SL			X										
ESA29429016	DISTRIBUIDORA DE LICORIS Y BEBIDAS MARBELLA SA			X										
ESR30708395	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE CALIDAD SUPERIOR SL			X										
ESA58294422	DISTRIBUIDORA GIRONINA S A			X										
ESR39244009	DISTRIBUIDORA LAMADRID SL			X										
ESR34007682	DISTRIBUIDORA SALDANESA SL			X										
ESR46347381	DISTRIBUIDORA SILVESTRE SL			X										
ESR66709569	DISTRIBUIDORA VALLES-MONTSINY SL			X										
ESR74220401	DISTRIBUIDORA ZONA CUERA SL			X										
ESR58145835	DISTRIBUIDORAS MASSO SANCHEZ SL			X										
PT517322863	DISTRIBUOPS - UNIPessoal, LDA			X										
ESR98084510	DISTRISHIP SL			X										
PT514057210	DOM XISTO VINHOS, UNIPessoal, LDA			X										
ESR53535462	DOMENECH CORRAL SL			X										
ESR15967821	DOVAL E HIJOS SL			X										
PT508615250	DRINKS NATION & CO - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA			X										
ESR12731210	DYRBAI REID SL			X										
ESR15771322	E.PTVA Y VECINO SL			X										
ESR27703917	E. G. JOBE S.L.			X										
GB02613038	EAST WEST ALES LIMITED			X										
ESR75122770	EGUIA BANAKITAK SL			X										
ESR80972612	EL MUNDO DE LAMESA SL			X										
ESR76082908	ELITE PAVAN SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR31474534	EMBOTELLADOS Y DISTRIBUCIONES DEL NORTE S.L.			X										
PT502547847	EMPRODALBE - ENTREPUESTO DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS E BEBIDAS, LDA			X										
ESR57194128	ENOTECUM PROFESIONAL SL			X										
ESA95188488	ENTRENA E HIJOS SA			X										
ESR29510922	ENTRESHERAS SL			X										
ESR15818396	ERUOM VINOS SL			X										
ESA08748246	ESPECIALISTES LIDERS A LA RESTAURACIO SA			X										
ESA58071457	ESPUMOSOS FABREGAS SA			X										
ESR73166555	ESPUMOSOS MARTINEZ S.L.			X										
PT503538010	EUGENIA LOPES & FILHOS, LDA			X										
ESR84117324	EURO DISTRI 2000 SL			X										
ESR48538045	EUSKITZE SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESR98737703	EXCLUSIVAS COMERCIALES RUIZ-PONS SOCIEDAD LIMITADA.			X										
ESR33072372	EXCLUSIVAS GARCÍ SL			X										Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras:
ESR03970555	EXCLUSIVAS HUANG-HU SL			X										"aliment; food; retail; menor; retail"
ESR31484124	EXCLUSIVAS IRUER SL			X										
ESR53038632	EXCLUSIVAS ILANVI S.L.			X										
ESR80319522	EXCLUSIVAS LORET LLORCA SL			X										
ESR48514079	EXCLUSIVAS PASAFAMA SOCIEDAD LIMITADA.			X										
ESR27280486	EXCLUSIVAS REVOLUTOSA SL			X										
ESR09275546	EXCLUSIVAS VIADAS SL			X										
ESR61812814	EXTRAVIC CONSORCI ALIMENTARI S.L.			X										
ESA06104087	EXTRAMADURA DISTRIBUCION DE CERVEZAS SA			X										
ESR41774710	FAMILIA DOMINGUEZ SL			X										
PT508608716	FAZ COM LOGICA UNIPessoal, LDA			X										
PT507199545	FONTE DA RIBEIRA - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA			X										

By D	Empresa	Accepto?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Activos fijos tangibles / Turnover [4.52% <= 148.00%]	Inventario / Turnover [0.00% <= 9.45%]	Activo total / Turnover [11.00% <= 61.80%]	Gastos con personal / Costos totales [6.78% <= 38.60%]	Activos fijos tangibles / Activo total [20.00% <= 90.80%]	Años de perdidas	Grupo	Actividades diferentes	Productos diferentes	Otros	Comentarios
ESB6543971	FOVASE MAGIC EVENTS SL			X										
ESR20942199	FRANCISCO CASADO VINOS Y LICORES SL			X										
ESB30840292	FRANCISCO ESPARZA SAURA SL			X										
PT50625253	FRANCISCO MIMOSO - COMERCIO DE VINHOS, LDA			X										
USB02495658	FRANSE 2009 SL			X										
ESB15454309	GALAN Y ANDRADE SL			X										
PT507615186	GARRAFEIRA O TRAGO - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT504453920	GARRAFEIRA S JOAO - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT502642491	GARRAFEIRA SILVA CARVALHO, LDA			X										
PT501573178	GARRAFINHAS - COMERCIO DE BEBIDAS DE QUALIDADE DE AGUEDA, S.A.			X										
PT506382044	GARTACH - PRODUTOS ALIMENTARES E BEBIDAS, UNIPessoal, LDA			X										
USB14046252	G&K DISTRIBUTIONS, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)			X										
ESB05213374	GIL SIBAZES SL			X										
PT509767795	GIRAPREÇOS - COMERCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
PT510989276	GLOBAL KIMP, LDA			X										
ESB73899726	GLORIA CERVECEIROS SL			X										
ESB73881336	GLORIABENDITA PREMIUM SOCIEDAD LIMITADA.			X										
GB01569585	GOEDHUIS & COMPANY LIMITED			X										
USB91478081	GOMEZ DISTRIBUCION LEBRIJANA SL			X										
USB02854022	GOROSTEGUI ANALAK SL			X										
ESA2521253	GOVADRA DISTRIBUCIONES DE BEBIDAS SA			X										
ESB61075636	GRAMONA STOCK SL			X										
ESB57680258	GRAN VINTAGE IBIZA SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB01440478	GRANDES VINOS JAKI S.L.			X										
ESB41234295	GREGORIO DOMINGUEZ E HIJOS SL			X										
PT510265763	GRUPO ADEGA DA MARINA MAIS, LDA			X										
ESB33661386	GRUPO CAMIN LAVANDERA SL			X										
ESB23577752	GRUPO MARCELINO PASAMA SL			X										
ESB02535907	HACIENDA ALARCON SOCIEDAD LIMITADA.			X										
ESB37448107	HELMANTICA DE BEBIDAS SL			X										
ESB03134434	HERMANOS BALLESTER CATALA SL			X										
ESB34160135	HERMANOS CALVO CUREL SL			X										
ESB46259040	HERMANOS NAVARRO GARDONA SOCIEDAD LIMITADA			X										
USA08944142	HERMANOS PENALVER SA			X										
ESB41880428	HERMANOS POLO SEVILLA SL			X										
ESB90224646	HERMANOS STANES E HIJOS SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB46009015	HIJOS DE ASENSIO PASTOR SL			X										
ESB18463893	HIMAR LICORES SL			X										
ESB57114613	IBORRA E HIJOS SL			X										
ESB15768831	IGLESIAS Y ALLER SL			X										
ESB11089307	ILDEFONSO ARAGON E HIJOS SL			X										
PT510799510	INCENTIVAROMAS - COMERCIO DE VINHOS, LDA			X										
ESAXX001058	INDUSTRIAS CIMA SA			X										
ESB03141850	INDUSTRIAS Y DISTRIBUCIONES SEVISAL SL			X										
ESB393376934	INTERAURO SL			X										
ESB57751265	INVINO POL SL			X										
ESB06697056	IP 3 IBERAYA S.L.			X										
PT514237309	J G RODRIGUES, UNIPessoal, LDA			X										
USB15773914	J RAMILO Y OTRO SL			X										
PT511268645	J ALBERTO & FILHOS, LDA			X										
PT501139940	J SILVA S & CA., LDA			X										
PT500804680	J ALBINO, LDA			X										
PT505275449	J.C.CALVINO - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT509088627	J.PORTUGAL RAMOS II - WINES & SPIRITS, LDA			X										
ESB39825948	J.R. ZARRAONANDIA E HIJO SL			X										
ESB21175856	JM PEREZ PALACIOS S.L.			X										
ESB10415933	JOAQUIN ROMERO GONZALEZ SL			X										
ESB1077249	JORDI OLIVERAS SL			X										
ESA08325391	JORPESA SA			X										
PT500154520	JOSE ALVES VIEIRA & FILHOS, LDA			X										
ESB03922952	JOSE LUIS BLASCO SL			X										
ESB29149077	JOSE MARIA ORDONEZ SANCHEZ E HIJOS SL			X										
ESB53235313	JOSE RAMON BALLE SL			X										
USB4176565	JOVER BOI BEBIDAS SL			X										
ESB15791007	JUAN DAVID CALVINO CASTRO SL			X										
ESB91099184	JUAN DEL VALLE S.L.			X										
ESB10187532	JUAN MARTIN MANZANO E HIJOS SL			X										
ESB91335075	JUAN TRONCOSO SANABRIA SL			X										
ESB53943411	JUANET 2005 SL			X										
ESB26188714	LA ALACENA RIOJANA SL			X										
ESB86292521	LA BODEGA DE RA SL			X										
ESB63276059	LACTICS QUALITY GRUP SL			X										
ESB23371438	LACTORRE IAJEN SL			X										
ESB98277783	LEBLONEN SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB35761311	LICORES ALCODER CANARIAS SL			X										
ESA08382186	LICORES DEVA SA			X										
ESB85603737	LICORES HARO SL			X										

By D	Empresa	Aceito?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4.52% <= 148.00%]	Inventário / Turnover [0.00% <= 9.45%]	Ativo total / Turnover [11.00% <= 61.80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6.78% <= 38.60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20.00% <= 90.80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB53835625	LICORES IGLESIAS SL			X										
ESB80777618	LICORES LLUVA SL			X										
ESB60191814	LICORS MORENO SL			X										
GB03874007	LIV-EX LIMITED			X										
ESB87092664	LLALEDIS SL			X										
ESB17609785	LLORET BIER SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB91791517	LOGICON SEVILLANO SL			X										
ESB81799251	LONG WINES SL			X										
ESB09251054	LOPEZ GARCIA DISTRIBUCIONES CIPUENTES SL			X										
ESB87760928	LOS FUENTENOS-SERVICIOS LOGISTICOS SL			X										
ESB38984993	LOS NARANJOS LOGISTICA Y DISTRIBUCION SL			X										
ESB65096240	LUGO VINOS Y LICORES SL			X										
ESB27355296	LUGO NORTE SL			X										
ESB41634049	LUIS ALVAREZ SL			X										
ESB01351550	LUKENSA S.L.			X										
PT503586633	LUPULO LUSA - COMERCIO DE BEBIDAS, UNIPESSOAL, LDA			X										
PT508866758	LUXURY DRINKS PORTUGAL - COMERCIALIZACAO DE BEBIDAS ALCOOLICAS, LDA			X										
ESB72285984	MADOVE FOOD GROUP SL			X										
ESB84403419	MADRID BEBIDAS DIFUSION SL			X										
ESB15586480	MAHIA Y FERRENO SL			X										
GB05475848	MANCHESTER DRINKS COMPANY LTD			X										
GB08674207	MANGROVE GLOBAL LIMITED			X										
ESB4325487	MANUEL MARTINEZ E HIJOS SL			X										
ESB3121402	MANUEL TABERNA SL			X										
PT503834491	MARIO GONCALVES & IRMAOS, LDA			X										
ESB81352783	MARTENOR SL			X										
ESB60813433	MB LA BODEGUILLA SL			X										
ESB76592054	MEETING PUERTO SL			X										
ESB48757579	MER COSTA VASCA SL			X										
ESB36632306	MIGUEL DOMINGUEZ NUNEZ SL			X										
ESB04592562	MISTRAL 73 SL			X										
ESB35830918	MOLLA RESTAURACION SL			X										
ESB81142952	MONTEPLATA SL			X										
ESB62590047	MUST OF WINES SL			X										
PT501823476	NELSON SANTOS, LDA			X										
ESB90016183	NIETO DE MAXIMO BOLAÑO SL			X										
ESB09335600	NORTJUSAN DISTRIBUCIONES SL			X										
ESB47107027	NOVA COSTASAL SA			X										
ESB72296237	NOVA SERRANA COMARCA SL			X										
ESB15591258	NOVAS Y PREGO SL			X										
PT514280271	OS, UNIPESSOAL, LDA			X										
PT510399100	OCEANROOTS - COMERCIO E SERVICIOS, LDA			X										
ES.A20067450	ONBI SA			X										
ESB75037622	OROZ EXCLUSIVAS SL			X										
GB03872297	OZDI, UK LIMITED			X										
ESB87054599	OZONOEX ALIMENTACION SL			X										
PT509279821	PAULO TEIXEIRA - COMERCIO POR GROSSO E RETALHO DE BEBIDAS, ACESSORIOS, PRODUTOS DE MANUTENCAO, SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA			X										
ESB41189382	PEPE VAQUERO SL			X										
ES.A09020165	PERLOVIN SA			X										
ESB93170462	PERYMUZ AXARQUIA SL			X										
ESB29376746	PERYMUZ XXI SL			X										
ESB98228628	PLATAFORMA CENTRAL DMANA SL			X										
ESB59147348	PRAT MUNNIE SL			X										
ESB36321347	PRIMA VINIA SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB03073814	PRODUCTOS FAYOS SL			X										
ESB45836087	PROVEO SERLOGIC SL			X										
ESB39475165	PUEENTE TRETO SL			X										
ESB44097294	PUNTA CERO SL			X										
ESB45268844	R VERDE SL			X										
GB09981617	R.A. TRADING LIMITED			X										
ES.A08933756	RAIM SA			X										
ESB04676631	RAMILO 1985 SL			X										
ESB15389448	RAMILO Y TOVAR SL			X										
ESB59717637	RED PARALELA BCN SL			X										
ESB52000031	REDIALCA SL			X										
ESB06510745	REDIVINS IMPORT 2017 SL			X										
ESB90624797	REPRESENTACIONES GOMEZ LOPEZ SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB17034463	REPRESENTACIONES PEREZ SANTAMARIA SL			X										
ESB26503219	REPRESENTACIONES PICUEZO SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB33802547	REPRESENTACIONES TUDA SL			X										
ESB07580186	RIO MARKETING SL			X										
ESB36189777	RIPANDI SL			X										
ESB06605381	ROBERTO RAMIREZ SANCHEZ SL			X										
ESB63891931	ROMANTICS MIMOS DE FRUTA SL			X										
PT50149529	ROTA DO LIS - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT507505875	RP - ROGERPINHO COMERCIO DE VINHOS, LDA			X										
ESB07786999	RULLAN NAVARRO DOS SL			X										

BsD	Empresa	Acci6n?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Resultados [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de pendas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentarios
ESB1786650	SAGARDIKO EDARIAK SL			X										
ESB43864758	SAGARDIRINKS SL			X										
ESB06238487	SAGUNTO DISTRIBUCION DE BEBIDAS SL			X										
ESB39310974	SAINZ ROZAS SL			X										
ESB08018229	SAMARUC 2008 BURCA DISTRIBUCIONES SL			X										
ESB25434881	SAN PEDRO BEBIDAS SL			X										
ESB01201326	SAN PRUDENCIO DE ALIMENTACION SL			X										
ESB62856133	SANCHEZ NOVELLA SL			X										
ESB93128963	SANCHEZ GARRIDO E HIJOS SL			X										
PT508708397	SANDAO VIP - ARMAZENISTA E DISTRIBUIDOR DE BEBIDAS, LDA			X										
ESB13447362	SANTOS GOMEZ RODRIGO DISTRIBUCIONES SL			X										
ESB1779527	SARASATI SELECCIONES SL			X										
ESB2098563	SARASTI XXI EDARIAK SL			X										
PT505200953	SARICOL - DISTRIBUCAO DE BEBIDAS, LDA			X										
ESB0662117	SAYAGO PEREZ SL			X										
ESB96602222	SELECCION XXI LOGISTIC SL			X										
ESB13477641	SILANGE SL			X										
ESB53829958	SOLER LINARES DISTRIBUCIONES DE HOSTELERIA SL			X										
ESB07303518	SOLUM PARS SA			X										
PT509181317	SOVPRAL II - COMERCIO E DISTRIBUCAO DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
ESB01323203	SPANISH FINE WINES SL			X										
ESB63613374	SPIRIT & BRANDS SL			X										
ESB04742714	SPIRIT MARKET CASH SOCIEDAD LIMITADA			X										
PT506197212	STOCKBEER - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS, LDA			X										
ESB41780511	SUCESORES DE ALEJANDRO MORILLO SA			X										
ESB73211880	SUCESORES DE MONTOYA SL			X										
ESB15624232	SUMINISTROS DE BEBIDAS ANDORRAN SL			X										
ESB71206809	SUMINISTROS NAVARRA GSAT'S SL			X										
ESB04999919	SURSCAM HOSTELERA SL			X										
ESB76554997	TENNEBRINK SL			X										
ESB11889425	THE STRAIT DUTY FREE DISTRIBUTION SL			X										
ESB63528697	THIR VI SL			X										
GRSE082935	TOM MACFARLANE AND COMPANY LIMITED			X										
ESB04080919	TOMAS Y PERIS SL			X										
ESB76529494	TWENTY FIRST CENTURY MEDITERRANEAN DISTRIBUTION SL			X										
ESB23410723	UNION DISTRIBUIDORA HERMANOS MARTINEZ RODRIGUEZ SL			X										
ESB95238440	URRUTIA EDARIAK SL			X										
ESB04854093	UVE I UNIO SL			X										
ESB2452337	V & B SANTAGO NISTAL SL			X										
ESB86035003	V&F WINE EXPORT MANAGEMENT SL			X										
ESB92862002	VADIEVINOS EXCLUSIVAS SL			X										
ESB96620166	VALEINAL COL SL			X										
ESB00139533	VALERIANO DE MATIAS SL			X										
ESB03080853	VDA DE MARIANO PEREZ SUCESORES SL			X										
PT508296383	VELOSO & HORTA, LDA			X										
PT509577245	VENCER FRONTEIRAS, UNIPESOAL, LDA			X										
PT5003010710	VENDORSTE - IMPORTACAO E EXPORTACAO DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
ESB70392170	VENTA HORECA SL			X										
ESB61478376	VEREIMA I COLLETA SL			X										
ESB70521638	VERSUSTAL DRINKS SL			X										
PT509646306	VERTIGUM DE SABORES, LDA			X										
ESB92322981	VIALAR Y AKANDA SL			X										
ESB15990419	VICTOR ORIBIO SL			X										
ESB61391439	VILALBA ALIMENTACIO SL			X										
ESB13151093	VILLAR DISTRIBUCIONES SL			X										
ESB92773667	VINASUR VINOS Y LICORES SL			X										
PT507752640	VINIKOS TURAS DE SILGURIOS, LDA			X										
ESA20073503	VINICOLA GUIPUZCOANA SA			X										
PT507062890	VINICOM - COMERCIO E DISTRIBUCAO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT509310290	VINIGANDRA, COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT504049630	VINIMATOS - COMERCIO DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
PT503166063	VININOR - VINOS, BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
PT502071289	VINISIMOS - COMERCIO E DISTRIBUCAO DAS BEIRAS, LDA			X										
ESB54122056	VINIVARS VINOS SL			X										
ESB97918361	VINOLIVA VINOS Y GOURMET SL			X										
ESB95623485	VINOS AGIRRE SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB20511457	VINOS ATXAGA SL			X										
ESB63167779	VINOS DE V ENOLOGY SL			X										
ESB95209821	VINOS DIBERANA SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB20081584	VINOS GAZTELUMINDI SL			X										
ESB30923468	VINOS HERMANOS VICILDO SL			X										
ESA33682006	VINOS LA PAJERA SA			X										
ESB95233383	VINOS MARTIN HERMANOS SL			X										
ESB24275013	VINOS NIETO SL			X										
ESB52508058	VINOS TANCOS SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB53305754	VINOS Y DISTRIBUCIONES AGUILAR SL			X										
ESB73483042	VINOS Y LICORES GAMBIN SL			X										
ESB25499047	VINS CIURANA SL			X										
ESB06073464	VINSI LICORS VILANOVA SL			X										
ESB062746090	VINUM NOBILE SL			X										
PT505152061	VISOCCER - DISTRIBUCAO DE BEBIDAS, LDA			X										
ESB97575898	VORAVINS SOCIEDAD LIMITADA			X										
ESB11708013	W R R TRANSACCIONES SL			X										
ESB54033089	WINE & SPIRITS ALICANTE SL			X										
ESB63623499	WINEVISCAL SL			X										
ESB53251807	X-BEER COSTA BLANCA SL			X										
ESB63920853	Y AGOSTO TAMBIEN SL			X										
ESB49215742	ZAMORANA DE BEBIDAS 2003 SRI			X										
ESB54899066	ZUMOS ROMAN PONS SL			X										

BvD	Empresa	Acctic?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Activos fijos tangibles / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventario / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Activo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos con personal / Costos totales [6,78% <= 38,60%]	Activos fijos tangibles / Activo total [20,00% <= 90,80%]	Años de perdís	Grupo	Actividades diferentes	Productos diferentes	Otros	Comentarios
USB03536649	ZURRUTU LARIK, 2004 SL			X	X									
ESA00709629	YBARRICAS SA				X									
USB07134729	YJOTAS SL				X									
PT503538403	Y GARRATEIRA DE FÁTIMA - SOCIEDADE COMERCIAL DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTÍCIOS, LDA				X									
PT502096396	Y SOARES RIBEIRO & FILHOS, LDA				X									
USB26333781	YBASTIBAR SL				X									
USB40130801	YBUL AGUIVES SL				X									
PT513214240	YBUEGA MOOR, LDA				X									
USB50501790	YBUSTIN CUBERO SL				X									
USB29543303	YBMENTACION LA CALETA SL				X									
USB5375826	YBMACENES RODRIGAS RUÍZ SL				X									
USB0909628	YBMACENES DE BEBIDAS SOBRAS SL				X									
USB15098301	YBMACENES ESTERO SL				X									
USB14102269	YBMACENES GUERRERO E HIJOS SL				X									
USB15362252	YBMACENES LALO SL				X									
USB15009569	YBMACENES ORENSE SL				X									
USB60671393	YBMACOSA DISTRIBUCION Y LOGISTICA SL				X									
USB44135606	YBMELEYA Y MARTIN SL				X									
USB02010229	YBMEGA SOCIEDAD LIMITADA				X									
PT500520665	YBMEGIA FRANCISCO BONEJACIO & FILHOS, LDA				X									
USB07596570	YBMEGIA GUASCH SL				X									
USB22343081	YBMEGIA ALTOARAGON SL				X									
USB29299444	YBMEGIA FUSTEL SL				X									
USB33484168	YBMEGIA DÍPTORI SL				X									
USB01455873	YBMEISUR XXI SL				X									
PT503379760	YBMEISUR - COMERCIO DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTÍCIOS, LDA				X									
USB21227962	YBMEISUR SL				X									
USB18795864	YBMEISUR ALPUJARRA SL				X									
USB02347582	YBMEISUR CASTILLO ALTO SL				X									
USB02809084	YBMEISUR LA CALITA SL				X									
USB31421001	YBMEISUR MARTINEZ CIA SL				X									
USB04463753	YBMEISUR PONTINTE C & C SL				X									
USB01778772	YBMEISUR SORLET SL				X									
PT500322044	YBMEISUR - SOCIEDADE REVENDEDORA DE BEBIDAS, LDA				X									
USB41483744	YBMEISUR SL				X									
USB0411391	YBMEISUR MARIN GARRE SL				X									
USB4332398	YBMEISUR SL				X									
USB6364319	YBMEISUR LA MANA SL				X									
USB18531145	YBMEISUR RAMON ASSENSIO SL				X									
USB3775560	YBMEISUR REJO SL				X									
USB26337212	YBMEISUR ALAZAN SL				X									
USB11426186	YBMEISUR COLLADO SL				X									
USB11491792	YBMEISUR EL GATO SL				X									
USB39613450	YBMEISUR IGARMI SL				X									
USB2970559	YBMEISUR LARA SL				X									
USB2635558	YBMEISUR LOPEZ NIETO SL				X									
USB30216501	YBMEISUR OLIVARES SL				X									
ESA03196284	YBMEISUR RUÍZ SA				X									
ESA4747899	YBMEISUR SANZOLIES SA				X									
USB33411711	YBMEISUR TARANCO SL				X									
ESA10105653	YBMEISUR VALDEPINAS DE CORIA SA				X									
USB16315723	YBMEISUR Y VINEDOS EL SOLEADO SOCIEDAD LIMITADA				X									
USB49147165	YBMEISUR C. MUSEGA SL				X									
USB34093368	YBMEISUR CAMPUZANO DE PABLO SL				X									
USB4339165	YBMEISUR CANALS DE DISTRIBUCION OLIVA SL				X									
PT500635528	YBMEISUR CANDEIAS & FILHO, LDA				X									
USB18191994	YBMEISUR CARBONIAS 2011 SL				X									
USB14344790	YBMEISUR CASA PONCE SL				X									
USB0910608	YBMEISUR CASH AVALOS REINA SOCIEDAD LIMITADA				X									
PT503277908	YBMEISUR CAVES D'ALAGOA - SOCIEDADE AGRO-INDUSTRIAL, LDA				X									
PT502824298	YBMEISUR CAVES DO MONTE - VINHOS, S.A.				X									
PT500983861	YBMEISUR CAVES RIBEIRO - SOCIEDADE COMERCIAL DE VINHOS, LDA				X									
USB64072697	YBMEISUR CELLER VALDORITX SL				X									
USB17012675	YBMEISUR CELLERS PERELLO SL				X									
USB09271735	YBMEISUR CENTRAL HIRSUMER SL				X									
ESA7890862	YBMEISUR CHURRAGAN SA				X									
USB76241256	YBMEISUR COWALANZ SOCIEDAD LIMITADA				X									
USB06205000	YBMEISUR COLOM NAVA LOGISTICA SL				X									
USB4345842	YBMEISUR COLOMINES SL				X									
USB0636735	YBMEISUR COMERCIAL AGUT QUEROS SL				X									
USB00165013	YBMEISUR COMERCIAL BUNTITZ URREA SL				X									
USB24352863	YBMEISUR COMERCIAL DE BEBIDAS ISUCA SL				X									
ESA35311945	YBMEISUR COMERCIAL DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS DEL VALLES SA				X									
USB02286419	YBMEISUR COMERCIAL DOMPABLO SL				X									
ESA07457542	YBMEISUR COMERCIAL ESCANDELL SA				X									
USB33568422	YBMEISUR COMERCIAL JOAQUIN CARRERA SL				X									
USB09519396	YBMEISUR COMERCIAL MAVIC DISTRIBUCION HUERTA SL				X									
ESA31137112	YBMEISUR COMERCIAL NORTH SA				X									
USB13294012	YBMEISUR COMERCIAL ULIMANCHIA SL				X									
ESA10194991	YBMEISUR COMERCIAL Y LOGISTICAS SERRANO SA				X									
USB0172261	YBMEISUR COMPANIA DE VINOS TELMO RODRIGUEZ SL				X									
USB87360644	YBMEISUR COMPANIA MINORQUINA DE BEBIDAS SL				X									
PT501126642	YBMEISUR CONCEICAO TEIXEIRA & PINTO, LDA				X									
USB03941499	YBMEISUR COSTABLANCA TRADING SL				X									
PT500474732	YBMEISUR COSTAS & OLIVEIRA, S.A.				X									
USB0936799	YBMEISUR CUGO MOTRI SL				X									
USB07075665	YBMEISUR DE VINOS MINORCA SL				X									
PT505311984	YBMEISUR DECANTE - VINHOS, LDA				X									
PT50928400	YBMEISUR DEFANTIR PRIMEIRAS MARCAS, LDA				X									
USB02340123	YBMEISUR DEL RAMO SALIDO SL				X									
USB0136077	YBMEISUR DELATERRA DISTRIBUCION TIENDA Y CLUB DE VINOS SL				X									
USB00115227	YBMEISUR DESTILLERIAS DE MONFORT DEL CID SL				X									
PT503514756	YBMEISUR DIAMANTINO MINEROS BORGES, LDA				X									
USB43686757	YBMEISUR DIENE WINES AND SPIRITS SOCIEDAD LIMITADA				X									
USB05715548	YBMEISUR DINASTIA 1919 SL				X									
USB14486336	YBMEISUR DIPYRA CORDOBA SL				X									

BvD	Empresa	Acetic?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos angostos / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos angostos / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdás	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
USB0440036	DISAV NIIAR SL			X										
USB292072034	DISFRAN SL			X										
USB07931504	DISMAVI 2000 SL			X										
USB15913114	DISNIRIA SL			X										
USB12832701	DISPASA ALIMENTARIA SL			X										
USB18510560	DISTRIBUCION ESPUNZANO SL			X										
USB32400442	DISTRIBUCIONIS BOLLERO NAVALES SL			X										
USB303093301	DISTRIBUCIONIS CALA GOMIZ SL			X										
USB770504213	DISTRIBUCIONIS EL MOLINO SL			X										
USB24015521	DISTRIBUCIONIS FARRAPERA SL			X										
USB14438402	DISTRIBUCIONIS FERNANDEZ HERRUZO SL			X										
USB26484888	DISTRIBUCIONIS FONTECHA SL			X										
USB27956813	DISTRIBUCIONIS GASOLIN SL			X										
ESA16168098	DISTRIBUCIONIS GONMAR DE MOTILLA SAL			X										
USB29261112	DISTRIBUCIONIS HIJOS DE RIVERA SL			X										
USB29321888	DISTRIBUCIONIS IRLASO SL			X										
USB0943362	DISTRIBUCIONIS JOEL JURADO SL			X										
USB76051556	DISTRIBUCIONIS JOMATHERGAR SOCIEDAD LIMITADA			X										
USB23214553	DISTRIBUCIONIS JOSE MARIA GALLEGO ESCOLANO SL			X										
USB06295794	DISTRIBUCIONIS LOMBIZO GALLARDO SANDRA SL			X										
USB12962596	DISTRIBUCIONIS LUTIMBI SL			X										
USB00605934	DISTRIBUCIONIS MACAR SL			X										
USB1722204	DISTRIBUCIONIS MANUEL Y ANTONIO ABAD SRL			X										
USB36195227	DISTRIBUCIONIS MANUELA Y VICENTE SL			X										
USB36642460	DISTRIBUCIONIS MARLO SL			X										
USB70309948	DISTRIBUCIONIS MARTIN ACERA SL			X										
USB97220958	DISTRIBUCIONIS MIGUEL BELCOS SL			X										
USB36640492	DISTRIBUCIONIS PABLO PINSON SL			X										
ESA34062824	DISTRIBUCIONIS PALACIOS SA			X										
USB06271977	DISTRIBUCIONIS RAFAEL CISNEROS SL			X										
USB11452208	DISTRIBUCIONIS RODRIGUEZ Y FLORES 2000 SL			X										
USB13576236	DISTRIBUCIONIS SACRAMENTO CORRAL RODRIGO SOCIEDAD LIMITADA			X										
USB33125265	DISTRIBUCIONIS VICOL SL			X										
USB33282298	DISTRIBUCIONIS VILLALORA SL			X										
USB03129259	DISTRIBUCIONIS ZARZA CALVO SL			X										
USB32263093	DISTRIBUCIONS A MADANGLA SL			X										
USB03332173	DISTRIBUCIONS DE BUGUEDES DE LA FOIA SL			X										
USB02335458	DISTRIBUCIONIS IMGEST SL			X										
USB1794149	DISTRIBUCIONIS KOKLEY 1966 SL			X										
USB33290957	DISTRIBUIDOR DE BEBIDAS MANUEL PRUITO SL			X										
USB41503053	DISTRIBUIDORA ANDALUZA DE REFRESCOS SL			X										
USB11628773	DISTRIBUIDORA BORNENSE SL			X										
USB0005965	DISTRIBUIDORA CANTIPAL SL			X										
USB1716394	DISTRIBUIDORA DE 1 A 5 ESTRELLAS SL			X										
USB91234112	DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS LA GIRALDA SL			X										
USB92381103	DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS OREN SL			X										
USB16775827	DISTRIBUIDORA DE LICORES Y BEBIDAS JEREZ SL			X										
USB04190996	DISTRIBUIDORA FRASODI SL			X										
ESA14551829	DISTRIBUIDORA PALMENA DE BEBIDAS SA			X										
USB4769865	DISTRIoval XIV SL			X										
PT50804725	DISTRIBUIDOR - COMERCIO E DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA			X										
USB14272884	DON LEON SL			X										
USB2477441	EDUARDO GONZALEZ GARCIA SL			X										
USB7772467	EGO BODEGAS SOCIEDAD LIMITADA			X										
USB42176370	EL ALMAGEN DE PEPI SL			X										
USB28810003	EMPIVA SL			X										
PT513216329	ENCOSTAS DO ATLANTICO, S.A.			X										
USB14494078	ESOS YSL			X										
PT50254869	ESPORAO - VENDAS E MARKETING, S.A.			X										
USB31364839	ESPUMOSOS IRI SL			X										
PT501929630	ESTADO LIQUIDO, S.A.			X										
USA29170408	EXCLUSIVAS CABA SA			X										
USB3937816	EXCLUSIVAS LA AUBORA SL			X										
USB15623119	EXCLUSIVAS LUIS LIMA SL			X										
USB14638660	EXCLUSIVAS MANGAS BOLDAN SL			X										
USB33048646	EXCLUSIVAS MINDEZ LEON SL			X										
USB4749058	EXCLUSIVAS MICHEL NOVAL SL			X										
PT501826858	F.GOMES, S.A.			X										
USB87636799	FAP GRAND CRU SL			X										
USB41607003	FEDERICO FLORES E HIJOS SL			X										
USB11661113	FERNANDEZ PINO SL			X										
PT502284277	FGP, PONSICA, GARCIA & PRAZERES - COMERCIO E REPRESENTACOES DE BEBIDAS, LDA			X										
PT503332996	FILIZ & BRIGHT - SOCIEDADE VITIVINICOLA, LDA			X										
USB79775763	FLADIAS SL			X										
USB7425063	FLUT-DIS SALAMANCA SL			X										
USB03899044	FRANCISCO TOMAS E HIJOS SL			X										
USB2246302	G. ALVAREZ BEBIDAS Y PATATAS SL			X										
PT501141243	GARCIAS, S.A.			X										
PT502108738	GARRAFEIRA GOMES, LDA			X										
PT505511242	GARRAFEIRA PARTICULAR, LDA			X										
USB585494	GIBRIELAN SL			X										
PT500128057	GOMES & VAZ, LDA			X										
USB13196837	HEGOLDI SL			X										
USB30274864	HERMANCOS BRANDO ASSENSIO SL			X										
USB8280345	HERMANCOS BRAVO DE LUCAS SL			X										
USB0979363	HERMANCOS SAIZ PEREZ SL			X										
USB01147512	HIJOS DE ALONSO ARAHAL SL			X										
USB30362979	HURCOA SL			X										
ESA29628085	INSTANACIONAL DE COMERCIO Y DESTILERIAS J BORRERO SA			X										
USB13569801	INVIRPA HORECA SL			X										
USB41446832	ISIDORO ALONSO NUNEZ SL			X										
USB35125058	JUSTILLA RIERA SL			X										
ESA17122467	LA PAIRO SA			X										
USB25224320	LA PAU SL			X										
PT501537326	LUARTE FERREIRA & FILHOS, LDA			X										
PT500143148	LILANDRESEN, SUCESORES, LDA			X										

BvD	Empresa	Acetie?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdiz	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
PT502289473	ISCORPIO & FILHOS, LDA			X										
USB02066141	JENA VINOS INTERNACIONALES SL			X										
USB04156733	JESUS CARRERA SL			X										
USA04627611	JOSE LUIZ CABRERA SA			X										
USB0226285	JOSE LUIS MUÑOZ E HIJOS SL			X										
USB31274955	JOVIMAR OCHOA SL			X										
USB1368947	JUAN ANTONIO DEL RIO E HIJOS SL			X										
USB35295278	JUAN ARANA SOCIEDAD LIMITADA			X										
PT50547279	JULIO BASTOS, LDA			X										
PT50897664	JUSTDRINKS, LDA			X										
USB22008684	LA CATARATA SL			X										
USB37252806	LABRADOR COCA SL			X										
PT504124196	LAMIVINHOS - COMERCIO DE VINHOS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
PT502882425	LICORIDOS - FABRICO ARTESANAL DE LICORES, LDA			X										
USB0895942	LICORES MARTIN SL			X										
USB0341165	LICOMES Y DISTRIBUCIONES BELLO SL			X										
PT512002479	LIMA & QUENTAL, LDA			X										
USB13549108	LODISHIVA SL			X										
USB42480019	LOGISTICA Y BEBIDAS DEL BAYO ARGON SL			X										
USB11415159	LOGISTICA Y DISTRIBUCIONES DEL CAMPO DE GIBRALTAR SL			X										
USB2886304	LOGISTRANSOL SL			X										
USB02327907	LOS VINOS DEL CAMINO SL			X										
USB21212378	M DEL TORO GARRIDO SL			X										
USA40103627	MALCOLM SA			X										
PT510616437	MAISKOPORTUNO, LDA			X										
GB012031519	MAISON MAURICE LIMITED			X										
USB7590189	MANUEL MARQUEZ SA			X										
PT500177961	MANUEL DA COSTA CARVALHO LIMA & FILHOS, LDA			X										
USB00357578	MARTINEZ VALERO E HIJOS SL			X										
USB29197340	MATAGCHINAS SL			X										
USA19100392	MAZONA SA			X										
USB06473664	MEJIAS GARCIA HIERRO SL			X										
USB5712662	METODO BARMAN SLL			X										
PT504426770	MIRANIBRIDAS, COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
USB10101687	MONIDA INVERSIONES SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA			X										
USB02254258	MOREDIS MORINO DISTRIBUCIONES SOCIEDAD LIMITADA			X										
USB41890443	MORILLO CONCESIONARIOS SL			X										
PT501857036	MUNDO DO VINHO - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT50119196	NORTESMEX - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
USB20792421	ODRIOZOLA ARDOAK SL			X										
USB40164741	OTONIS MIGUELANEZ SL			X										
USB33547710	PEDRO FORGE CRUZ SL			X										
USB47424607	PENAFIEL COMEDIST SL			X										
USB3097534	PIERNAS SL			X										
USB91597997	PLATAFORMA ROBLES SL			X										
USB69981881	POWER DRINKS SL			X										
USB4249722	PRODUCTOS LA VENTURA DEL BURGEO SL			X										
USB13573943	PROLICOR SOCIEDAD LIMITADA			X										
PT502560321	PROSUMOS - PRODUCTOS ALIMENTARES, LDA			X										
PT502602621	QUEIROS & COMPANHIA, LDA			X										
USB26122719	QUESTRUBA LA REALTA SL			X										
USB35365568	RAINER MAURITZ SL			X										
USB17700519	RAMON ROVIRA SL			X										
USB42413139	REFRESCOS Y CERVEZAS SL			X										
USB44163637	REPRESENTACIONES HOSTELERAS EL PLANET SL			X										
USB4231282	REPRESENTACIONES LUVAN SL			X										
USB34545399	REPRESENTACIONES RODRIGUEZ Y MOREIRAS SL			X										
USB39175266	RICARDO VILLASANTI SL			X										
USB08622910	RUBEN DISTRIBUCION SL			X										
USB03123155	RYFULL SL			X										
PT507362438	SANTOS & SANTOS E FILHOS SOCIEDADE DE VINHOS L SA			X										
PT504150820	SCORPIO - COMERCIO DE BEBIDAS, UNIPessoal, LDA			X										
PT50358409	SDD - SOCIEDADE DE DESTILACAO DE BEBES, LDA			X										
USB06637419	SERVICIO DE PLATAFORMA COMERCIAL SIGLO XXI SL			X										
USB96666907	SGDRINKS SOCIEDAD LIMITADA			X										
USB11705779	SHERRY MACRODISTRIBUCIONES SL			X										
USB0213222	SIERRA BUNTO SL			X										
PT501099310	SILVA & COSME, LDA			X										
PT500251592	SIVIPA - SOCIEDADE VINICOLA DE PALMEIRA, S.A.			X										
PT504471547	SOCIEDADE DE VINHOS MOREIRA & MOREIRA, LDA			X										
PT503638952	SOCIEDADE DE VINHOS VITOR MATOS L SA			X										
PT50170960	SOLBEL - SOCIEDADE DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.			X										
PT501010435	SOLIMENTA - SOCIEDADE DE REPRESENTACOES, LDA			X										
PT50180933	SOUTVINHOS - VINHOS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA			X										
USB4033322	SUBENA DE DISTRIBUCIONES SL			X										
USB28477438	TRANSPORTES ROCCHI SL			X										
USB9161447	VALENTIN MORENO E HIJOS SL			X										
PT51042779	VARGA TEJO - SOCIEDADE DE VINHOS, LDA			X										
PT50064699	VENANCIO DA COSTA LIMA, SUCESORES, LDA			X										
PT503888281	VIDANIA - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA			X										
PT501725440	VINIBATALHA - SOCIEDADE PRODUTORA E ENGARRAFADORA DE VINHOS, LDA			X										
ESA27006311	VINICOLA DE CLANTANDA SA			X										
PT503157995	VINIPARRA - REPRESENTACOES, LDA			X										
USB47459276	VINOS DE ALTA EXPRESION SL			X										
USB15987067	VINOS GUADALUPE SL			X										
USB23108146	VINOS ROY SL			X										
PT501602436	VINOTEC - COMERCIO DE BEBIDAS, S.A.			X										
USB20733473	VINOTEC A ARDITAGIA MINDIRI SL			X										
GB0280477	WILKINSON VINOTRERS LIMITED			X										
PT513582487	WINE DIVINE, LDA			X										
GB0328215	WISE TRADING LIMITED			X										
USB4471064	YUS BELINGUER SL			X										
PT50130934	ALBERTO PEREIRA, LDA					X								
USB1933348	ALCANTARA Y GARCIA SL					X								
USA45396850	ALCASOR SAI					X								

BsD	Empresa	Acción?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Activos fijos tangibles / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventario / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Activo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos con personal / Costos totales [6,78% <= 38,60%]	Activos fijos tangibles / Activo total [20,00% <= 90,80%]	Años de pendas	Grupo	Actividades diferentes	Productos diferentes	Otros	Comentarios
ESB25443151	ARANDIS 2000 SL					X								
ESB131049428	BEBIDAS Y ALIMENTACION HERMANOS GARCIA RIVAS SL					X								
ESB13060808	BODEGA LOS CABEZOS SL					X								
ESB49101094	BODEGAS ATANES SL					X								
ESB13209663	BODEGAS MENDIETA SL					X								
ESA17096140	CASA NEGRE SA					X								
ESA06085721	CATALAN VINOS SA					X								Entidad rejeitada por presentar un MOTC negativo
ESB45080223	CODIARI SL					X								
ESB37491453	COMERCIAL DE BEBIDAS TEJEDOR SL					X								
ESB32301616	COMPANIA EUROPEA EXPORTADORA DE VINOS SL					X								
PT500110469	D.C.N. - BEERS - DISTRIBUIDORA DE CERVEJAS DO NORTE, LDA					X								
ESB46469924	DALPHIN INTERNATIONAL GROUP SL					X								
ESB29128733	DIRECA SOCIEDAD LIMITADA					X								
ESB06339270	DISTRIBUCIO DIRECTA DE LICORS SL					X								
ESA12027728	DISTRIBUCION BEBIDAS VALLDEUXINSE SA					X								
ESB72609123	DISTRIBUCIONES ANDRES FORGE MARTIN SL					X								
ESB24205361	DISTRIBUCIONES EL CHATO SL					X								
ESB45204377	DISTRIBUCIONES HERMANOS HERNANDEZ SL					X								
ESB21393558	DISTRIBUCIONES J RAQUERO SL					X								
ESB18561670	DISTRIBUCIONES VINICOLAS GRANADINAS SL					X								
ESA02042638	DISTRIBUIDORA ALBACETE SA					X								
ESA07222011	DISTRIBUIDORA ISLA BLANCA SA					X								
ESB63442453	DISVINORD SL					X								
ESB31183569	ENRIQUE URTASUN SL					X								
ESB10155986	EXCLUSIVAS COMERCIALES FLORES E HIJOS SL					X								
ESB1627067	EXCLUSIVAS DE CERVEZAS BELGAS SL					X								
ESB57071169	FILLS DE JUAN RESELLACH SL					X								
ESB62542808	GRANIZADOS MARISME S.L.					X								fillos de palaveras
ESB32247777	JOSE SANTORUM SL					X								
ESB06446786	JUAN CARBONELL SL					X								
ESB49254509	LATOR DE YERBENS SL					X								
ESB23613367	MONTIEL CABALLERO SL					X								
ESB04044806	PARIS PARIS SL					X								
ESB21231311	PLATALOGIC SL					X								
ESB1118491	PRAISTO & HERBERTO SL					X								
PT502703571	PROFEXPORT - COMERCIO INTERNACIONAL, LDA					X								Entidad rejeitada por presentar un MOTC negativo
ESA30036479	RAFAEL LORENZO SA					X								
ESB10464055	RAFAEL MESTRE LOPEZ SL					X								
ESB29375412	ROYAL SL					X								
ESA30625941	ROSA CONESA HERMANOS SA					X								
PT508141850	VAN ZELLER FAMILY USTATES & WINES, LDA					X								
ESB29131778	44 ESSENCIAS SL						X							
ESA08219703	ALFAYA SA						X							
ESB24289118	ALFAYATE Y ALVAREZ SL						X							fillos de palaveras
ESB4092854	ALUICAMID SL						X							
ESB41459645	ALVARO GAVIRA SL						X							
ESB01389061	ARAEX RIOJA ALAVESA SL						X							
PT512006067	BERBERETA & LOURENCO, LDA						X							Entidad rejeitada por presentar un MOTC negativo
ESB08528429	BODEGAS GONZALEZ CARRO SL						X							
ESA28924991	BODEGAS JUCAR SA						X							
ESB08263372	BODEGAS SILVA SL						X							
ESB84141167	CIA DE VINOS DEL ATLANTICO SL						X							
ESB41587734	COMERCIAL RUBIO E HIJOS 2020 SL						X							
ESB76172998	DAGAR INSULAR SOCIEDAD LIMITADA						X							fillos de palaveras
ESB23369910	DIHURAAY SL						X							
ESB11453149	DISROLO SL						X							
ESB06058823	DISTRIBUCION DE BEBIDAS CORREDOR SL						X							
ESB29717533	DISTRIBUCIONES LOPEZ Y DOBILAS SL						X							fillos de palaveras
ESB40280504	DISTRIBUCIONES PRELAZOS Y QUINTAS SOCIEDAD LIMITADA						X							fillos de palaveras
ESB23620289	DISTRIBUCIONES Y EXCLUSIVAS HENNENSES SL						X							
ESB58671363	DISTRIBUCIONES ARAL SL						X							
PT50791962	DISTRITAMIGA - DISTRIBUCOES, S.A.						X							
ESB26369017	EURAMARKET RIOJA SL						X							fillos de palaveras
ESA08757759	EXCLUSIVAS EGARA SA						X							
ESB47448550	FORTEA HERNANDEZ SL						X							
PT500097051	GUILHERME JOSE DE PINHO, LDA						X							
ESA79824208	HERMANOS GALLEGO VAQUEIRO SA						X							
ESB41034604	HERMANOS VICENTE SANJOZ CASA VAQUEIRO SL						X							
CG02137946	IMPERIAL CASH & CARRY LIMITED						X							
ESB3348913	JAVIER RUBIN SL						X							
ESB03167625	LICORES ARROYO SL						X							
ESB53518739	MARCAS Y SELLCCIONES AGUILAR SL						X							
ESB02115294	MARTIN Y PIREZ BEBIDAS SL						X							fillos de palaveras
ESB098781222	MYL DISTRIBUCION VALENCIANA DE BEBIDAS SOCIEDAD LIMITADA						X							fillos de palaveras
ESB11606306	PORRO MARTINEZ LINOS SL						X							
ESB02343952	REPRESENTACIONES LOPEZ GARCIA S.L.						X							
ESB092828676	SOMMELIER VINOS SL						X							
ESB24563140	SUMINISTROS BERNANDO SOCIEDAD LIMITADA						X							
ESB15237738	TORIBIO VIQUEIRA OTERO SL						X							
ESB03309323	ADOLFO BALLESTER CATALA SL							X						Sem website na base de dados Comercialização de bebidas de todo tipo. https://empresita.economista.es/ADOLFO-BALLESTER-CATALA.html
ESB14394217	ALMACENES BERRILLOS SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment, food, retail, menor, retail"
ESB35792795	ANCRUZHIR DISTRIBUCIONES SL							X						Descrição de atividade menciona um conjunto de atividades relacionadas com o setor imobiliário >>> rejeitada por esse motivo

B+D	Empresa	Acetie?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionales e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdís	Grupo	Actividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentarios
ESB79122644	ATOCHA VALLECAS SL							X						Atocha Vallecas es una empresa madrilena, dedicada a la representación, comercialización y distribución de primeras marcas del mercado de bebidas y conservas desde 1984. (Parte da actividade da empresa envolve a comercialización de conservas >>> rejeitada por esse motivo) http://www.atocha-vallecas.com/empresa.php?uri=1
ESA17006578	BALLO SA							X						Entidade registada uma vez que a descrição da actividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimento; food; retail; menor; retail"
ESB54620653	BELGIUMFOODS SL							X						Entidade registada uma vez que a descrição da actividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimento; food; retail; menor; retail"
ESB08936007	BODEGAS BEL SL							X						La principal actividad de Bodegas Bel es el envasado de vinos procedentes principalmente del campo de Tarragona, seleccionando los mejores procedencias a fin de ofrecer la mejor relación calidad-precio y así poder hacercar el vino al mayor número posible de consumidores. Además, Bodegas Bel ofrece el mejor servicio a domicilio de sus productos como el vino, aceites, refrescos, continuando así una actividad comercial muy arraigada en Catalunya desde el siglo pasado, y que gracias a ello, ha contribuido a que los productos básicos de nuestra dieta mediterránea, como el vino y el aceite, puedan llegar a todos los hogares. (Core business da entidade assenta no empacamento de vinhos. Adicionalmente website menciona a venda de aceites.) https://www.bodegabell.com/
PT530862576	CANILAS IRMAOS - DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ALIMENTARES E BEBIDAS, LDA							X						Entidade registada uma vez que a descrição da actividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimento; food; retail; menor; retail"
ESB31225378	CERVEBEL SL							X						Vendemos la mejores cervezas de importación, desde 1988, y estamos presentes en todo el territorio nacional. (Entidade vende exclusivamente cervejas >>> rejeitada por esse motivo) https://www.cervebel.es/nuestro-almacen
ESB21295688	CONSTANTIN BUCERRA SL							X						Entidade registada uma vez que a descrição da actividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimento; food; retail; menor; retail"
ESB54541073	COSTA BLANCA DRINKS SL							X						La distribución de toda clase de bebidas y cualesquiera otras actividades que sean conexas, antecedentes, consecuentes accesorias o complementarias oque de cualquier forma guarde relación directa o indirecta con el objeto perseguido https://empresite.elcconomista.es/COSTA-BLANCA-DRINKS.html
ESB15341803	DISROA SL							X						website da base de dados Distribuição al mayor de bebidas de todo tipo https://empresite.elcconomista.es/DISROA.html
ESB21172986	DISPLAYASUR SL							X						Entidade registada uma vez que a descrição da actividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimento; food; retail; menor; retail"
ESA78963209	DISTRIBUCIONIS A VAL SA							X						Sem possibilidade de acesso ao website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas de todo tipo https://empresite.elcconomista.es/DISTRIBUCIONIS-A-VAL.html
ESB52010808	DISTRIBUCIONIS CARBONICAS DE MELILLA SL							X						Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas carbonicas. (Core business da entidade assenta na venda exclusiva de bebidas não alcoolicas, tais como gasosas) https://empresite.elcconomista.es/DISTRIBUCIONIS-CARBONICAS-MELILLA.html
ESB02224947	DISTRIBUCIONIS DE BEBIDAS JUAREZ SOCIEDAD LIMITADA							X						Sem website na base de dados Comercio al por mayor de refrescos , licores y vinos https://empresite.elcconomista.es/HERMANOS-JUAREZ-VILLORA.html
ESB06594527	DISTRIBUCIONIS MUÑOZ CARVAJAL SL							X						QUE OFRECEMOS Aquí puede ver nuestro catálogo de vinos
ESB27486489	DISTRIBUCIONIS SANGHÍ SARRIA SL							X						(Website menciona exclusivamente a venda de vinhos) https://distribucionisanghi.com/que-ofrecemos
ESB47454988	DISTRIBUCIONIS SANZ Y MELLADO SL							X						website da base de dados indisponível Comercio al por mayor de bebidas alcohólicas. (Entidade comercializa exclusivamente bebidas alcohólicas - rejeitada por esse motivo) https://empresite.elcconomista.es/DISTRIBUCIONIS-SANZ-MELLADO.html

BsD	Empresa	Acci6?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de pendas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB41925769	DISTRIBUIDORA JOSE ASENCIO E HIJOS SL							X						Sem website na base de dados Su actividad concreta es la distribucion de bebidas. https://empresite.eleconomista.es/DISTRIBUIDORA-JOSE-ASENCIO-HIJOS.html
PT501337806	EDUARDO & GONCALVES, LDA							X						Sem website na base de dados Wholesale of beverages (Descrição de atividade menciona a venda de bebidas alcoólicas e não alcoólicas) https://gh.kompass.com/c/eduardo-goncalves-lda/p070186/
ESB27039809	EL TESORO SUCESORES DE RAMON PUENTE JATO SL							X						Films de palavras
ESB17915380	EUROESTRELLAS TER SL							X						
ESB04651504	EXCLUSIVAS LA CAPITAL DPS SL							X						Produtos alimentares
ESB01155266	EXCLUSIVAS LANDAZURI SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB01531337	EXCLUSIVAS PASCUAL 2000 SL							X						Apenas bebidas alcoólicas
ESB09206913	EXCLUSIVAS REYCAS SL							X						Sem website na base de dados Comercio al por mayor de bebidas y toda clase de productos para hosteleria. (Website menciona a venda de todas as classes de produtos, pelo que entidade não comercializa exclusivamente bebidas >>> rejeitada por esse motivo) https://empresite.eleconomista.es/EXCLUSIVAS-REYCAS.html
ESB17621343	FAVEVINS SL							X						FAURA, somos una empresa familiar especializada desde sus inicios en la elaboración y selección de los mejores vinos producidos en las zonas vitivinícolas de nuestro país. Somos una bodega que desde el año 1952 elaboramos y comercializamos vinos al por mayor. (Core business asenta na producao e venda de vinho) https://www.faura.es/en/
PT500351538	FERRIIRA & CA., LDA							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESA15139967	GASEOSAS RODRIGUEZ SA							X						website oficial em construçao Comercio al por mayor de refrescos , aguas , zumos , vinos ... https://empresite.eleconomista.es/GASEOSAS-RODRIGUEZ.html
ESA41194861	GONZALEZ PALACIOS E HIJOS SA							X						Sem website na base de dados Comercio al por mayor de cerveza, principalmente. (core business asenta essencialmente na venda de cerveja) https://empresite.eleconomista.es/GONZALEZ-PALACIOS-HIJOS.html
ESB09357187	GRUPO ALIMENTARIO BURGALÉS SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
PT510964532	ISLANDS SECRETS , LDA							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB1625328	LOGISPAL SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB19092856	MANA SL							X						Apenas bebidas alcoólicas
ESB35943455	MASQUEVINOS CANARIAS S.L.							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB49164700	MEDINA DUERO SL							X						Sem website na base de dados Comercialización de vinos y licores. distribución de las marcas marqués de cáceres, navajita, barceló, etc. (Entidade rejeitada por comercializar exclusivamente bebidas alcoólicas) https://empresite.eleconomista.es/MEDINA-DUERO.html
PT503167208	MIRACER - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA							X						
ESB44030391	NALICO SL							X						Sem website na base de dados "Distribución de comidas y bebidas." (Entidade rejeitada por comercializar produtos alimentares) https://empresite.eleconomista.es/NALICO.html

BvD	Empresa	Aceite?	(Resultado Operacional) / Turnover / Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,43%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
PT501852719	PAULINO & RODRIGUES, LDA							X						O SEU DISTRIBUIDOR DE ELEIÇÃO DA ZONA DE "CANTANHEDE". Representamos e distribuímos as principais marcas de bebidas. https://paulinordrigues.pt/ Explorando website, verificamos que entidade comercializa bebidas alcoólicas e não alcoólicas https://paulinordrigues.pt/marcas/
ESB79048914	PIFEMA SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment, food, retail, menor, retail"
PT502719931	REFRIELVAS - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTARES, LDA							X						Sem website na base de dados Comércio por grosso de bebidas alcoólicas (Entidade vende exclusivamente bebidas alcoólicas) https://empresite.jornaldenegocios.pt/REFRIELVAS-DISTRIBUICAO-BEBIDAS-PRODUTOS-ALIMENTARES.html
ESB03438009	RIPOLL FEMINIA S.L.							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment, food, retail, menor, retail"
PT501200096	SEGORBE, FERREIRA & MESQUITA, LDA							X						Somos uma empresa distribuidora de bebidas. http://www.segorbe.pt/index.php?option=com_content&view=article&id=440&Itemid=27 Explorando website, verificamos que entidade comercializa bebidas alcoólicas e não alcoólicas http://www.segorbe.pt/index.php?option=com_content&view=article&id=440&Itemid=54
ESB96773668	VICENTE MARTINEZ SERRANO SL							X						Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment, food, retail, menor, retail"
ESB63766554	VINATERIA INZOLIA SL							X						Inzolia is a wine shop specializing in wineries in the Penedès and elsewhere. We open our doors and knowledge to anyone who is curious and wants to enjoy the culture of wine without complexes. https://inzolia.com/ - Food (Core business da entidade assenta exclusiva na venda de bebidas alcoólicas, nomeadamente vinho >>> Adicionalmente, website menciona igualmente a venda de alguns produtos alimentares >>> rejeitada por estes motivos) https://inzolia.com/categoria-producte/alimentacio/
ESB57597858	BOSAGEL S.L.								X					
ESA15019292	COMERCIAL SANCHEZ VIQUEIRA SA								X					website da base de dados indisponível Comercio al por mayor de bebidas y tabaco https://empresite.eleconomista.es/COMERCIAL-SANCHEZ-VIQUEIRA.html
ESA78168929	DISTRIBUIDORA MINGUEZ SA								X					Entidade rejeitada por apresentar um MOTC negativo
ESB47002167	GREGORIO DIEZ SL									X				Gregorio Díez es el grupo distribuidor de bebidas para HORECA con más totera en Valladolid. Con una tradición de 90 años a nuestra espaldas, somos el distribuidor oficial de Mahou en Valladolid y parte de su provincia. (Rejeitado por prudência pela possibilidade de estarmos na presença de um grupo económico) https://www.gregoriodiez.com/quienes-somos
ESA28905370	HEREDEROS DE MARTIN YUSTE SA									X				Sem website na base de dados Comercio al por mayor de vinos, cervezas y refrescos. https://empresite.eleconomista.es/HEREDEROS-MARTIN-YUSTE.html There are 3 companies in the HEREDEROS DE MARTIN YUSTE SA corporate family: https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles/herederos_de_martin_yuste_sa_c75e486a3cafa648539e23177c75.html
ESB43415967	VIDAL SABATE SL									X				Sem website na base de dados Comercio al por mayor de refrescos y bebidas alcoólicas. https://empresite.eleconomista.es/VIDAL-SABATE.html http://vidalsabate.com/index_historia.html -> aderita a Commergrup (http://esp.comergrup.com/)
GB03505477	AQUAID FRANCHISING LIMITED										X			Venda de máquinas de água.
ESB14507750	BODEGAS MEZQUITA SL										X			Exploração de restaurantes
ESB06417208	BODEGAS ZOBO SL										X			Apenas vinhos

BvD	Empresa	Accite?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB10178408	FRANCISCO BOTE ARJONA SL										X			LA FABRICACION, COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE TODO TIPO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN REGIMEN DE EXCLUSIVA O COMO CONCESIONARIO DE MARCAS PATENTES O NOMBRES COMERCIALES, ASI TAMBIEN COMO SU IMPORTACION Y EXPORTACION. https://www.cinforma.com/informacion-empresa/francisco-bote-arjona
PT501280855	REFRISETE - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS, LDA										X			Descrição na base de dados menciona atividades conexas ao transporte rodoviário de mercadorias e ao comércio de materiais de construção
ESB23743776	BEBIDAS EL TERCIO SOCIEDAD LIMITADA.											X		Descrição de atividade da base de dados menciona a venda de produtos lácteos >>> rejeitada por esse motivo
ESB54322151	BODEGAS FINCAL SL											X		Website oficial em construção Comercialização de vino principalmente. https://empresite.eleconomista.es/BODEGAS-FINCAL.html
ESB18372755	BODEGAS MAR SOCIEDAD LIMITADA.											X		VINOS, DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS Y DESTILADOS. https://www.bodegamar.com/index.php/quienes-somos.html
ESA13106092	BRUSAN SA											X		Sem website na base de dados Comercio al por mayor, distribuidores de coca cola y cerveza. https://empresite.eleconomista.es/BRUSAN.html coca cola
ESB07941586	BUSCASTELL & ASSOCIATS SL											X		Buscastell Vins es una empresa fundada en 1995 especializada en la selección y posterior distribución de vinos, cavas y espumosos en Ibiza y Formentera. Buscamos y ofrecemos las mejores opciones de calidad y precio dentro de cada categoría. (Core business da entidade assenta na comercialização de bebidas alcoólicas exclusivamente) https://www.buscastellvins.com/es/empresa.html
ESB73854036	CERVEMUR IMPORT SOCIEDAD LIMITADA.											X		Apenas cerveja
ESB17948548	COMAS CALLS VINATERIA SL											X		More than 2,500 references between wines, cavas, whiskeys, rum, vodkies, brandys and more distillates In 1998, Hostalric opened a store of little more than 60 m2, which served as a nerve center for retail, wholesale and distribution (Entidade comercializa exclusivamente bebidas alcoólicas. Adicionalmente website menciona a atividade de venda a retalho, que constitui um dos critérios de exclusão) https://www.lavinateria.net/en/the-shop
ESB06600175	COMERCIALIZACION BEBIDAS DEL SUROESTE SL											X		«Somos una empresa joven especializada en la selección y distribución de productos para establecimientos de alimentación, hostelería y restauración.» https://bebidadelusroeste.com/# - Derivados lácteos - limpieza - aceites - aperitivos (Entidade comercializa uma série de produtos que não se enquadram na análise em questão) https://bebidadelusroeste.com/wp-content/uploads/2021/07/Catalogo_Bebidas_del_Suroeste_2021.pdf
ESB14112924	CORDOBESA DE CERVEZAS SL											X		website da base de dados indisponível Comercio mayor de bebidas con especialidad en cervezas mahou (Core business da entidade assenta essencialmente na venda exclusiva de cervejas) https://empresite.eleconomista.es/CORDOBESA-CERVEZAS.html

ID	Empresa	Aceite?	(Resultado Operacional) (Ganancia, Resultados operacionales e CMVMC)	Activos fijos tangibles / Turnover [4.52% <= 148.80%]	Inventario / Turnover [0.80% <= 9.45%]	Activo total / Turnover [11.00% <= 61.40%]	Gastos con personal / Costos totales [6.79% <= 34.60%]	Activos fijos tangibles / Activo total [20.00% <= 90.80%]	Años de vida	Grupo	Actividades diferentes	Productos diferentes	Otros	Comentarios
ESB0205743	COSTA FERMONT SL											X		Señ website en base de datos Comercio al por mayor de bebidas en general, refrescos, cervezas, licores, zumos, leche, etc. (Entidad registrada por vender productos licuados) https://compraite.diconomista.es/COSTA-FERMONT.html
PT31326019	DINIS CARVALHO, UNIPessoal, LDA											X		Señ website en base de datos Comercio por grosso de bebidas alcohólicas (entidade comercializa exclusivamente bebidas alcohólicas) https://compraite.goncalvesgois.pt/DINIS-CARVALHO-ESTREMOZ.html
ESB54404025	DISPAMAR LEVANTE SL											X		Distribuir alimentos de la mejor calidad es sin duda nuestra pasión y compromiso. En Dispamar Levante nos caracterizamos por ser una empresa profesional, dedicada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Conocemos el valor y la importancia de tener el mejor producto para la hostelería, por tanto, ofrecemos una gran variedad de productos saludables y deliciosos. http://www.dispamar.es/empresa
ESB4064441	DISTRIBUCIONES ABRIL 97 SL											X		Apenas bebidas alcohólicas
ESB74273285	DISTRIBUCIONES CABANELLA NAVIA SL											X		DISTRIBUCIONES CABANELLA NAVIA SL es una empresa localizada en ASTURIAS dedicada a comercio al por mayor de bebidas y tabaco, con domicilio fiscal en Laga CABANELLA 6, NAVIA (ASTURIAS) (Registrada por indicio de comercializar productos asociados no tabaco) http://distribuciones-cabanelle-navia.pyromes.com/
ESB32191454	DISTRIBUCIONES F. PARADA Y GONZALEZ SL											X		Señ website en base de datos Comercio al por mayor de bebidas refrescos (Entidad registrada por vender exclusivamente bebidas no alcohólicas) https://compraite.diconomista.es/DISTRIBUCIONES-F-PARADA-GONZALEZ.html
ESB1430320	DISTRIBUCIONES GOMEZ VILLAZQUEZ SL											X		Actividad: Comercio al por mayor de otros productos alimenticios, bebidas de todos clases, etc. https://compraite.diconomista.es/DISTRIBUCIONES-GOMEZ-VILLAZQUEZ.html
ESB91461665	DISTRIBUCIONES PANDURO MIGUEL SL											X		Actividad InformaComercio al por mayor de bebidas y tabaco https://www.cincoforma.com/informacion-empresa/distribuciones-panduro-miguel
ESB0147731	DISTRIBUIDORA ABULENSE DE BERRIAN SL											X		Apenas bebidas alcohólicas
ESB57162000	IS REBOST DE BONATECA SOCIEDAD LIMITADA											X		"Desde 2002, Menoresa cuenta con Vinum, empresa dedicada a la distribución y venta de vinos y ceras de primeras marcas a nivel nacional." No separados que se encuentra no topo directo da webpage encontramos os productos comercializados pela entidade, a saber: - vinos - espumosos - destilados y licores - Otros (Sungria e Cervezas)" (entidade comercializa exclusivamente bebidas alcohólicas) https://vinum-menoresa.com/
ESB93568279	EXCEL SIVAS MARTINEZ DIEZ SL											X		Somos especialistas en la distribución de bebidas y alimentación para el canal Horeca. https://www.martinezdiezsl.com/quienes-somos/ Productos: - Agua - Cafés - Aperitivos (Entidad registrada por comercializar productos alimentarios, no exclusivamente espirituos) https://www.martinezdiezsl.com/produccion/
ESB24260054	EXCEL SIVAS PENA SOCIEDAD LIMITADA											X		Distribuidores y Mayoristas de Alimentación productos alimentarios
ESB49247018	GASEOSAS NICO SL											X		GASEOSAS NICO SL es una empresa localizada en ZAMORA dedicada a comercio al por mayor de bebidas y tabaco, con domicilio fiscal en Camo VIEJO DE VILLAVENDIMIO 6, TORO (ZAMORA). http://gaseosas-nico.pyromes.com/
ESB32231005	GASEOSAS ROCA SL											X		Apenas bebidas no alcohólicas
ESB09136085	GRIVE SNACKS GRANADA SL											X		Actualmente GRIVE es una empresa que sigue creciendo en el sector de la alimentación, distribución, representación y logística. https://grive.es/nosotros/
ESB93469175	HEREDEROS DE SANCHEZ RUIZ SL											X		Actividad: Comercio al por mayor de bebidas y tabaco https://compraite.diconomista.es/HEREDEROS-SANCHEZ-RUIZ.html
ESA45206820	HERGUEDIS SA											X		Hace ya más de veinte años que HERGUEDIS empezó a trabajar por y para el sector hotelero y alimentación de Talavera de la Reina y comarca, abarcando desde Maquila a Navalmoral de la Mata. http://www.herguedis.es/conocenos.html Para além da comercialização de bebidas, entidade vende igualmente cabazes onde incluem produtos alimentares, tais como presuntos, etc >> registrada por esse motivo http://www.herguedis.es/tienda-online/cestas-de-navidad.html
ESB02577931	INTERBROSA SL											X		Apenas vinosos
ESB46256343	JOSE FERRER SOCIEDAD LIMITADA											X		Apenas bebidas alcohólicas

BvD	Empresa	Aceite?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148,00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,43%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
ESB24697864	LEONISA DE CONCESSIONES Y DISTRIBUCIONES SL											X		See website na base de dados El código cnae de su actividad principal es el 4634, compraventa, distribución, suministro, importación y exportación de todo tipo de bebidas, incluyendo bebidas alcohólicas, así como de todo tipo de productos alimenticios (Entidade rejeitada por comercializar produtos alimentares) https://empreite.eleconomista.es/LEONISA-CONCESSIONES-DISTRIBUCIONES.html
ESB30488381	LORQUINA DE DISTRIBUCION Y BEBIDAS SL											X		See apresent produtos alimentares.
ESB17127895	MARISCH COTCHO SL											X		Empresa dedicada ao mundo da distribuição de bebidas e alimentos para a indústria hoteleira desde 1942 https://cotcho.es/
ESB73549388	MATUHERSAN SL											X		Productos alimentares
ESB45232048	MONTENOBLE SL											X		Apenas vinhos
ESB65845455	NOVAQUA AGUA MINERAL SL											X		NOVAQUA AGUA MINERAL SL es una empresa localizada en BARCELONA dedicada a el envase y comercializacion de refrescos y agua mineral , con domicilio fiscal en Avd VENTS 70, BADALONA (BARCELONA).
PT507576632	REALDRINK, LDA											X		website da base de dados indisponível Comércio por grosso de bebidas não alcoólicas (Entidade comercializa exclusivamente bebidas não alcoólicas) https://empreite.jornaldenegocios.pt/REALDRINK.html
ESB36325389	REPRESENTACIONES PRIEGUE SL											X		REPRESENTACIONES PRIEGUE, SL es una empresa localizada en PONTEVEDRA dedicada a comercio al por mayor de bebidas y tabaco, con domicilio fiscal en Ctra A GUARDA 2, TUI (PONTEVEDRA). (Entidade rejeitada por comercializar produtos associados ao tabaco) http://representaciones-priegue.pyms.com/
ESB98513807	SKY WINE 2013 SL											X		La compraventa, comercialización, distribución, importación y exportación al por mayor y al detalle de toda clase de productos y bienes de consumo susceptibles de venta en hipermercados, supermercados, grandes almacenes, restaurantes y hoteles, ya sea como intermediarios, distribuidores, comisión (Website não esp
PT500418187	SODINORTE- SOCIEDADE DE REPRESENTACOES DO NORDESTE TRANSMONTANO, LDA											X		See website na base de dados "Comércio por grosso de bebidas alcoólicas" (Entidade comercializa exclusivamente bebidas alcoólicas) https://pt.kompass.com/c/sodinorte-sociedade-de-representacoes-do-nordeste-transmontano/pt063408/
ESB58284308	VINOLAS TEIXIDOR SL											X		Vitolas Teixidor S.L. Es una empresa familiar fundada per Mari Vitolas i Maria Teixidor Fany 1948, especializada en la venda i distribució de productes de primera qualitat per tota la zona del Vallès Occidental. Produtos: Alimentació; Làctics (-) (Entidade rejeitada por vender produtos alimentares e lacteos) https://www.vinolasteixidor.com/product-category/alimentacio/
ESB02115780	ALBA DISTRIBUCION 2014 SOCIEDAD LIMITADA.												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB11234192	ALIJANDRO SANCHEZ RAMIREZ E HIJOS SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB14375349	ANTONIO REYES MANCHADO SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food"
PT508916984	BESUL, LDA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB06040018	BODEGAS CORTES SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESA43047752	CARBONICAS MASQUEFINA SA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB07074131	CARBONICAS TUR SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"

R/D	Empresa	Aceite?	(Resultado Operacional) (Ganancia, Resultados operacionales e CMVMC)	Activos fijos tangibles / Turnover [4,52% <= 143,88%]	Inventario / Turnover [0,86% <= 9,43%]	Activo total / Turnover [11,09% <= 91,49%]	Gastos con personal / Costos totales [6,79% <= 34,65%]	Activos fijos tangibles / Activo total [20,80% <= 98,80%]	Años de perdidas	Grupo	Actividades diferentes	Productos diferentes	Otros	Comentarios
ESB46249710	CASINO 2012 SOCIEDAD LIMITADA.												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB07702920	COMERCIAL BONET 1917 SL												X	línea de pasta
ESB04821982	COMERCIAL LUIS NAVARRO SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB29531233	COMERCIAL TORREMOLINOS COSTA SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
GB03662079	D D C FOODS LIMITED												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB91499736	DIBEROL SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food"
ESB13478870	DISMANBI 2007 SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB12860551	DISQUEU SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB16177685	DISTRIBUCIONES BASILIO COLLADO SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB8629707	DISTRIBUCIONES O'DONNELL-ELIPA SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food"
ESB70224456	DISTRIBUCIONES PREGIO FUENTES SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB91192849	DISTRIBUCIONES ROSCA 2002 SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
PT308242711	DISTRIVARIANTE - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS E CAFES, LDA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB54581632	DIVALEJO SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB98263545	DRINKS LEVANTE SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB530738534	DRVVVEGA SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB03859097	ENVOY SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB34249615	EPICURE 56 SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
PT30106088	FABRICA DE LICORES E XAROPES FARBEE, LDA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
PT303415561	FRIKERVE II - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS DE MATOSINHOS, LDA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
GB03039239	G & G GALLO ENTERPRISES LIMITED												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
PT303555141	GONDOLIR - COMERCIO DE BEBIDAS, LDA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ISA78112976	GUILLEN GUTIERREZ SA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB60120110	HERBORA SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
PT303247485	Joaquim de Amorim & Filhos, LDA												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food"
ESB62046214	MALLORCA ALIMENTACIO I BEGUTDES SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB07125610	MERCAYNOS 2013 SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"
ESB29653417	NARBONA SOLIS SL												X	Entidade registada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "alimenti, food, eatall, micron, etal"

BvD	Empresa	Accíte?	(Resultado Operacional) (Turnover, Resultados operacionais e CMVMC)	Ativos fixos tangíveis / Turnover [4,52% <= 148.00%]	Inventário / Turnover [0,00% <= 9,45%]	Ativo total / Turnover [11,00% <= 61,80%]	Gastos com pessoal / Custos totais [6,78% <= 38,60%]	Ativos fixos tangíveis / Ativo total [20,00% <= 90,80%]	Anos de perdas	Grupo	Atividades diferentes	Produtos diferentes	Outros	Comentários
PT51362529	PENADRINK, LDA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB23561418	RACIONERO ACEVEDO SOCIEDAD LIMITADA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food"
ESB0619203	REPRESENTACIONES BARRERO SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
PT500268304	SOCIEDADE DE REFRIGERANTES BAIA, LDA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
PT500325588	SOTARVIL - DISTRIBUICAO DE BEBIDAS, LDA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB9568445	SUMINISTROS AZKONIZAGA SOCIEDAD LIMITADA.												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food"
PT501129790	SUMOCERVE - COMERCIO GERAL DE BEBIDAS E OUTROS, LDA												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB07646698	TRAOIS SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB03078102	VERA MANOGIL HERMANOS SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food"
ESB44131472	VICENTE VALERA E HIJOS SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"
ESB93282770	ZOMBIER CERVEZAS SL												X	Entidade rejeitada uma vez que a descrição da atividade na base de dados contém pelo menos uma das seguintes palavras: "aliment; food; retail; menor; retail"

Tabela 27 - Matriz aceitação/rejeição