

MESTRADO

FINANÇAS E FISCALIDADE

Dossier de Preços de Transferência da Empresa JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A.

Inês Ribeiro da Silva

M

2022



Dossier de Preços de Transferência da Empresa JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A.

Inês Ribeiro da Silva

Relatório de Estágio
Mestrado em Finanças e Fiscalidade

Orientado por:
Samuel Cruz Alves Pereira
João Ferreira

2022

Agradecimentos

Devo algumas palavras de agradecimento a todas as pessoas que me acompanharam nesta etapa tão importante da minha vida.

Ao meu orientador, Professor Doutor Samuel Alves Pereira, pela sua orientação, disponibilidade, inestimável ajuda, pelas oportunas observações e sugestões.

Ao meu orientador da JPM– Automação e Equipamentos Industriais, S.A., Dr. João Ferreira, e à Dra. Cátia Coelho, que durante todo o estágio curricular se mostraram sempre colaborantes e presentes, e pelos momentos de aprendizagem proporcionados.

Aos meus pais e irmã, por todo o apoio e incentivo que me transmitiram ao longo da minha vida académica, por estarem sempre presentes, e por sempre acreditarem em mim.

Ao meu namorado, pela paciência, palavras de encorajamento, e pelo tempo despendido para ouvir os meus desabafos.

Ao resto da minha família, por terem sido sempre uma fonte de apoio.

Às minhas amigas de mestrado, pela motivação, pelas conversas e pela vossa amizade. E um obrigada especial à minha amiga Mariana Figueiredo, por estar sempre presente e pelo apoio incondicional.

A todos vocês,

O Meu Grande Obrigada!

Resumo

O tema de preços de transferência tem vindo a ser cada vez mais objeto de atenção por parte da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, da União Europeia e das legislações nacionais.

Com a crescente presença de empresas multinacionais, as questões fiscais tornam-se mais complexas para as Administrações Fiscais e para as empresas, uma vez que as normas diferem entre países. Para além de que os preços de transferência não são definidos pela lei da oferta e da procura, mas sim pelas decisões de gestão das empresas, proporcionando oportunidade para manipular os preços. Um dos objetivos da manipulação de preços é minimizar a carga fiscal, acabando assim por influenciar negativamente a receita fiscal dos Estados.

De forma a garantir que não existam distorções nas cargas e nas receitas fiscais, hoje em dia várias jurisdições consagram na sua legislação o princípio de plena concorrência, visando assegurar que os preços praticados entre entidades relacionadas sejam semelhantes aos praticados entre entidades independentes, em situações comparáveis de mercado.

O documento através do qual uma empresa comprova que a política de preços de transferência se rege pelo princípio de plena concorrência é o Dossier de Preços de Transferência. Este relatório de estágio tem como objetivo a elaboração deste Dossier para a empresa JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A. relativo às operações vinculadas do ano de 2021.

Palavras-Chave: Preços de Transferência; Princípio de Plena Concorrência; Operações Vinculadas; Dossier de Preços de Transferência.

Abstract

The theme of transfer pricing has been increasingly the object of attention by the Organisation for Economic Co-operation and Development, the European Union and national legislation.

With the growing presence of multinational companies, tax issues become more complex for tax administrations and enterprises since regulations are different between countries. Furthermore, transfer prices are not determined by the law of the supply and demand, but by company management decisions, giving the opportunity to manipulate prices. One of the goals of price manipulation is to minimize the tax burden, which ultimately influences the state's tax revenue.

In order to ensure that there are no distortions in tax burden and tax revenue, nowadays several jurisdictions consecrate the arm's length principle in their legislation, aiming to ensure that the prices charged between related entities are similar to those that would be charged between independent entities, in comparable market situations.

The document through which a company proves that the transfer pricing policy is governed by the arm's length principle is the Transfer Pricing Dossier. This report aims to prepare this Dossier for the company JPM – Automação e Equipamentos Indústria, S.A. for operations between related parties for the year 2021.

Key-words: Transfer Pricing; Arm's Length Principle; Operations between related parties; Transfer Pricing File.

Abreviaturas/Acrónimos

APC – Acordos de Partilha de Custos

APPT – Acordos Prévios de Preços de Transferência

APSI – Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

CbCR – Country-by-Country Report

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

LGT – Lei Geral Tributária

MCFO – Modelo de Convenção Fiscal da OCDE

MCM – Método do Custo Majorado

MFL – Método do Fracionamento do Lucro

MMLO – Método da Margem Líquida da Operação

MPCM – Método do Preço Comparável de Mercado

MPRV – Método do Preço de Revenda Minorado

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PME – Pequena e Média Empresa

PT – Preços de Transferência

RGIT – Regime Geral das Infrações Tributárias

S.A. – Sociedade Anónima

UE – União Europeia

UGC – Unidade dos Grandes Contribuintes

Índice

1. Introdução.....	1
1.1. Contextualização do Tema	1
1.2. Objetivos do Estágio.....	2
1.3. Estrutura do Relatório de Estágio.....	2
2. Preços de Transferência – Enquadramento Teórico	3
2.1. Importância do Tema.....	3
2.2. Evolução	5
2.2.1. OCDE.....	5
2.2.2. União Europeia.....	7
2.2.3. Portugal.....	8
2.3. Conceitos.....	11
2.3.1. Preços de Transferência.....	11
2.3.2. Relações Especiais	12
2.3.3. Princípio de Plena Concorrência	14
2.3.4. Princípio da Comparabilidade.....	15
2.4. Métodos de Aferição do Preço de Transferência	16
2.4.1. Métodos Tradicionais.....	18
2.4.2. Métodos Não Tradicionais	20
2.4.3. Método Tradicional Vs Método Não Tradicional	22
2.4.4. Intervalo de Plena Concorrência	22
2.5. Ajustamento ao Lucro Tributável.....	23
2.6. Acordos Celebrados entre Empresas e Administração Tributária	24
2.6.1. Procedimento Amigável.....	24
2.6.2. Acordos Prévios de Preços de Transferência	24
2.7. Acordos Celebrados entre Entidades Relacionadas	28

2.7.1. Acordos de Partilha de Custos.....	29
2.7.2. Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo.....	29
2.8. Obrigações Declarativas e Documentais	30
2.8.1. <i>Country-by-Country Report</i>	31
2.8.2. <i>Master File</i>	32
2.8.3. <i>Local File</i>	32
2.8.4. Dossier Fiscal de Preços de Transferência.....	32
2.9. Recomendações da OCDE relativamente à COVID-19	34
3. Apresentação da Entidade de Acolhimento	37
3.1. Indústrias-Cliente	38
3.2. Serviços e Soluções	38
3.3. Análise Financeira	40
3.4. Grupo JPM	40
4. Dossier de Preços de Transferência da Empresa JPM	42
4.1. Entidades Relacionadas.....	42
4.2. Operações Vinculadas	43
4.3. Método a Aplicar	44
4.4. Comparáveis obtidos e Intervalo de Plena Concorrência.....	45
4.4.1. Aplicação do Método.....	46
4.4.2. Resultado da Aplicação do Método	47
4.5. Anexos.....	47
5. Conclusão.....	48
Referências Bibliográficas	49
Anexo I – Plano de Ações BEPS	51
Anexo II – Organograma da Empresa JPM.....	53
Anexo III – Análise Financeira da Empresa JPM.....	54

Índice de Figuras

Figura 1 - Ano de Entrada das Empresas do Grupo. Fonte: Elaboração Própria.	40
Figura 2 - Organograma das Participações Sociais do Grupo JPM. Fonte: Elaboração Própria.....	41
Figura 3 - Operações vinculadas e a sua materialidade. Fonte: Elaboração Própria.....	43
Figura 4 - Organograma da Entidade de Acolhimento. Fonte: Elaborado e disponibilizado pela Empresa JPM.	53
Figura 5 - Demonstração de Resultados da Empresa JPM, a 31 de dezembro de 2019, 2020 e 2021.	54
Figura 6 - Balanço da Empresa JPM, a 31 de dezembro de 2019, 2020 e 2021.	55
Figura 7 - Rácios económico-financeiros relativos à JPM, para os anos 2019, 2020 e 2021.	56

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Empresas relacionadas e a natureza da sua relação especial. Fonte: Elaboração Própria.....	43
Tabela 2 - Intervalo de Plena Concorrência. Fonte: Elaboração Própria.....	46

1. Introdução

O presente relatório surge no âmbito do Estágio Curricular, por forma a obter o grau de Mestre em Fiscalidade e Finanças pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto. O estágio realizado decorreu na empresa JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A., pelo período de seis meses (de outubro de 2021 a março de 2022).

Neste capítulo, será efetuada uma breve contextualização ao tema de preços de transferência, apresentação dos objetivos do estágio e da estrutura do relatório.

1.1. Contextualização do Tema

Preço de transferência é o preço praticado nas operações entre empresas relacionadas, isto é, empresas que pertencem ao mesmo Grupo económico. Nesta situação, estamos perante uma operação vinculada, ou seja, operações entre empresas relacionadas. Uma operação não vinculada ocorre entre empresas independentes, ou seja, não pertencentes ao mesmo Grupo.

Com o crescimento da internacionalização, as empresas implementaram estratégias para conquistarem e consolidarem mercados, originando o aumento do número de empresas multinacionais. Consequentemente, a quantidade de transações vinculadas aumentou, o que viabilizou a transferência de lucros para países com regimes fiscais mais favoráveis, através da manipulação de preços praticados.

Vários autores, como Martins (2015), Marques e Pinho (2016), Eden (2015), Pires (2006), constataram que, por vezes, as empresas se aproveitam da incerteza relativamente ao que é um preço de transferência adequado para manipular os preços, de forma a minimizar a sua carga fiscal, uma vez que os preços praticados em operações não vinculadas são definidos pela lei da oferta e da procura, e nas operações vinculadas são estabelecidos em função do fortalecimento do Grupo.

Quando o preço de transferência não coincide com o preço praticado no mercado, por outras palavras, quando as empresas não respeitam o princípio de plena concorrência, é necessário ajustar o lucro tributável de forma a determinar o lucro que obteriam se fossem entidades independentes. Esta necessidade surge do facto de os preços de transferência serem utilizados, por vezes, para minimizar a carga fiscal, através da deslocalização de lucros para países fiscalmente mais favoráveis, por exemplo.

Contudo, não se pode pressupor que quando os preços praticados diferem dos preços de plena concorrência, as empresas tivessem como objetivo a minimização da carga fiscal.

Existem outros motivos para a existência daquela diferença, como de natureza comercial, e, por vezes, deve-se mesmo à dificuldade em determinar o preço de mercado.

Assim, para que seja provado o respeito pelo princípio de plena concorrência, as empresas necessitam de elaborar um Dossier Fiscal de Preços de Transferência.

1.2. Objetivos do Estágio

O estágio foi desenvolvido no Departamento Financeiro da entidade de acolhimento, e teve como objetivo a elaboração do Dossier de Preços de Transferência para o ano de 2021. Por forma a concluir com sucesso o objetivo, foi desenvolvido o seguinte plano de trabalho: (1) enquadramento teórico dos Preços de Transferência; (2) análise da Legislação em vigor; (3) análise das empresas do Grupo e das diferentes áreas de negócio; (4) análise da concorrência; (5) análise das relações especiais; (6) estudo dos métodos de determinação dos Preços de Transferência; (7) ónus da prova e documentação fiscal; (8) identificação das empresas do grupo obrigadas a possuir o Dossier de Preços de Transferência; (9) identificação e caracterização das operações a constar no Dossier; (10) elaboração e organização de todo o Dossier.

1.3. Estrutura do Relatório de Estágio

O relatório está dividido em cinco capítulos. No primeiro encontra-se um breve enquadramento do tema, bem como alguns detalhes da realização do estágio e os objetivos do mesmo. O segundo diz respeito ao enquadramento teórico da temática dos preços de transferência. De seguida, efetua-se uma apresentação da entidade de acolhimento. O quarto é a parte do relatório mais prática, no qual se apresenta o dossier de preços de transferência da empresa. E no último capítulo, encontra-se uma reflexão sobre o trabalho realizado na entidade de acolhimento e sobre a temática dos preços de transferência.

2. Preços de Transferência – Enquadramento Teórico

2.1. Importância do Tema

A crescente internacionalização obrigou a que muitas empresas implementassem estratégias para conquistarem e consolidarem mercados, o que originou o aumento do número de empresas multinacionais. Consequentemente, a quantidade de transações entre as empresas do mesmo Grupo aumentou, o que viabilizou a transferência de lucros para países com regimes fiscais mais favoráveis, através da manipulação de preços praticados, originando preocupação pela matéria de preços de transferência.

Reforçando esta ideia, Martins (2015) afirmou que o interesse por este tema pode ser explicado por duas vertentes, sendo a mais impulsionadora a vertente relacionada com as questões de natureza fiscal, uma vez que se pode influenciar a carga tributária através de práticas relacionadas com o uso de preços de transferência.

Um dos objetivos das empresas é a criação de riqueza para os seus *stakeholders*, e quanto menor for, por exemplo, o imposto a pagar, maior será a riqueza gerada e retida. Do ponto de vista das empresas, os preços de transferência são uma oportunidade proporcionada através de um adequado planeamento fiscal por forma a transferirem rendimentos e gastos para países que tragam maior vantagem fiscal. Já do ponto de vista dos países, os preços de transferência podem ser um problema quando o preço praticado não corresponde ao praticado no mercado (Leite, 2021).

Marques e Pinho (2016) constataram que as empresas multinacionais se aproveitam da incerteza relativamente ao que é um preço intragrupo adequado para manipular os preços de transferência, com o objetivo de minimizar a sua carga fiscal mundial.

Nas operações em que as empresas intervenientes são independentes, a determinação dos preços é obtida através da lei da oferta e da procura. Mas nas operações em que as empresas intervenientes são relacionadas, os preços são estabelecidos em função de outros fatores, mais orientados para o fortalecimento do Grupo (Pires, 2006).

Eden (2015) critica o regime de preços de transferência afirmando que o facto de as empresas utilizarem os preços de transferência para não pagarem ou liquidarem menos imposto, origina a diminuição das receitas dos países em desenvolvimento, retardando o seu desenvolvimento económico.

Como Pires (2006) afirmou, com a crescente internacionalização, surgem dificuldades para as empresas e para as administrações fiscais. Por um lado, as empresas multinacionais

precisam de cumprir as obrigações legais de vários países, incorrendo num custo muito elevado. Por outro lado, as administrações fiscais necessitam de conciliar o seu direito de tributação com a necessidade de evitar dupla tributação, para além de que, podem deparar-se com dificuldades na definição e repartição dos lucros, uma vez que para tal é necessário obter dados apropriados localizados fora da sua competência territorial.

Com base nas *Guidelines* da OCDE (2022), entendemos que os direitos de tributação dependem da base do sistema tributário, se na residência, na fonte ou em ambos. Quando utilizados os dois critérios em conjunto, trata-se cada empresa do Grupo como uma entidade separada. Assim, de forma a obter resultados equitativos e reduzir o risco de dupla tributação, os países membros da OCDE optaram por este último, tributando cada empresa do Grupo individualmente pelos rendimentos por ela obtidos (com base na residência ou na fonte).

Verschoor (2022) referiu também que “(...) por um lado as administrações fiscais são compelidas a tornar o seu território atrativo ao investimento externo, criando mecanismos que permitam eliminar a dupla tributação económica, por outro, têm de salvaguardar as suas receitas e, deste modo, evitar e combater a evasão e elisão fiscais”.

Como Correia e Martins (2017) constataram, o facto de existirem diferenças entre as leis tributárias dos vários países, e a falta de cooperação entre os mesmos, permitiu a deslocalização dos lucros para jurisdições que não a de fonte efetiva dos mesmos, originando a maximização das vantagens inerentes no planeamento fiscal.

Contudo, apesar de existir a possibilidade de manipulação, não significa que sempre que os preços praticados difiram dos preços de plena concorrência, que as entidades tivessem como objetivo a diminuição da carga fiscal. Tal como Ramos (Teixeira et al, 2006) menciona, podem ser várias razões que as levam a manipular os preços, como motivos de natureza comercial (por exemplo, estratégias de penetração no mercado), de gestão do grupo (por forma a limitar os salários dos quadros das empresas, ou a distribuição de lucros aos sócios), de ordem política (de forma a verificar certos requisitos associados à atribuição de subsídios governamentais ao investimento), e de cariz fiscal. Por vezes, a diferença entre os preços deve-se à dificuldade em determinar o preço de mercado. Assim, as administrações fiscais não devem pressupor que a manipulação se deveu a motivações fiscais, apesar de existirem sempre consequências desta natureza.

Ainda Cravens (1997) distingue os objetivos estratégicos dos preços de transferência em três grupos: **(i)** objetivos relacionados com a tributação; **(ii)** objetivos orientados para a gestão interna; **(iii)** objetivos internacionais ou operacionais. Através de um inquérito elaborado

pelo mesmo a uma amostra de empresas multinacionais, este concluiu que os objetivos mais importantes para estas são a gestão da carga tributária (28%), manutenção da posição competitiva no mercado (17%), e promoção da avaliação equitativa de desempenho (11%).

Verschoor (2022) referiu que devido às alterações na cadeia de valor das empresas, ao aparecimento de operações mais complexas (como transações a envolver ativos intangíveis), à aceleração da economia digital, e à necessidade de definir critérios de tributação equitativos para todas as jurisdições, tem ocorrido desenvolvimentos nesta matéria de preços de transferência. O autor garante que vamos assistir a uma nova era sobre este tema, “com um impacto real nas estratégias de negócio dos grandes grupos multinacionais, onde um planeamento atempado e sustentado dos fluxos comerciais intragrupo permitirá acrescentar valor aos modelos de negócio implementados e ao mesmo tempo criar eficiência na gestão global do negócio, tanto numa vertente operacional como numa vertente fiscal”.

2.2. Evolução

Ao longo dos anos, foram várias as tentativas de combate a esta problemática que advém dos preços de transferência. Neste subcapítulo, será apresentado sucintamente o que a OCDE, União Europeia (UE) e Portugal têm desenvolvido neste sentido.

2.2.1. OCDE

Através do Comité dos Assuntos Fiscais, a OCDE¹ tem desempenhado um papel crucial nesta temática, publicando Diretrizes (*Guidelines*) e relatórios com vista ao controlo e monitorização das transações vinculadas, de maneira a combater a evasão fiscal. As *Guidelines* têm sido atualizadas, e têm inspirado outros países a adotá-las, membros e não membros desta organização. Importa referir que, quer as *Guidelines* quer os relatórios, não têm aplicação obrigatória para os Estados-Membros.

A OCDE começou a envolver-se em 1979, com a publicação do *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, em que tinha como objetivo definir as condições a ter em conta e descrever as práticas geralmente aceites na determinação dos preços de plena concorrência, nas situações de transferência de bens tangíveis e intangíveis, empréstimos e prestação de serviços entre empresas associadas. Posteriormente, publicou, em 1984, o *Transfer Pricing and Multinational Enterprises – Three Taxation Issues*, no qual foram abordadas questões relacionadas

¹ Fundada em 1961, a OCDE é uma organização internacional que conta com 38 países, cujo objetivo é elaborar melhores políticas para uma vida melhor, através da promoção da prosperidade, igualdade, oportunidade e bem-estar para todos.

com os ajustamentos correlativos, o procedimento amigável, os preços de transferência no setor bancário, e a repartição dos custos de gestão e dos serviços.

Em 1995, foram publicadas as *Guidelines* da OCDE, a *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, sendo uma revisão do relatório de 1979. Assim, este documento aborda o princípio de plena concorrência, os métodos para determinar o preço de transferência, as abordagens administrativas para evitar e resolver as disputas neste tema, a documentação necessária relativa aos preços de transferência, as considerações relativas aos ativos intangíveis e prestação de serviços intragrupo.

Foi elaborado o Modelo de Convenção Fiscal da OCDE (MCFO) que tem como objetivo evitar/eliminar a dupla tributação. Este documento contém diversos princípios de tributação que devem ser tidos em conta aquando de uma convenção celebrada internacionalmente. Encontram-se neste Modelo alguns artigos relacionados com o tema preços de transferência, como o artigo 9º, que trata da definição de empresas associadas e o princípio de plena concorrência, e o artigo 25º, que está relacionado com o procedimento amigável².

Em 2010, as *Guidelines* foram revistas e atualizadas, alterando os capítulos I a III, mais concretamente a seleção do método adequado de preços de transferência, aplicação dos métodos não tradicionais, e análise de comparabilidade. Foi introduzido o capítulo IX, que está relacionado com os preços de transferência de reestruturações empresariais.

Foi publicado, em 2013, o relatório *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* (erosão da base e transferência de lucro – BEPS), com o objetivo de apresentar o problema, uma vez que a erosão da base constitui um grave risco para as receitas, soberania e justiça fiscais dos países. De maneira a combater os esquemas de erosão de base tributária, em 2014 foi publicado o *Base Erosion and Profit Shifting Action Plan* (Plano de Ação BEPS), do qual constam quinze ações³ desenvolvidas pela OCDE e pelo G20⁴, e pretende combater os esquemas de erosão da base tributária através do cumprimento dos seguintes objetivos: estabelecer coerência no sistema fiscal internacional, reforçar os requisitos de substância nos padrões internacionais, e melhorar a transparência através da divulgação de informação sobre as operações efetuadas. Estas ações forneceram aos governos instrumentos para combater a elisão fiscal, de forma a garantir que os lucros sejam tributados corretamente. As ações de combate relativas à matéria de preços de transferência são as ações 8, 9 e 10 (Garantir que os resultados de preços de

² Abordado no subcapítulo 2.6. Acordos Celebrados entre as Empresas e a Administração Tributária.

³ No anexo I encontramos uma análise mais detalhada relativamente às quinze ações desenvolvidas.

⁴ É um fórum internacional, composto por 19 países e pela UE, e representam as principais economias desenvolvidas e emergentes do mundo.

transferência estejam alinhados com a criação de valor – respetivamente, Ativos Intangíveis, Riscos e Capital, e Outras Transações de Alto Risco) e 13 (Reexaminar a documentação de preços de transferência).

Para clarificar e reforçar estas ações, a OCDE publicou em 2015 os relatórios *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 – 2015 Final Reports* e *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 – 2015 Final Report*, que, posteriormente, impulsionaram modificações nas *Guidelines*, em 2017. As principais alterações foram nos capítulos I, II, V, VI, VII e VIII, que diziam respeito, respetivamente, ao princípio de plena concorrência, aos métodos de aferição do preço de transferência, à documentação, aos ativos intangíveis, aos serviços intragrupo, e aos acordos de partilha de custos.

Devido ao aparecimento da COVID-19, a OCDE publicou, em 2020, recomendações sobre as implicações que esta pandemia teve no tema dos preços de transferência. Esta questão é abordada mais detalhadamente no subcapítulo 2.9..

Em 2021, o Quadro Inclusivo sobre o BEPS da OCDE e do G20 chegou a um acordo sobre um projeto de dois Pilares para enfrentar os desafios fiscais associados à maior globalização da economia e da economia digital, impulsionada pela pandemia COVID-19. O Pilar I aplica-se às grandes empresas multinacionais, incluindo empresas digitais, e visa garantir uma distribuição justa dos lucros e direitos de tributação entre os países, implementado mecanismos de atribuição de direitos de tributação, relativamente a uma parte do rendimento, às jurisdições onde estas empresas têm os seus clientes finais. O Pilar II visa assegurar que os lucros de grandes Grupos multinacionais são sujeitos a um nível mínimo de tributação efetiva, não inferior a 15% (permite aos Estados impor uma carga fiscal adicional relativamente a rendimentos de fonte estrangeira, com proveniência em países de baixa tributação).

No presente ano, as *Guidelines* foram revistas e atualizadas. As modificações efetuadas estão relacionadas com o trabalho desenvolvido no Projeto BEPS, mais concretamente com as Ações 8 a 10. Assim, destacamos as seguintes alterações: reformulação do subcapítulo sobre a aplicação do método do fracionamento do lucro (capítulo II); criação do anexo II do capítulo VI para orientar as empresas e administrações fiscais relativamente às transações vinculadas de ativos intangíveis de difícil mensuração; alteração do capítulo I e criação do capítulo X que respeita as orientações sobre as operações financeiras.

2.2.2. União Europeia

O Fórum Conjunto sobre Preços de Transferência da UE, criado em 2002, é constituído

por um representante da administração fiscal de cada Estado-Membro, 18 membros de organizações não-governamentais, e um presidente independente. O Fórum trabalha com as *Guidelines* da OCDE e pretende propor soluções pragmáticas (não legislativas) para os problemas que derivam dos preços de transferência, constituindo “um importante recurso para o trabalho da Comissão no sentido de melhorar as práticas de gestão e funcionamento em matéria de preços de transferência na UE” (Comissão Europeia, 2014). O primeiro resultado relevante foi a criação do Código de Conduta para a aplicação da Convenção de Arbitragem.

A Convenção de Arbitragem (Convenção 90/436/CEE, de julho de 1990) entrou em vigor em 1995. Esta convenção tem como objetivo eliminar a dupla tributação em caso de correção dos lucros provenientes de operações vinculadas, em espaço europeu. Inicialmente, é esperado que as administrações fiscais e as empresas litigantes cheguem a um acordo (através do procedimento amigável), caso não aconteça, recorre-se a um procedimento arbitral, no qual as administrações fiscais têm um prazo de dois anos para chegar a acordo de forma a eliminar a dupla tributação. Se continuar a não existir acordo, é constituída uma comissão consultiva, que emite opinião sobre o procedimento a seguir; se as empresas não chegarem a um consenso, este parecer torna-se vinculativo. De 2000 a 2004, a Convenção esteve inativa, e voltou ao ativo com a publicação do Código de Conduta mencionado acima.

2.2.3. Portugal

O tema dos preços de transferência surgiu, na legislação portuguesa, em 1964, com o artigo 51º-A do Código da Contribuição Industrial, no qual estava prevista a possibilidade de serem efetuadas correções na determinação do lucro tributável quando existisse divergências entre o preço praticado nas operações vinculadas e o praticado no mercado (princípio de plena concorrência).

Em 1989, com a entrada em vigor do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), os preços de transferência passaram a ser regulados pelo artigo 57º, e as correções na determinação do lucro tributável só eram possíveis se se verificasse determinadas condições – existência de relações especiais, condições diferentes das que seriam aceites entre entidades independentes, e apuramento do lucro diferente daquele que seria entre entidades independentes. Contudo, não delimitava o conceito de relações especiais nem mencionava os métodos para determinar os preços de transferência.

Para tentar preencher as lacunas existentes na legislação, e para que esta se aproximasse das *Guidelines* da OCDE, foi publicada a Lei nº30-G/2000, de 29 de dezembro, que alterou

o artigo 57º, e a Portaria nº1446-C/2001, de 21 de dezembro. Mais tarde, o Governo português regulamentou a possibilidade de acordos prévios de preços de transferência (APPT), através do aditamento do artigo 128º-A no CIRC e da publicação da Portaria nº620-A/2008, de 16 de julho. Para além disso, os artigos 58º (antigo 57º) e 128º-A do CIRC foram renumerados para o 63º e 138º, respetivamente, permanecendo até aos dias de hoje. Importa ainda referir o aditamento do nº5 (atual nº6) do artigo 117º do Regime Geral de Infrações Tributárias (RGIT), que sanciona os sujeitos passivos que não apresentam a documentação necessária relativa aos preços de transferência, através da Lei nº64-B/2011.

Em 2014, com a Lei nº2/2014, de 16 de janeiro, os artigos 63º e 138º do CIRC sofreram alterações relativamente aos limites inferiores para a observância das regras de preços de transferência e ao limite previsto na Portaria nº1446-C/2001 para dispensa de elaboração da documentação relativa aos preços de transferência.

Portugal, para dar seguimento ao Plano de Ação BEPS desenvolvido pela OCDE e G20, aditou o artigo 121º-A no CIRC, com a Lei nº7-A/2016, que previa a apresentação da declaração de informação financeira e fiscal por país ou por jurisdição fiscal (*Country-by-Country Report*) quando se verificassem as condições previstas no artigo. No mesmo ano, Portugal assinou, juntamente com 30 países, um acordo internacional de troca automática de informação fiscal (o Acordo Multilateral entre Autoridades Competentes relativo à Troca de Declarações por País), originando a publicação da Lei nº98/2017, que tinha como objetivo regular a troca automática de informações obrigatórias relativa a decisões fiscais prévias transfronteiriças e a APPT. Esta provocou alterações nos artigos 117º do RGIT, 121º-A e 138º do CIRC, e a criação do artigo 121º-B no CIRC, onde contém os requisitos gerais de relato previstos no artigo 121º-A.

A Lei nº119/2019 alterou os artigos 63º, 130º e 138º do CIRC, aproximando o primeiro artigo ao que estava regulado na Portaria nº1446-C/2001. Relativamente às alterações efetuadas no artigo 63º, identificamos as mais relevantes: alargamento da tipologia de operações a que se aplica os preços de transferência e término da hierarquização dos métodos de aferição dos preços de transferência. Quanto às alterações efetuadas nos artigos 130º e 138º, evidenciamos a obrigação, para os sujeitos passivos acompanhados pela Unidade dos Grandes Contribuintes (UGC), de entregar a documentação de preços de transferência à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) até ao 15º dia do 7º mês após o fecho do período de tributação e o prazo máximo de vigência dos acordos passou de três para quatro anos, respetivamente. A Lei supramencionada ainda reformulou o nº6 do artigo 117º do RGIT, passando a

abranger a falta de entrega da declaração de comunicação da identificação da entidade declarante ou da declaração financeira e fiscal por país. Ainda em 2019, foi publicada a Lei nº120/2019, que introduziu mecanismos de resolução de litígios que envolvam as autoridades competentes de Portugal e de outros Estados-Membros da UE em resultado da interpretação e aplicação de acordos e convenções internacionais para evitar a dupla tributação, alterando o procedimento de ajustamento correlativo.

Em 2020, a Lei nº26/2020 veio estabelecer a obrigação de comunicar à AT mecanismos internos ou transfronteiriços, que contenham, pelo menos, uma das características-chave tipificadas no seu artigo 5º, com relevância fiscal.

Recentemente, em 26 de novembro de 2021, as Portarias nº1446-C/2001 e nº620-A/2008 foram substituídas pelas Portarias nº268/2021 (Portaria Preços de Transferência – Portaria PT) e nº267/2021 (Portaria APPT), respetivamente. A revisão das portarias deveu-se às alterações na legislação interna, aos progressos internacionais (OCDE e Fórum Conjunto sobre os Preços de Transferência da UE), e à experiência adquirida ao longo dos anos. No subcapítulo 2.10, será apresentada uma análise mais detalhada.

Concluindo, e como referido no preâmbulo da Portaria PT, o regime português dos preços de transferência encontra-se alinhado com as *Guidelines* da OCDE, e, nos casos de maior complexidade técnica, o legislador aconselha a consulta das regras que constam nestas *Guidelines* e nos restantes relatórios da OCDE relacionados com preços de transferência.

2.2.3.1. Revisão das Portarias

Relativamente às Portarias nº1446-C/2001 e nº268/2021, podemos destacar as seguintes diferenças: clarificação do âmbito do princípio de plena concorrência, da adoção do método mais apropriado para determinar os preços de transferência, e da análise de comparabilidade; para eventuais ajustamentos positivos efetuados pela AT, utiliza-se a mediana como valor de referência; reforço dos requisitos de documentação necessária associados a acordos de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo; introdução de requisitos e procedimentos a adotar no âmbito de pedidos de abertura de procedimento amigável, conforme estabelece a Lei nº120/2019; introdução de orientações relativas à aplicação do princípio de plena concorrência aquando de acordos de partilha de custos, prestações de serviço intragrupo, operações envolvendo intangíveis e operações de reestruturação. Os limites de dispensa para elaborar o dossier foram alargados: antes, o limite anual de rendimentos era 3.000.000€, e agora é 10.000.000€; e ainda que ultrapasse o valor referido, podem ficar dispensados se o

montante de operações vinculadas não exceder, por contraparte, 100.000€ e, na sua globalidade, 500.000€. Importa lembrar que estas dispensas não se aplicam a operações vinculadas realizadas com entidades residentes fora do território português e aí submetidas a um regime fiscal mais favorável. Para além disto, a estrutura do Dossier foi modificada - hoje em dia, o Dossier Fiscal dos Preços de Transferência apresenta uma dupla estrutura composta pelo *Master File* e o *Local File*, e existe a possibilidade de elaborar um Dossier simplificado, mediante condições impostas.

Quanto às alterações das Portarias nº620/2001 e nº267/2021, destacamos as seguintes: aumento do prazo máximo de vigência (três para quatro anos); clarificação das fases do processo da celebração do acordo; possibilidade de os acordos abrangerem períodos de tributação anteriores, em que o sujeito passivo já tenha entregue a declaração de rendimentos prevista no artigo 120º do CIRC; possibilidade de extinção do procedimento de avaliação da proposta nos casos previstos no artigo 12º; redução da taxa de renovação e revisão do acordo em 25% quando o sujeito passivo é classificado como micro ou pequena ou média empresa (PME).

Como Verschoor (2022) mencionou, esta revisão tinha como objetivo reduzir os encargos de alguns sujeitos passivos na preparação das obrigações declarativas, e trouxe a necessidade de suportar de forma mais robusta as transações realizadas junto de partes relacionadas, como as operações relacionadas com intangíveis, de reestruturação societária, operações financeiras ou de serviços intragrupo.

Ambas as portarias entraram em vigor no dia 27 de novembro de 2021, exceto o capítulo IV da Portaria PT, que apenas produz efeitos nos períodos de tributação que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2021.

2.3. Conceitos

Este subcapítulo tem como finalidade a definição de conceitos de elevada importância para este tema, sendo estes Preços de Transferência, Relações Especiais, Princípio de Plena Concorrência, e Princípio de Comparabilidade.

2.3.1. Preços de Transferência

Nas *Guidelines*, a OCDE (2022) afirma que os preços de transferência são os preços a que uma entidade transmite bens materiais e ativos intangíveis, presta serviços a entidades associadas. Esta definição não se encontra completa, uma vez que apenas faz referência às

transações entre entidades relacionadas, não referindo as transações realizadas com as subsidiárias, no seio da própria empresa. Palma (2008) acrescenta exemplos das transferências de bens ou prestação de serviços, como vendas de bens, transferência de direitos de propriedade industrial, de direitos de autor, pagamento de juros pela realização de empréstimos, entre outros.

De acordo com Pires (2006), “os preços de transferência são os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreos ou presta serviços a outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais”. E Cravens (1997) define preços de transferência como o “valor interno colocado numa matéria-prima, bem ou serviço conforme este(s) seja(m) transmitido(s) de uma empresa relacionada para outra dentro de um grupo corporativo consolidado”. Já Breia (2009) define como os preços estabelecidos nas transações vinculadas, sejam de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenham por objeto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.

Por fim, na legislação portuguesa, os preços de transferência são definidos como os preços praticados nas operações efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis (consagrado no nº1 do artigo 63º do Código do IRC (CRIC)).

2.3.2. Relações Especiais

Como vimos, falamos de preços de transferência quando estamos perante operações entre empresas que possuem relações especiais, e, através do nº4 do artigo 63º do CIRC, entendemos em que situações as empresas são relacionadas – “quando uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, como nos seguintes casos:

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;

b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;

c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, e respetivos cônjuges, ascendentes e descendentes;

d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha reta;

e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;

f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;

g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;

h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças.”

Podemos encontrar uma segunda definição no artigo 9º da MCFO, onde diz que estamos perante empresas associadas “quando:

a) Uma empresa de um Estado contratante participar, direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa do outro Estado contratante; ou

b) As mesmas pessoas participarem direta ou indiretamente, na direção, no controle ou no capital de uma empresa de um Estado contratante e de uma empresa do outro Estado contratante, e em ambos os casos, as duas empresas, 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 foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, consequentemente, tributados.”

2.3.3. Princípio de Plena Concorrência

São várias as jurisdições que consagram na sua legislação o princípio de plena concorrência (*Arm's Length Principle*). De acordo com Moraes (2009), este princípio “postula que as empresas especialmente relacionadas, na sua definição dos preços das suas transações, devem seguir os mesmos pressupostos que seriam seguidos por empresas independentes, nas condições e práticas normais de mercado”. Ou seja, o princípio assenta no pressuposto de que os preços praticados entre entidades relacionadas devem ser semelhantes aos que seriam praticados entre entidades independentes, em situações comparáveis de mercado.

Do ponto de vista fiscal, as *Guidelines* da OCDE estabeleceram que o único fator admissível para determinar os termos e condições praticados nas operações estabelecidas entre entidades relacionadas deve ser a substância económica.

O objetivo do princípio de plena concorrência é limitar a decisão discricionária do gestor, de modo a compatibilizar a dimensão local da fiscalidade com uma economia de carácter global (Teixeira et. al., 2006). Este princípio está consagrado no nº1 do artigo 9º da MCFO, no nº1 do artigo 63º do CIRC, nas *Guidelines* da OCDE e no artigo 1º da Portaria PT.

Quando os preços praticados não estão ajustados com os mecanismos do mercado, poderão existir distorções no montante do imposto a pagar, e consequentemente nas receitas fiscais dos países. Para corrigir estas distorções e cumprir com o princípio de plena concorrência, será necessário efetuar correções positivas na determinação do lucro tributável, pelo montante correspondente aos efeitos fiscais, na declaração periódica de rendimentos, prevista no artigo 120º do CIRC (nº8 do artigo 63º do CIRC).

Inúmeros autores têm identificado desvantagens quanto à aplicação do princípio de plena concorrência (Bradley, 2015; Eden, 2015; Pires, 2006; Correia e Martins, 2018), nomeadamente: **(i)** no caso de bens e serviços especializados e ativos intangíveis, a execução do princípio é difícil e complexa, devido à falta de operações comparáveis; **(ii)** ao adotar o método da entidade separada, não tem atenção às economias de escala e às interações entre as várias atividades resultantes da integração da empresa; **(iii)** as entidades relacionadas terão predisposição para efetuar transações que empresas independentes não efetuariam; **(iv)** não reflete a realidade económica de como uma multinacional funciona; **(v)** muitas vezes, os preços de transferência definidos pelo princípio não refletem o que a terceira parte pagaria; **(vi)** ao utilizar o princípio, a base tributária pode aumentar no país da empresa-mãe e reduzir a receita tributária nos países onde as subsidiárias se encontram, ao mesmo tempo, sendo o impacto geral uma redução na receita tributária total disponível; **(vii)** quando a subsidiária e a

empresa-mãe se encontram localizadas no mesmo país, as receitas fiscais globais não aumentam, ao contrário do que as autoridades fiscais acreditam; **(viii)** custos significativos, quer para as administrações fiscais (custos administrativos) quer para os contribuintes (custos de cumprimento).

Eden (2015) adiciona ainda que a comparação entre transações vinculadas e não vinculadas não aparenta fazer sentido, dada a natureza integrada das multinacionais, porque a comparação ignora a razão de ser das multinacionais, isto é, os benefícios de sinergia criados pela internalização de transações. Para além disso, encontrar comparáveis não é tarefa fácil, uma vez que as informações disponíveis podem ser incompletas, podem ser de difícil acesso devido à confidencialidade, e até pode haver inexistência de informação (situação muito comum no caso de ativos intangíveis e bens/serviços personalizados), tornando complexo o processo de definição de preço. A autora sugere recomendações para ultrapassar este problema, através de ajustes aos métodos e ao processo em si.

Apesar das críticas mencionadas, este princípio ainda é aceite e utilizado devido à inexistência de uma melhor alternativa, isto é, “uma alternativa prática e realista que assegure uma melhor aproximação do preço praticado entre as empresas vinculadas ao preço negociado entre empresas independentes” (Correia e Martins, 2018).

Concluindo, através da aplicação deste princípio, é possível uma justa repartição da carga fiscal, atenuar ou até mesmo evitar o efeito da dupla tributação e assegurar um tratamento igualitário para as empresas relacionadas e independentes.

2.3.4. Princípio da Comparabilidade

Como é referido nas *Guidelines*, a “análise de comparabilidade está no cerne da aplicação do princípio de plena concorrência”, ou seja, ao princípio de plena concorrência está adjacente um outro – o princípio da comparabilidade. Isto significa que para aplicar corretamente o princípio de plena concorrência, é necessário identificar as operações não vinculadas comparáveis, e necessitam de ser operações substancialmente idênticas às operações vinculadas em questão, isto é “as suas características económicas e financeiras relevantes são análogas ou suficientemente similares, de tal modo que as diferenças existentes entre as operações ou entre as empresas nelas intervenientes não são suscetíveis de afetar de forma significativa os termos e condições que se praticariam numa situação normal de mercado ou, sendo-o, é possível efetuar os necessários ajustamentos que eliminem os efeitos relevantes provocados pelas diferenças verificadas” (nº3 do artigo 6º da Portaria PT). Assim, para que a comparação

entre as operações vinculadas e não vinculadas seja bem-sucedida, é necessário que as operações ocorram em condições e termos semelhantes.

No artigo 5º da Portaria PT, encontramos as ações que podem compreender o processo de análise de comparabilidade, designadamente: **(i)** analisar as circunstâncias que envolvem a atividade desenvolvida; **(ii)** compreender a operação vinculada, sustentada na análise funcional das partes envolvidas na operação, com vista à seleção da parte testada, do método e indicador mais apropriados às circunstâncias do caso, bem como dos fatores de comparabilidade que deverão ser tidos em conta na seleção das operações comparáveis; **(iii)** definir os períodos a considerar na pesquisa das operações comparáveis; **(iv)** avaliar eventuais comparáveis internos; **(v)** identificar as fontes de informação disponíveis referentes a comparáveis externos, e validar a sua fiabilidade; **(vi)** selecionar o método mais apropriado e determinar o indicador mais adequado; **(vii)** selecionar potenciais comparáveis; **(viii)** determinar e executar os ajustamentos de comparabilidade a efetuar; **(ix)** Tratar e interpretar os dados recolhidos sobre as operações comparáveis, com vista à determinação do preço de plena concorrência.

Aquando da escolha do método, como veremos no próximo subcapítulo, é necessário escolher o(s) que proporciona(m) um elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e não vinculadas. De acordo com o artigo 7º da Portaria PT, o grau deve ser avaliado pelos seguintes fatores de comparabilidade: **(i)** caraterísticas específicas dos bens, direitos e serviços; **(ii)** funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em conta os ativos utilizados e riscos assumidos; **(iii)** circunstâncias económicas no mercado; **(iv)** estratégia das empresas; **(v)** outras caraterísticas relevantes. Quanto maior a semelhança entre estas caraterísticas, mais elevado será o grau de comparabilidade.

2.4. Métodos de Aferição do Preço de Transferência

Como o regime dos preços de transferência se rege pelo princípio de plena concorrência, deve utilizar-se a metodologia mais apropriada a cada operação ou séries de operações, de forma a determinar os preços praticados entre entidades do mesmo grupo. Nesta metodologia, o elemento central é a comparabilidade, no seu grau mais elevado, entre as transações efetuadas entre empresas relacionadas e as transações que seriam efetuadas entre entidades independentes, em circunstâncias idênticas.

Estas transações que servem de base para as comparações podem ser efetuadas entre entidades independentes (comparáveis externos) ou entre a entidade em questão e uma

empresa independente (comparáveis internos), a decisão depende da sua existência e da sua disponibilidade. Verifica-se para todos os métodos que quando as operações não são comparáveis em todos os aspetos relevantes, devem ser aplicados ajustamentos necessários para eliminar essas diferenças suscetíveis de afetar materialmente os fatores tidos em conta (como o preço, margem bruta, entre outros), de forma a garantir um maior grau de comparabilidade.

Os métodos para calcular o preço de plena concorrência estão consagrados no artigo 6º da Portaria PT, e no nº3 do artigo 63º do CIRC, tendo por base as *Guidelines* da OCDE. Para além disso, as empresas são livres de optar por outro método desde que exista uma explicação válida para a utilização desse e não dos propostos. Ainda existem casos em que nenhum dos métodos é conclusivo e, por isso, a abordagem com vários métodos é o ideal.

De acordo com o CIRC, a escolha do método mais apropriado tem de ter em consideração, “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”.

Na Portaria supramencionada, encontramos o significado de “método mais apropriado”, que é “aquele que é suscetível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência”. Assim, e de acordo com o mesmo artigo, o método escolhido deverá ser capaz de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas, e entre as entidades selecionadas para a comparação; de conter melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para a sua justificação e aplicação; e de implicar o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminar as diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis.

A OCDE (2022) constatou que nenhum método é adequado para todas as situações, nem é necessário comprovar que um determinado método não é adequado de acordo com as circunstâncias. De acordo com Eden (2015), a seleção do melhor método está relacionada com três fatores-chave: comparabilidade, qualidade da informação e confiança dos pressupostos usados em cada método.

Com base nas *Guidelines* da OCDE (2022), os métodos para determinar os preços de transferência de plena de concorrência agrupam-se em dois grupos distintos: métodos tradicionais e métodos não tradicionais.

2.4.1. Métodos Tradicionais

Os métodos tradicionais, ou métodos baseados na operação, analisam a operação, isto é, os preços de transferência são obtidos através da comparação dos termos e condições de uma operação vinculada com os mesmos que vigorariam numa operação não vinculada equiparável.

Neste capítulo estão inseridos três métodos que iremos analisar detalhadamente de seguida: **(i)** método do preço comparável de mercado; **(ii)** método do preço de revenda minorado; **(iii)** método do custo majorado. O primeiro é um método direto, e os restantes são classificados como métodos indiretos (por utilizarem indicadores menos diretos, como a margem bruta, acabando por não exigir um elevado grau de comparabilidade, uma vez que as diferenças entre os produtos são menos suscetíveis de ter incidência sensível sobre as margens de lucro do que os preços).

2.4.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado⁵

O método do preço comparável de mercado (MPCM) consiste em comparar o preço de uma transação vinculada com o preço de uma transação não vinculada, em situações equiparáveis.

Como anteriormente referido, por vezes é necessário proceder a ajustamentos de forma a eliminar as diferenças. De acordo com Teixeira et. al. (2006), os ajustamentos efetuados podem advir das seguintes diferenças: qualidade dos produtos, cláusulas contratuais, mercados geográficos, intangíveis incorporados, e risco cambial. Contudo, pode ser difícil entender quais os ajustamentos necessários, não devendo, no entanto, ser impedimento aplicar este modelo, já que existe a possibilidade de complementar com outros métodos.

Só na existência de diferenças nos preços poderá pôr-se em causa a aplicação do princípio de plena concorrência (Martins, 2015).

Deve ser dada preferência a este método, por ser considerado o mais direto e fiável, desde que seja possível identificar as transações para comparação. Contudo, nem sempre é possível a sua aplicação, uma vez que “requer o grau mais elevado de comparabilidade” (nº1 do artigo 8º da Portaria PT).

O MPCM é indicado para os casos em que as transações entre entidades independentes envolvem o mesmo tipo de bem ou serviço que as transações efetuadas entre empresas

⁵ Regulado no artigo 8º da Portaria PT.

relacionadas.

2.4.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado⁶

O Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM) consiste em avaliar o preço por referência à margem bruta obtida em transações equiparáveis entre empresas independentes. Por outras palavras, pretende avaliar se o revendedor de uma empresa multinacional obtém margens de lucros brutas nas transações vinculadas semelhantes às dos operadores de mercado independentes equiparáveis (Correia e Martins, 2018).

No nº1 do artigo 9º da Portaria PT encontra-se descrito o processo de cálculo do preço, onde refere que a aplicação deste método “tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objeto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com igual nível de representatividade comercial”. Sendo que esta margem de lucro traduz o montante que cobre os custos de venda e outros gastos operacionais e um lucro apropriado, tendo em conta as funções exercidas, ativos utilizados e riscos contraídos.

Pires (2006) refere que a margem selecionada sobre o preço de revenda deverá ser fixada pouco depois da data da compra dos produtos pelo revendedor, uma vez que quanto maior for o período de tempo decorrido entre a compra e a revenda, mais provável é que, para efeitos de comparação, se torne preciso ter em consideração outros fatores como, entre outros, alterações no mercado, nas taxas de câmbio e nos custos.

O MPRM é indicado para transações em que os bens são comprados a empresas relacionadas para revenda através de um distribuidor do Grupo, sem que exista um acréscimo de valor ao bem. Caso exista, e não se consiga quantificar o acréscimo de valor, torna-se difícil calcular a margem de lucro bruto sobre o preço de revenda, e, por isso, é aconselhável a utilizar outro método.

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

2.4.1.3. Método do Custo Majorado⁷

O Método do Custo Majorado (MCM) é aplicado tendo por base “o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação

⁶ Regulado no artigo 9º da Portaria PT.

⁷ Regulado no artigo 10º da Portaria PT.

vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável” (nº1 do artigo 10º da Portaria PT). É necessário que o sistema de custeio seja idêntico entre as operações comparáveis.

Por vezes, será necessário considerar certas despesas de exploração para se obter maior coerência de dados e facilitar a comparação. Nesta situação, estaremos perante uma margem líquida e não uma margem bruta, dado que a margem bruta apenas tem em conta os custos de produção diretos e indiretos (Pires, 2006).

O MCM é indicado para transações de produtos semiacabados entre empresas relacionadas, isto é, entidades que celebraram acordos com vista à fruição, em comum, de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a transação vinculada consiste na prestação de serviços.

$$\text{Preço de Transferência} = \text{Custos de Produção} + \text{Margem de Lucro Bruto}$$

2.4.2. Métodos Não Tradicionais

Os métodos não tradicionais, ou métodos baseados no lucro, analisam o lucro, isto é, consistem na comparação entre o lucro de operações entre empresas relacionadas com o lucro de entidades independentes, em situações equiparáveis.

Neste capítulo estão inseridos dois métodos que iremos analisar detalhadamente de seguida: **(i)** método do fracionamento do lucro; **(ii)** método da margem líquida da operação. De acordo com as *Guidelines* da OCDE (2022), os métodos não tradicionais apenas podem ser aplicados se forem compatíveis com o artigo 9º do MCFO, ou seja, se os termos e condições impostos às entidades relacionadas forem comparáveis aos termos e condições estabelecidos entre empresas independentes em termos de preços, margens ou lucros obtidos.

2.4.2.1. Método do Fracionamento do Lucro⁸

O Método do Fracionamento do Lucro (MFL) tem como objetivo repartir o lucro global das operações vinculadas entre as entidades relacionadas. Esta repartição “deve obedecer a uma análise comparativa com os lucros que teriam sido previstos num acordo celebrado em obediência ao princípio de plena concorrência” (Correia e Martins, 2018), considerando as funções exercidas, ativos utilizados e riscos assumidos por cada uma e, tomando como referência dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de ativos e assumindo riscos idênticos teriam

⁸ Regulado no artigo 11º da Portaria PT.

avaliado as suas contribuições. De acordo com as *Guidelines* (2022), aplica-se da mesma forma quando existe prejuízo em vez de lucro.

A aplicação deste método pode ser feita através de duas abordagens. A primeira chama-se análise das contribuições, encontra-se descrita no nº2 do artigo 11º da Portaria PT, e consiste na determinação do lucro global, obtido pelos intervenientes nas operações vinculadas e, de seguida, procede-se ao seu fracionamento entre aquelas entidades, tendo por base o valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações.

A segunda abordagem chama-se a análise residual, e encontra-se regulada no nº3 do mesmo artigo. Pode-se dividir em duas etapas: **(i)** atribuir a cada entidade uma fração do lucro global relevante, que reflita a remuneração apropriada das operações que realiza, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos referidos na alínea a) do nº1 do artigo 6º (alínea a)); **(ii)** procede-se ao fracionamento do lucro ou do prejuízo residual entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição (alínea b)).

De acordo com o nº4 do artigo 11º e as *Guidelines* (2022), o MFL é indicado para os casos em que as operações vinculadas revelam um elevado grau de integração (dificultando a valorização das operações separadamente), quando existem contribuições de carácter único e de valor elevado (uma vez que não existem comparáveis e representam uma fonte chave de benefícios económicos reais ou potenciais nas operações de negócio), como os ativos intangíveis, e quando os riscos relevantes são partilhados entre as entidades relacionadas ou estão fortemente interligados (não podendo ser avaliados isoladamente).

2.4.2.2. Método da Margem Líquida da Operação⁹

O Método da Margem Líquida da Operação (MMLO) consiste na determinação da margem de lucro líquida obtida nas operações vinculadas, tendo como referência a margem obtida nas operações não vinculadas comparáveis. Assim, este método baseia-se na rentabilidade das operações, ou seja, na comparação entre os resultados operacionais da entidade relacionada e os das entidades independentes (Amorim, 2013).

De acordo com os nºs 2 e 3 do artigo 12º, a margem é calculada com base num indicador apropriado, que depende das circunstâncias e características de cada operação, e apenas devem ser consideradas componentes de natureza operacional que tenham, direta ou indiretamente, uma relação com as operações vinculadas.

O MMLO é indicado para os casos em que os métodos tradicionais não podem ser

⁹ Regulado no artigo 12º da Portaria PT.

aplicados, por não existir dados disponíveis e por não exigir uma comparabilidade funcional tão rigorosa como os outros, ou nos casos em que uma das entidades não possui intangíveis de elevado valor, por ser mais fácil obter dados para comparação.

2.4.3. Método Tradicional Vs Método Não Tradicional

De acordo com as *Guidelines* da OCDE (2022), os métodos tradicionais são os meios mais diretos de analisar se as condições nas relações de comerciais e financeiras entre empresas relacionadas são de plena concorrência. Isto acontece por duas razões: **(i)** qualquer diferença entre o preço de uma transação vinculada e de uma transação não vinculada comparável pode normalmente ser atribuída diretamente às relações comerciais e financeiras feitas ou impostas entre as empresas; e **(ii)** as condições de plena concorrência podem ser estabelecidas substituindo o preço na transação não vinculada comparável pelo preço da transação vinculada.

Contudo, podem existir dificuldades na aplicação dos métodos tradicionais, nomeadamente, insuficiência de dados disponíveis ou mesmo inexistência, a qualidade da informação não ser suficiente, ou as especificidades das características dos negócios. Nestes casos, é aconselhável recorrer aos métodos não tradicionais, por serem menos exigentes nos fatores de comparabilidade.

Concluindo, os métodos tradicionais são preferíveis relativamente aos métodos não tradicionais, quando apresentam o mesmo grau de fiabilidade.

2.4.4. Intervalo de Plena Concorrência

De acordo com Pires (2006) e as *Guidelines* da OCDE (2022), é possível aplicar o princípio de plena concorrência obtendo um valor único. Contudo, uma vez que as “regras sobre preços de transferência não permitem atuar com o rigor e a precisão próprios de uma ciência exata” (preâmbulo da Portaria PT), muitas vezes a aplicação do(s) método(s) mais adequado(s) conduz a um intervalo de valores (o intervalo de plena concorrência), todos eles com fiabilidade semelhante.

Correia e Martins (2018) identificaram motivos para o surgimento do intervalo: **(i)** aplicar um único método produz apenas uma aproximação das condições que podem ser estabelecidas entre empresas independentes e, consequentemente, os comparáveis analisados podem conduzir a resultados diferentes; **(ii)** ao aplicar mais que um método, as diferenças na natureza dos métodos utilizados e das informações sobre os factos e circunstâncias relevantes

para a aplicação de cada método podem produzir resultados diferentes ainda que igualmente fiáveis.

De acordo com o n.º5 do artigo 6.º da Portaria PT, quando o preço ou a margem de lucro se situarem dentro do intervalo, não é necessário proceder a correções, desde que seja assegurado um grau de comparabilidade razoável. Contudo, se se verificar que o princípio de plena concorrência não está a ser cumprido, a AT deve, em qualquer correção positiva, ter por referência o valor correspondente à mediana do intervalo.

2.5. Ajustamento ao Lucro Tributável

O resultado de uma empresa que efetue operações vinculadas pode ser ajustado, para efeitos fiscais, quando os termos e condições diferem daqueles acordados em operações idênticas por empresas independentes. A legislação portuguesa prevê estes ajustamentos no artigo 3.º da Portaria PT, regulando o seguinte:

- Operação vinculada em que intervenha um sujeito passivo de IRC e uma entidade não residente em território português – efetuar uma correção positiva correspondente aos efeitos fiscais imputáveis ao desvio, na declaração periódica de rendimentos¹⁰;
- Operação vinculada em que intervenha um sujeito passivo de IRS e uma entidade não residente em território português – efetuar uma correção positiva correspondente aos efeitos fiscais imputáveis ao desvio, na declaração de rendimentos¹¹.

De acordo com o n.º1 do artigo 20.º e o n.º2 do artigo 23.º da Portaria PT, quando a AT proceder às correções necessárias para determinar o lucro tributável, em virtude de relações especiais com outro sujeito passivo de IRC ou IRS, deve ser efetuado o ajustamento adequado que seja o reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro, no prazo de 180 dias a contar da data do conhecimento, ou em que for possível obter o conhecimento, da decisão das correções.

De acordo com o n.º2 do artigo 20.º e o n.º3 do artigo 23.º da Portaria PT, a AT pode proceder aos ajustamentos correlativos quando resulta de convenções internacionais celebradas por Portugal, ou da utilização dos mecanismos para resolução de litígios em matéria fiscal previstos na Lei n.º120/2019, no prazo de 120 dias a contar da data da aceitação pelo sujeito passivo do acordo obtido com as autoridades do outro Estado ou da aceitação da decisão

¹⁰ Conforme previsto no artigo 120.º do CIRC.

¹¹ Conforme previsto no artigo 57.º do CIRS.

definitiva alcançada no procedimento amigável, acompanhadas da renúncia ao direito a qualquer outra via de recurso, administrativa ou judicial, quando aplicável. Estas informações também estão reguladas nos nºs 8 a 14 do artigo 63º do CIRC.

De acordo com o artigo 24º da Portaria PT, o ajustamento a efetuar deve concretizar-se no(s) período(s) em que as operações vinculadas que são objeto das correções se refletiram no lucro tributável, para que possa ser eliminada a dupla tributação dos lucros corrigidos. Nos casos em que a AT deve ao sujeito passivo o reembolso, este deve ser processado no prazo de 90 dias contados da data em que for efetuado o ajustamento correlativo.

2.6. Acordos Celebrados entre Empresas e Administração Tributária

2.6.1. Procedimento Amigável

O procedimento amigável é um recurso que é visto, pelas administrações fiscais, como um meio para resolver disputas relacionadas com a aplicação das convenções de dupla tributação. Este procedimento encontra-se previsto no artigo 25º do MCFO e nos artigos 20º a 23º da Portaria PT, e pode ser utilizado para eliminar a dupla tributação que poderia surgir de um ajustamento de preços de transferência.

Assim, quando um sujeito passivo considerar que as medidas tomadas por um Estado contratante ou por ambos os Estados contratantes conduzem ou poderão conduzir a uma tributação não conforme como disposto na Convenção, deve apresentar à AT um pedido de abertura de procedimento amigável nos termos e prazos previstos em convenção internacional aplicável, ou na Lei nº120/2019, consoante o caso, com fundamento em correções efetuadas, ou proposta oficial de as efetuar por autoridade competente estrangeira, ao lucro tributável de entidades relacionadas, das quais decorre, ou decorrerá, uma dupla tributação não conforme às regras de convenção internacional celebrada por Portugal. Este pedido deve conter os elementos mencionados no nº3 do artigo 21º, e a sua aceitação depende dos factos referidos no artigo 22º.

2.6.2. Acordos Prévios de Preços de Transferência

Portugal aderiu à possibilidade de APPT através da introdução do artigo 128º-A do CIRC¹², tendo sido regulamentada pela Portaria nº620-A/2008. Atualmente, este tema é regulado pelo artigo 138º do CIRC e pela Portaria APPT, que seguem o estabelecido pelo Fórum Conjunto da UE em matéria de preços de transferência e as *Guidelines* da OCDE.

¹² Aditado pelo artigo 49º da Lei nº67-A/2007, de 31 de dezembro.

Os APPT visam garantir às empresas uma base jurídica e a aceitação da escolha do método a utilizar, bem como a eliminação da dupla tributação. Encontramos a sua definição nas *Guidelines* (2022) – “é um acordo que determina, previamente às transações vinculadas, um conjunto de critérios adequados (método, comparáveis, entre outros) para a determinação do preço de transferência para aquelas transações num período fixo de tempo”. Por outras palavras, é um acordo entre as administrações fiscais e os sujeitos passivos, onde é fixado, previamente, os preços e condições de determinadas transações, para futura aplicação.

De acordo com o artigo 2º da Portaria APPT, os acordos podem ser de dois tipos: unilaterais (acordos entre uma administração fiscal e um ou vários sujeitos passivos de IRS ou IRC) ou bilaterais/multilaterais (acordos entre duas ou mais administrações fiscais e um ou vários sujeitos passivos, no âmbito do procedimento amigável previsto em convenção destinada a evitar a dupla tributação). Para a celebração deste último, só é possível com os Estados com os quais Portugal celebrou uma convenção fiscal que comporte uma disposição relativa ao procedimento amigável, nos termos no parágrafo 3 do artigo 25º do modelo de convenção fiscal da OCDE ou no artigo 16º da Convenção Multilateral para a Aplicação das Medidas Relativas às Convenções Fiscais Destinadas a Prevenir a Erosão da Base Tributária e a Transferência de Lucros.

Podemos identificar duas fases de desenvolvimento do processo:

1. Fase Preliminar¹³

O sujeito passivo tem de solicitar, por escrito, até três meses antes do termo do prazo de entrega da proposta, ao diretor da UGC, uma avaliação dos termos e condições em que o acordo pode ser celebrado, onde deve estar incluída a caracterização da atividade exercida, o modelo de negócio do Grupo, a identificação e caracterização das empresas relacionadas e das transações vinculadas, e a descrição da metodologia que pretende utilizar. Esta fase tem como objetivos: avaliar se o acordo é possível e se é a melhor solução, de acordo com as circunstâncias em que as transações se realizam; definir o âmbito das informações e documentação que devem acompanhar a proposta de acordo; prever a data para celebração do acordo; e, no caso de acordos bilaterais/multilaterais, identificar as circunstâncias específicas inerentes à negociação com as autoridades competentes estrangeiras. Podem ser necessárias reuniões entre o sujeito passivo e os serviços da administração fiscal, e uma avaliação realizada pelos mesmos à informação apresentada. O sujeito passivo pode passar para a próxima fase, caso

¹³ Artigo 5º da Portaria APPT.

não tenha recebido uma resposta das autoridades fiscais no prazo de 60 dias após a entrega do pedido de avaliação preliminar.

2. Fase da proposta de acordo¹⁴

A proposta deverá ser enviada até seis meses antes do início do primeiro exercício abrangido pelo acordo, e deverá conter os elementos mencionados no anexo I e II da Portaria APPT. Quando o acordo é bilateral/multilateral, também as entidades intervenientes nas transações vinculadas deverão apresentar o pedido juntos das respetivas autoridades competentes. A UGC dará conhecimento à Direção de Serviços de Relações Internacionais (DSRI), enquanto autoridade competente para a instauração do procedimento amigável.

No prazo de 60 dias, o sujeito passivo receberá, por escrito, a aceitação ou recusa da proposta, e ocorrendo esta última é necessária fundamentação. Quando é solicitada informação adicional, este prazo é interrompido e retoma após a receção da mesma.

Após a aceitação da proposta, procede-se à avaliação da informação e documentos enviados pelo sujeito passivo, podendo ser necessário reuniões para esclarecimento. No caso dos acordos bilaterais/multilaterais, a UGC comunica a decisão à DSRI, a qual informa a autoridade competente do outro Estado.

Nos acordos bilaterais/multilaterais, é fixado um prazo de 360 dias para o processo de avaliação, contado a partir da data de aceitação da proposta. Se no final do processo de consultas as autoridades competentes dos outros Estados não aceitarem a proposta, o procedimento amigável é encerrado, sendo que o sujeito passivo pode solicitar a convolação, até 60 dias a contar da notificação da decisão, como proposta de acordo unilateral. Para os acordos unilaterais, o prazo fixado é até 180 dias, contado a partir da data de aceitação da proposta.

O procedimento de avaliação pode extinguir-se nos seguintes casos: **(i)** nos acordos bilaterais/multilaterais, se após 60 dias da notificação da inexistência de acordo entre a administração fiscal e outra(s) autoridade(s) competente(s), o sujeito passivo não apresentar um pedido de convolação; **(ii)** se o sujeito passivo não apresentar a informação necessário para a avaliação; **(iii)** se o procedimento de avaliação não avançar durante mais de 90 dias por motivo imputável ao sujeito passivo; **(iv)** se o sujeito passivo e a administração fiscal não chegarem a um acordo nos prazos estabelecidos para a negociação. Aquando da extinção, o sujeito deve ser notificado, por carta registada, no prazo máximo de 30 dias, nos termos do artigo 60º da Lei Geral Tributária (LGT). Para os casos **(i)** e **(iv)**, ocorrerá um reembolso de

¹⁴ Artigos 6º a 12º da Portaria APPT.

25% da taxa prevista no artigo 18º, o qual deverá ser processado num prazo de 60 dias, contados da data de conhecimento ou da data em que for possível obter o conhecimento.

De maneira a celebrar os acordos, os sujeitos passivos deverão:

- Nos acordos unilaterais, submeter o projeto de texto do acordo, incluindo os elementos mencionados no anexo III da Portaria APPT ao diretor máximo do serviço. No caso de concordância, o sujeito passivo deverá ser informado por carta.
- Nos acordos bilaterais/multilaterais, quando o acordo for formalizado entre as autoridades competentes, o projeto de texto deve ser submetido pela UGC a decisão de sancionamento do dirigente máximo do serviço, sendo posteriormente enviado ao sujeito passivo.

O texto do acordo é confidencial e o seu conteúdo não é passível de alteração.

Existe a possibilidade de resolução dos acordos¹⁵ nos casos em que sejam fornecidos dados erróneos e declarações falsas, e que exista omissão, dissimulação da informação e incumprimento dos termos e condições acordados previamente. Os acordos podem estar sujeitos a revisões¹⁶ por iniciativa de qualquer uma das entidades envolvidas, desde que ocorra algum evento que altere substancialmente as circunstâncias em que as mesmas fundaram a aceitação da metodologia para o cálculo dos preços de transferência.

De acordo com o artigo 14º da Portaria APPT, a duração do acordo, incluindo os períodos de tributação abrangidos, é fixada no quadro do procedimento de avaliação e pode ser até quatro anos, com possibilidade de renovação por mais seis meses antes do termo do prazo de vigência. O acordo pode abranger períodos de tributação em que já tenha sido entregue a declaração de rendimentos prevista no artigo 120º do CIRC, “desde que se verifique que os factos e circunstâncias relevantes verificados nesses períodos sejam idênticos ou similares e à data da celebração do acordo não tenham decorrido mais de 2 anos após o prazo previsto para a respetiva entrega” (nº3 do mesmo artigo). Nestes casos, quando da aplicação do acordo resulta a diminuição do lucro tributável, devem ser previamente consultadas as autoridades competentes de outros Estados, e os eventuais ajustamentos ao lucro devem ser executados pelo sujeito passivo através da substituição da declaração de rendimentos.

A celebração do acordo fica sujeita ao pagamento de taxas, conforme o volume de negócios, determinadas nos termos e limites constantes dos artigos 1º e 2º da Portaria nº923/99,

¹⁵ Artigo 16º da Portaria APPT.

¹⁶ Artigo 17º da Portaria APPT.

tendo de ser pago no prazo máximo de 30 dias após a notificação da aceitação da proposta. Nos casos de revisão e renovação, o sujeito passivo fica sujeito ao pagamento das mesmas taxas reduzidas em 50%. Para além disto, as taxas previstas são ainda reduzidas em 25%, quando os sujeitos passivos preenchem os requisitos de classificação como micro ou pequena e média empresa (PME) (e que realize predominantemente operações internacionais), nos termos do artigo 2º do anexo ao Decreto-Lei nº372/2007.

Para acompanhar, os sujeitos passivos ficam obrigados a enviar um relatório anual sobre a aplicação do acordo para a UGC, no prazo de entrega da declaração anual a que se refere a alínea c) do nº1 do artigo 117º do CIRC. Caso contrário, o acordo caduca.

Vários autores identificaram vantagens dos APPT (OCDE, 2022; Tambunan, 2020; Nabo, 2009; Palma, 2008; Eden, 2015; Teixeira et al, 2006), como: oferece certeza e segurança jurídica quer para as administrações fiscais, quer para as empresas; a cooperação entre as administrações fiscais, leva ao aumento da transparência fiscal; reduz (ou mesmo elimina) a dupla tributação; protege as empresas contra a imposição de penalizações; evita posteriores ajustes ou correções da matéria coletável; revelam-se úteis na resolução dos problemas decorrentes da aplicação do artigo 7º do MCFO¹⁷; oferece certeza em relação a auditorias de preços de transferência, objeções e recursos, o que resulta em economia de tempo e custos. Contudo, também existem desvantagens, como: existência de custos significativos e inevitáveis para celebrar o acordo; no caso de acordos unilaterais, poderão ocorrer problemas devido à vinculação apenas com uma administração fiscal; ainda se as autoridades competentes procederem a um uso abusivo, para fins de verificação, das informações obtidas por ocasião de um APPT.

Concluindo, os APPT podem ser uma útil opção, principalmente nos casos de difícil aferição do princípio de plena concorrência, quer seja pela insuficiência de comparáveis ou pela existência de opiniões divergentes entre as administrações fiscais quanto à política de preços de transferência (Breia, 2009).

2.7. Acordos Celebrados entre Entidades Relacionadas

A Portaria PT permite a celebração de dois acordos: **(i)** acordos de partilha de custos (APC), e **(ii)** acordos de prestação de serviços intragrupo (APSI). Estes acordos também se encontram previstos no CIRC, no nº1 do artigo 138º e no nº2 do artigo 63º.

¹⁷ Artigo sobre os lucros das empresas.

2.7.1. Acordos de Partilha de Custos¹⁸

De acordo com as *Guidelines*, os APC são acordos que permitem às empresas partilharem, entre si, os custos e riscos envolvidos no desenvolvimento, produção ou obtenção de ativos tangíveis, intangíveis ou serviços, sendo expectável benefícios para cada participante.

Encontramos no ponto 1 do artigo 13º da Portaria PT que existe APC quando “duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo”. Assim, para aplicar o princípio de plena concorrência, deve existir “uma relação de equivalência entre o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo e o valor da contribuição que seria imposta ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis, devendo o valor dessa contribuição ser consistente com o valor que entidades independentes lhe atribuiriam em circunstâncias comparáveis” (nº2 do mesmo artigo).

A quota-parte nas contribuições totais, que é responsabilidade de cada participante, deve ser igual à quota-parte que lhe for atribuída nas vantagens ou benefícios globais resultantes do acordo. Caso contrário, deverá existir uma compensação adequada.

Importante realçar, que uma entidade não é considerada participante se não possuir a capacidade de controlar os riscos que assume no âmbito desse acordo, e se não tiver a capacidade financeira necessária para assumir esses riscos (nº6 do artigo 13º da Portaria PT).

Lampreia (2003) afirma que estes acordos “são sobretudo utilizados em áreas que envolvam grandes riscos, como a “investigação & desenvolvimento”, ou áreas onde possam existir grandes economias de escala quando os custos são repartidos pelas várias sociedades de uma entidade multinacional, como é o caso do “marketing & publicidade””.

2.7.2. Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

Encontra-se estipulado no nº1 do artigo 14º da Portaria PT que existe APSI quando “uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo uma ou mais atividades, designadamente de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial”. A aplicação do princípio de plena concorrência exige que “a atividade prestada constitua um serviço com valor económico que justifique, para o membro do grupo que dele é destinatário, o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou a assumir em relação a uma entidade independente ou, bem assim,

¹⁸ Regulado no artigo 13º da Portaria PT.

a realização de uma atividade a executar para si próprio” (nº2 do mesmo artigo). A contra-prestação deve incluir uma margem de lucro apropriada.

Para determinar o preço, o nº3 deste artigo evidencia a preferência pelo MPCM e, caso seja difícil a sua aplicação, deverá ser utilizado um método baseado nos custos, como o MCM.

Está estipulado nos nºs 5 e 6, que a determinação do preço dos serviços deve ser pelo método direto¹⁹, e quando não for possível deve ser pelo método indireto²⁰.

De acordo com Pires (2006) e com as *Guidelines*, colocam-se duas questões nos APSI, às quais é necessário saber responder: **(i)** saber se efetivamente existiu uma prestação de serviço intragrupo; **(ii)** se os preços dos serviços estão conforme o princípio de plena concorrência.

2.8. Obrigações Declarativas e Documentais

De acordo com o nº6 do artigo 63º do CIRC, os sujeitos passivos devem reunir e manter organizada a documentação relativa à política adotada em matéria de preços de transferência (Dossier Fiscal de Preços de Transferência), nos termos do artigo 130º do CIRC.

Os sujeitos passivos devem ainda, com base no nº7 do artigo 63º do CIRC, indicar na Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal (artigo 121º do CIRC) se existem transações vinculadas, ou seja, se a empresa possui relações especiais, identificando: as entidades em causa; o montante e tipo de operação; os métodos de cálculo dos preços de transferência utilizados; valor das correções efetuadas na determinação do lucro tributável pela não conformidade do princípio de plena concorrência; e declarar se a empresa elaborou, ao tempo em que as transações tiveram lugar, e mantém ainda, a documentação sobre os preços de transferência praticados. Para este efeito, o sujeito passivo de IRC deve preencher o: **(i)** Quadro 10 do Anexo A, quando as entidades relacionadas têm sede no território nacional; **(ii)** Anexo H, quando as entidades relacionadas têm sede fora do território nacional. O sujeito passivo de IRS deve preencher o Quadro 9 do Anexo I, indicando as operações efetuadas com as empresas relacionadas.

A documentação relativa aos APC encontra-se regulada no nºs 1 e 2 do artigo 18º da Portaria PT, onde constam os elementos que devem ser mencionados (nº1), e estes podem ser fornecidos através dos elementos que constam no anexo III (nº2). Em relação aos APSI,

¹⁹ O “valor faturado é estabelecido de forma específica para cada tipo de serviços, sempre que os respetivos custos sejam individualizáveis e passíveis de quantificação” (nº5 do artigo 14º da Portaria PT).

²⁰ Consiste em repartir os custos globais (excluindo os custos dos acionistas e os custos relacionados com os serviços de imputação direta) de serviços prestados pelas entidades do grupo com base numa chave de repartição apropriada, que deve ser construída com base em indicadores que reflitam adequadamente a natureza e a utilização dos serviços prestados (nº 6, 7 e 8 do artigo 14º da Portaria PT).

o nº3 do artigo 18º da Portaria refere que a informação que deverá constar na documentação encontra-se no anexo IV.

De acordo com as *Guidelines* (2022), a documentação relativa a preços de transferência tem os seguintes objetivos: **(i)** assegurar que os contribuintes considerem adequadamente os requisitos de preços de transferência na definição de preços e outras condições para as transações entre empresas relacionadas e no reporte dos rendimentos dessas transações nas suas declarações fiscais; **(ii)** fornecer às administrações fiscais as informações necessárias para realizar uma avaliação de risco de preços de transferência informada; **(iii)** fornecer às administrações fiscais informações úteis para a realização de uma auditoria completa das práticas de preços de transferência de entidades sujeitas a tributação na sua jurisdição.

Com vista à realização destes objetivos, a OCDE sugeriu que os países adotassem uma abordagem estandardizada de documentação de preços de transferência, consistindo em três elementos: **(i)** *Master File*; **(ii)** *Local File*; e **(iii)** *Country-by-Country Report (CbCR)*.

Para minimizar os custos de contexto, quando a informação a reportar for comum a diversas empresas do mesmo grupo, nos termos do artigo 69º do CIRC, o *Master file* pode ser entregue apenas pela sociedade dominante, e as restantes necessitam de fazer referência expressa, no respetivo *Local file*.

2.8.1. Country-by-Country Report

O *CbCR* deve conter informação relativa à alocação global de receitas, impostos pagos e determinados indicadores da localização das atividades económicas das várias jurisdições em que o Grupo opera. Apesar de ser um documento obrigatório, a informação que nele consta não permite concluir, por si só, se os preços de transferência são ou não apropriados.

Ao transpor o *CbCR* para a legislação portuguesa, o recente aditado artigo 121º-A do CIRC estabelece as novas obrigações declarativas em matéria de preços de transferência. Para além disto, “este regime veio ainda estabelecer um novo modelo global de partilha de informação financeira e fiscal entre as Administrações Fiscais de diferentes países” (Correia e Martins, 2018).

No nº1 do artigo 121º-A do CIRC está previsto que a entidade-mãe final, ou a entidade-mãe de substituição, de um grupo de empresas multinacionais cujo total de rendimentos consolidados, seja, no período anterior, igual ou superior a 750.000.000€ deve elaborar e apresentar o *CbCR*. Para além desta condição, também são obrigadas a proceder à realização do *CbCR* as entidades do grupo residentes em território português, exceto a empresa-mãe,

se for verificada uma das condições identificadas no nº2 do mesmo artigo. O nº5 deste artigo contém uma lista dos elementos que devem constar no *CbCR*.

2.8.2. Master File

O *master file* contém informação estandardizada relevante para todo os elementos do Grupo, isto é, deve disponibilizar uma visão geral do negócio do Grupo, incluindo a natureza das operações, as políticas de preços de transferência, a alocação de rendimentos e atividades económicas de forma que as administrações fiscais sejam capazes de identificar se existe risco significativo em matéria de preços de transferência. Assim, este documento tem como objetivo enquadrar as políticas de preços de transferência do Grupo no seu contexto financeiro, legal, fiscal e económico.

De acordo com o anexo I do capítulo V das *Guidelines* (2022), o *master file* encontra-se dividido em cinco grupos: Estrutura Organizacional do Grupo; Descrição do(s) negócio(s) do Grupo; Intangíveis pertencentes ao Grupos; Atividades Financeiras Intragrupo; Posições financeiras e fiscais das Empresas.

2.8.3. Local File

O *local file* é relativo às transações materiais do sujeito passivo local, ou seja, contém informações mais detalhadas sobre as transações específicas intragrupo. Este documento complementa o *master file*, ao incluir informações relevantes para a análise de preços de transferência relacionados com as transações entre uma filial local do país e entidades relacionadas em diferentes países e são relevantes no contexto do sistema fiscal do país local.

Assim, este documento deve incluir informações financeiras relevantes relativas às transações específicas, uma análise de comparabilidade, e a seleção e aplicação do método mais adequado de determinação do preço de transferência.

2.8.4. Dossier Fiscal de Preços de Transferência

O Dossier Fiscal de Preços de Transferência visa, por um lado, provar a paridade de mercado nos termos e condições acordados, aceites e praticados nas operações efetuadas com empresas relacionadas, e, por outro, provar a seleção e utilização do método mais apropriado de determinação de preços de transferência. Este documento deve ser mantido por um prazo de 10 anos (nº1 do artigo 130º do CIRC).

Segundo o nº3 do artigo 17º da Portaria PT, apenas os sujeitos passivos que, no exercício anterior, tenham atingido um valor total anual de rendimentos igual ou superior a

10.000.000€, são obrigados a elaborar este documento. No período do início de atividade, este limite é calculado em conformidade com o valor anualizado dos rendimentos estimados, constante da declaração de início de atividade. Contudo, mesmo que tenha atingido os 10.000.000€, ficam dispensadas as operações vinculadas cujo valor não tenha ultrapassado, por contraparte, 100.000€, e na sua globalidade, 500.000€, considerando o respetivo valor de mercado (nº5 do artigo supramencionado).

Estas dispensas não abrangem as transações vinculadas efetuadas com pessoas singulares ou coletivas residentes fora do território nacional e aí submetidas a um regime fiscal mais favorável, nos termos definidos nos nºs 1 ou 5 do artigo 63º-D da LGT.

O Dossier Fiscal deve conter os elementos referidos no anexo I da Portaria PT, em que os elementos de 1 a 6 fazem parte do Dossier Principal (*Master file*), e os elementos de 7 a 11 fazem parte do Dossier Específico (*Local file*). Estes elementos devem reportar-se ao período da realização das transações e podem ter como suporte outros documentos, que se encontram mencionados no anexo II da mesma portaria.

Sempre que seja apresentado, pelo sujeito passivo, estudos técnicos elaborados por entidades terceiras, estes devem ser acompanhados por uma declaração de responsabilidade pela informação e técnicas utilizadas em tais estudos, emitida por aquelas entidades. Quando são apresentados estudos de comparabilidade, estes devem ter por referência a informação mais atualizada possível, e podem manter-se válidos por um período de três anos, desde que não existam alterações substanciais, com exceção da atualização anual dos dados financeiros.

Nos casos em que operações devam ser avaliadas em conjunto (por serem interdependentes, ou procederem ou sucederem a outras operações, efetuadas em períodos diferentes e por outras entidades relacionadas), o sujeito passivo deve incluir informações respeitantes a estas operações no Dossier, por forma a comprovar o princípio de plena concorrência.

Os documentos deverão ser entregues e apresentados em língua portuguesa à AT. Para além disso, os sujeitos passivos devem dispor o “acesso às bases de dados utilizados para suportar os estudos dos elementos comparáveis apresentados na documentação relativa aos preços de transferência” (nº16 do artigo 17º da Portaria PT), sempre que a AT solicitar.

De acordo com o nº3 do artigo 130º do CIRC, os sujeitos passivos cuja situação fiscal deva ser acompanhada pela UGC, de acordo com os critérios fixados na portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças prevista no nº3 do artigo 68º-B da LGT, são obrigados a entregar o processo de documentação fiscal e o processo de documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência, no prazo previsto para a

entrega da declaração anual referida na alínea c) do nº1 do artigo 117º, isto é, até ao dia 15 de julho, ou, no caso em que adotem um período de tributação diferente do ano civil, até ao 15º dia do 7º mês posterior à data do termo desse período.

Os sujeitos passivos que sejam classificados como PME, não se enquadrem no nº3 do artigo 130º do CIRC, e não sejam abrangidos pelas dispensas previstas no artigo 17º da Portaria PT, podem apresentar um Dossier Simplificado, com a informação referida no artigo 19º da Portaria PT. O Dossier tem os mesmos objetivos que os do Dossier fiscal, e é necessário elaborá-lo sempre que ocorram operações vinculadas com as seguintes tipologias: a) Operações vinculadas; b) Transferências de negócios, efetuadas a qualquer título; c) Transferências de títulos, participações ou outros valores representativos de partes de capital de qualquer tipo de entidades; d) Operações de reorganização ou reestruturação de negócios; e) Operações sobre bens imóveis; f) Operações sobre intangíveis (nº2 do artigo 19º da Portaria).

Independentemente da obrigação de elaborar o Dossier, todos os sujeitos passivos, quando notificados, necessitam de comprovar que os termos e condições praticados nas transações vinculadas estão de acordo com o princípio de plena concorrência. A falta de entrega deste Dossier, bem como do *CbCR*, representa uma sanção, em que o valor varia entre 500€ a 10.000€, acrescido de 5% por cada dia de atraso (nº6 do artigo 117º do RGIT).

2.9. Recomendações da OCDE relativamente à COVID-19

O mundo sofreu alterações com o aparecimento da COVID-19, e os preços de transferência não foram exceção. A OCDE publicou, no dia 18 de dezembro de 2020, um documento orientador²¹ sobre as implicações desta pandemia nos preços de transferência, destinado aos contribuintes e às administrações fiscais, para ajudar no reporte financeiro nestes períodos, e na avaliação da implementação das políticas de preços de transferência, respetivamente.

Estas orientações surgiram com o objetivo de esclarecer e ilustrar, de um ponto de vista prático, como deve o princípio de plena de concorrência ser aplicado nas operações vinculadas afetadas pela pandemia, em quatro áreas consideradas de prioridade.

O capítulo I dedica-se à análise de comparabilidade. A OCDE acredita que a pandemia pode ter afetado os preços praticados nas transações não vinculadas e reduzido a fiabilidade dos dados utilizados nas análises de comparabilidade e, por isso, recomenda a utilização de fontes alternativas de informação, como: análises à evolução do volume de vendas antes e

²¹ OCDE (2020), *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*.

durante esta crise; comparações entre valores financeiros reais e valores orçamentais; entre outros. Com a dificuldade representada pelo atraso na disponibilidade de dados comparáveis, a OCDE sugere compreensão por parte das administrações fiscais nas avaliações, “a fim de evitar a proliferação excessiva de litígios sobre preços de transferência.” (Garrigues, 2021). Também é sugerido a possibilidade de serem efetuados ajustamentos após a entrega das declarações fiscais, ou assegurar acesso a procedimentos amigáveis, ou similares, para evitar dupla tributação.

É recomendada a utilização de mais do que um método de preços de transferência para determinar os preços praticados nas transações entre empresas relacionadas. Para além disso, uma situação que também deve ser tida em conta nesta análise, é a intervenção governamental que limitou o exercício de algumas atividades (encerradas temporariamente), ou seja, deve constar as empresas que estiveram na mesma situação, ou proceder a ajustamentos de forma a excluir este período de inatividade.

O capítulo II é relativo às perdas e alocação de gastos específicos relativos à COVID-19. Com a redução da procura, a impossibilidade de transações e o aparecimento de despesas extraordinárias, várias empresas apresentaram prejuízos, os quais têm de ser repartidos entre as empresas do mesmo Grupo. Esta repartição pode ser fonte de litígio com as respetivas administrações fiscais, e por este motivo a OCDE aborda três questões: **(i)** alocação de riscos entre as partes de um acordo, que afeta a repartição dos lucros e dos prejuízos – a orientação já existente sobre a análise de riscos nas relações comerciais ou financeiras será relevante para saber como se proceder a esta repartição; **(ii)** gastos extraordinários e de como devem ser alocados, devendo ser da mesma forma que as empresas independentes comparáveis o fazem; **(iii)** possibilidade de aplicação de cláusulas de força maior, rescindir ou renegociar os contratos intragrupo – as empresas relacionadas podem praticar o descrito nos contratos celebrados antes da crise, assim como as empresas independentes.

O capítulo III é sobre os programas de assistência governamental. Estes programas são de natureza monetária ou não, em que qualquer autoridade pública concede, direta ou indiretamente, benefícios económicos aos contribuintes, tais como subsídios, empréstimos não reembolsáveis, deduções fiscais, entre outros. A sua disponibilidade, duração, substância e aceitação poderão ter implicações nos preços de transferência, pois afetará o comportamento das empresas envolvidas em transações potencialmente comparáveis. Se as características forem consideradas economicamente relevantes, é necessário avaliá-las ao delinear a transação vinculada e realizar a análise de comparabilidade, sendo que esta informação deverá ser

incluída na documentação para suportar a análise de preços de transferência.

O efeito das políticas governamentais é abordado nas *Guidelines* da OCDE, onde é estabelecido que, em regra geral, as intervenções governamentais devem ser tratadas como condições de mercado no país de operação.

O capítulo IV tem como tema os APPT. Surgiram alterações nas condições económicas, que não foram antecipadas nos APPT em vigor, e por isso foi necessário explicar o impacto das alterações nos APPT existentes e nos APPT em negociação. Quanto aos APPT existentes, os termos do acordo devem ser respeitados, a não ser que ocorra algo que impossibilite a sua continuação, como a incapacidade de cumprir as hipóteses críticas. Quando se está perante uma violação das hipóteses críticas, as consequências devem ser analisadas à luz dos termos do APPT, tendo em conta a legislação aplicável, e quando isto não é suficiente, a OCDE sugere três possibilidades: **(i)** revisão, em que é possível manter a validade do APPT mas revê-se partes específicas; **(ii)** rescisão, em que o APPT a partir do momento em que já não é considerado efetivo deixa de estar em vigor; e **(iii)** revogação, em que se considera que o APPT nunca entrou em vigor. Relativamente aos APPT em negociação, a OCDE reconhece que, nestas circunstâncias, os contribuintes estejam relutantes devido à incerteza económica que muitos negócios enfrentam, mas é necessário reconhecer o papel dos APPT na garantia da segurança fiscal e na prevenção de futuras disputas fiscais. Assim, todas as partes são incentivadas a adotar uma abordagem flexível e colaborativa, por forma a alcançar acordos.

3. Apresentação da Entidade de Acolhimento

A empresa JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A. (doravante designada por JPM) é uma empresa conhecida mundialmente no mercado de intralogística²², e encontra-se sediada em Vale de Cambra, distrito de Aveiro. Ao longo dos 27 anos de atividade, a JPM sofreu várias mudanças.

Em 1994, José Paulo Martins fundou a JPM, com o objetivo de oferecer os melhores serviços de eletrificação e automação.

Entre 1994 e 2005, a empresa encetou uma expansão das suas atividades, acrescentado ao seu leque de áreas, a metalomecânica, mecânica, e Pesquisa e Desenvolvimento. A empresa adquiriu novas máquinas industriais, o que implicou a necessidade de encontrar maiores instalações, e após, começou a fabricar as suas próprias soluções. A criação da divisão de Pesquisa e Desenvolvimento foi um passo crucial face à existência e importância da inovação na sua cultura.

De 2005 a 2009, a empresa recebeu a Certificação ISO 9001 e o Prémio PME Líder. A partir destas creditações, a empresa encontrou-se melhor preparada para obter as certificações que receberam posteriormente, como, por exemplo, a Certificação do Sistema de Gestão e Processos. Ainda neste período de tempo, a JPM alterou a sua visão e missão, e delas passaram a constar apenas uma ideia-chave: internacionalização.

De 2009 até 2017, a empresa voltou a crescer e mudou-se uma vez mais para maiores instalações. Adquiriu equipamentos de tecnologia de ponta e implementou metodologias *Lean*²³. Foi ainda acreditada com mais certificações, sendo as mais relevantes as ISO 14001, ISO 45001 e NP 4427. Para além do referido, foi admitida à rede COTEC²⁴.

De 2017 à atualidade, a empresa foi reconhecida pelas suas competências e capacidades (técnicas e de gestão), pelo IAPMEI²⁵, através da atribuição do Estatuto PME Excelência, e pela COTEC, com a atribuição do Prémio PME Inovação, subordinado ao tema Crescimento e Inovação. Para além de que a JPM criou um espaço no seio da UPTEC²⁶, com o

²² Entende-se por movimentação interna das mercadorias, matérias-primas e stocks dentro das instalações fabris, armazéns e distribuição.

²³ É uma tipologia de gestão que tem como objetivo evitar desperdícios, como de tempo e de mão de obra, permitindo melhorar os processos e, consequentemente, aumentar o valor para os clientes.

²⁴ Esta rede pretende contribuir para a colaboração entre empresas inovadoras, através de instrumentos disponibilizados por esta.

²⁵ É uma agência que pretende promover a competitividade e o crescimento empresarial, apoiando a conceção, execução e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial.

²⁶ Promove a criação e desenvolvimento de projetos empresariais, através da partilha de conhecimento entre a Universidade do Porto e o mercado.

objetivo de facilitar a aproximação a jovens qualificados e a outras empresas de base tecnológica.

No anexo II encontramos o organograma da JPM, no qual podemos observar a estrutura organizativa da empresa.

3.1. Indústrias-Cliente

São cinco as principais indústrias para as quais a JPM destina os seus serviços e soluções.

Aeroportos: é importante otimizar os equipamentos e sistemas utilizados na intralogística, uma vez que estes são fundamentais para a logística entre geografias e economias. De maneira a responder a esta necessidade, a empresa JPM oferece equipamentos e sistemas de tecnologias mais avançadas em automação, transporte industrial e robótica.

Correios e Parcelas: devido à grande necessidade de transportar correio e parcelas entre empresas, governos, entidades e sociedade em geral, a JPM oferece serviços e soluções capazes de ajudar a alcançar produtividade e flexibilidade para o crescimento do novo mercado de *e-commerce*²⁷.

Manufatura: a JPM tem como objetivo otimizar o processo produtivo (transformação das matérias-primas em produtos acabados) das empresas, através de equipamentos, sistemas, processos e tecnologias para melhorar o nível de satisfação dos clientes finais.

Processos: dada a complexidade e exigência dos requisitos deste setor, os serviços e soluções que a JPM oferece, garantem fiabilidade, produtividade e eficiência. Neste setor, o processo passa por converter fórmulas e receitas num produto acabado, como é o caso das indústrias alimentares, cosméticos, farmacêuticas, tabaco, entre outros.

Por fim, a indústria de Armazéns: área que cresce cada vez mais, necessita de otimizar os processos de forma a conseguir conectar eficientemente as economias com os mercados. A JPM adiciona valor com os serviços e soluções oferecidos, e, para além disso, integra soluções de terceiros para uma solução completa.

3.2. Serviços e Soluções

A JPM oferece um leque variado de soluções e serviços para os seus clientes. Relativamente aos serviços, a empresa apresenta seis tipos de serviços, designadamente:

- **Projetos Industriais:** oferece o desenvolvimento de projetos industriais, gestão de projeto e a sua execução. Estes projetos podem ser chave-na-mão com a integração de

²⁷ Refere-se a compras e vendas através da internet.

terceiros ou apenas com o *portfolio* da JPM (e eventualmente podem acrescentar outras especialidades, como projeto de construção civil, eletricidade e automação);

- Instalação e Comissionamento: oferece instalação a nível elétrico, mecânico e eletromecânico;
- Modernização e *Upgrade*: oferece este serviço com o objetivo de manter ou até mesmo aumentar a performance e fiabilidade dos equipamentos e sistemas industriais;
- Serviço Pós-Venda: encontra-se disponível para ajudar, sempre que possível. Para além disso, oferece um manual de peças suplentes, sendo que as peças estão disponíveis num prazo até 10 anos;
- Contratos de Manutenção: oferece manutenção aos seus próprios equipamentos, e ainda aos equipamentos de terceiros;
- Manufatura Contratual: oferece industrialização e fabricação de equipamentos intralógicos industriais através destes contratos.

A empresa oferece ainda seis tipos de soluções, nomeadamente:

- Transportadores: a JPM é especializada no design, fabrico e montagem de transportadores industriais com elevada performance e fiabilidade, utilizando tecnologias, processos e máquinas industriais de topo;
- Robótica: a empresa desenvolve projetos robóticos, integração de sistemas, fabrico e implementação de soluções robóticas;
- *Software*: a JPM desenvolve sistemas de supervisão e controlo que permitem a interação com o processo produtivo, de forma a monitorizar e controlar os parâmetros industriais críticos;
- Automação: oferece serviços de consultoria e suporte técnico, através da combinação de tecnologias avançadas, por forma a alcançar ganhos de eficiência, produtividade, e consequentemente, aumentar a competitividade;
- Equipamento Industrial: a JPM oferece competências para desenvolver e industrializar equipamentos e máquinas, desde o seu design, industrialização, instalação, até à manutenção e peças de reserva;
- Projetos Chave-na-Mão: estes projetos são soluções que cobrem todas as necessidades dos clientes, através da combinação de todos os equipamentos e tecnologias existentes no *portfolio* do Grupo JPM.

3.3. Análise Financeira

Nos últimos 12 anos a empresa tem visto crescer o seu volume de negócios a uma média de aproximadamente 11,3% ao ano. No ano de 2021, verifica-se um ligeiro crescimento quer do volume de negócios quer da rentabilidade, recuperando da quebra ocorrida em 2020, decorrente do contexto económico global.

Da análise do Balanço, no exercício económico de 2021, observa-se um aumento do total do ativo, com relevo para os inventários, justificado pela conjuntura associada à crise das cadeias de abastecimento, que levou ao reforço dos stocks de segurança, e para a tesouraria líquida, uma vez que optaram por reforçar a liquidez imediata, por forma a terem capacidade de resposta a possíveis necessidades imprevisíveis.

A autonomia financeira da JPM situa-se nos 53%, ligeiramente acima do valor do ano anterior (que se situou em 52%). Embora seja um valor mais baixo que o verificado em ano pré-covid (em 2019 foi de 63%), apresenta um nível bastante superior à média das empresas portuguesas, que em 2020 rondava 39%.

De realçar que, em 2021, a empresa JPM apresenta dívida líquida negativa, isto é, o valor de disponibilidades (caixa e depósitos bancários) são superiores aos financiamentos obtidos.

No anexo III, podemos encontrar o Balanço e a Demonstração de Resultados, para o triénio 2019-2021, com uma análise mais pormenorizada.

3.4. Grupo JPM

Em 2009, foi constituído o Grupo JPM, cuja missão e objetivo passava pela “profissionalização da gestão da empresa, a expansão e verticalização das áreas de conhecimento em empresas individuais” (JPM). É composto por oito empresas e, através da *figura 1* abaixo, identificamos cada uma, bem como o ano de entrada no Grupo.

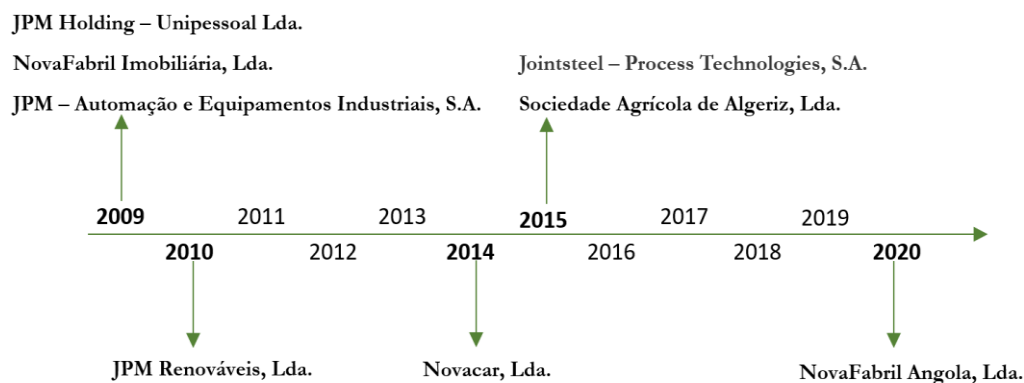


Figura 1 – Ano de Entrada das Empresas do Grupo. Fonte: Elaboração Própria.

A JPM Holding – Unipessoal Lda. foi constituída em 2009, e é a empresa-mãe do Grupo em análise. Esta empresa pratica atividades relacionadas com a gestão das participações sociais, compra e venda de bens imobiliários, elaboração de estudos de mercado e sondagens de opinião, e outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares.

A NovaFabril Imobiliária, Lda. foi constituída em 2005, e a sua principal atividade é a compra para revenda, construção e arrendamento de prédios rústicos/urbanos ou frações autónomas.

A JPM Renováveis, Lda., constituída em 2010, juntou-se ao Grupo com a missão de oferecer soluções de energia sustentável e renovável para indústrias. Assim, a empresa tem como atividades a produção, comercialização, reparação e manutenção de equipamentos e sistemas de energias renováveis; ainda instalação de redes elétricas.

A Novacar, Lda. foi constituída em 2014, e tem como principais atividades o aluguer de veículos com ou sem condutor, comércio de automóveis, e compra, venda e aluguer de equipamentos industriais.

A Jointsteel – Process Technologies, S.A. foi constituída em 2015, através de uma joint-venture entre a JPM e a Timmerman Energy and Heat Solutions²⁸, cujo objetivo é desenvolver, produzir e instalar soluções de engenharia para a indústria alimentar, farmacêutica, química e de cosméticos, designadamente fabricação de equipamentos e soluções de processo em aço inoxidável.

A Sociedade Agrícola de Algeriz, Lda., constituída em 2015, tem como principais atividades a produção e engarrafamento de vinhos, serviços relacionados com a viticultura, comércio de vinhos bem como outros produtos alimentares, e enoturismo.

A NovaFabril Angola – Automação e Equipamentos Industriais Lda. foi constituída em 2020 e a sua atividade é idêntica à da JPM.

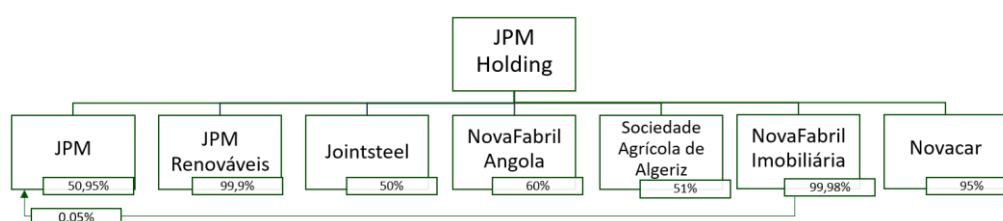


Figura 2 – Organograma das Participações Sociais do Grupo JPM. Fonte: Elaboração Própria.

²⁸ Empresa belga especializada na produção, instalação, manutenção e recondicionamento de permutadores de calor e soluções de tubagem com grande foco na indústria química.

4. Dossier de Preços de Transferência da Empresa JPM

De acordo com a Portaria PT, quando o sujeito passivo é qualificado como PME, cuja situação tributária não seja acompanhada pela UGC, e não esteja abrangido pelas dispensas previstas no artigo 17º da Portaria PT, deve dispor de um Dossier Simplificado de Preços de Transferência.

Como a JPM preenche os requisitos supra referidos, o dossier elaborado para o ano 2021 foi o Dossier Simplificado, apresentando a seguinte estrutura: (1) Identificação das Entidades Relacionadas; (2) Descrição das Operações Vinculadas; (3) Identificação do Método utilizado para Aferição do Cumprimento do Princípio de Plena Concorrência; (4) Comparáveis obtidos e Intervalo de Plena Concorrência; (5) Anexos. A estrutura deste capítulo segue a mesma do Dossier elaborado.

Para elaboração deste capítulo, os dados quantitativos utilizados da JPM foram valores previsionais, uma vez que durante a realização do estágio não foi possível elaborar o Dossier com os valores das demonstrações financeiras oficiais.

4.1. Entidades Relacionadas

Conforme referido na alínea a) do nº1 do artigo 19º da Portaria PT, é necessário identificar as entidades relacionadas com as quais efetuou operações no ano 2021, incluindo a denominação, o país de residência, o nº de identificação fiscal e a natureza da relação especial estabelecida. Para além disso, ainda se procedeu à descrição da atividade de cada empresa, utilizando a base de dados SABI.

Designação	Natureza da Relação Especial (nº4 do artigo 63º do CIRC)
JPM Holding – Unipessoal, Lda.	a)
JPM Renováveis, Lda.	b)
JOINTSTEEL – Process Technologies, S.A.	b)
Sociedade Agrícola de Algeriz, Lda.	b)
NovaFábril Imobiliária, Lda.	b)

NovaFábril Angola	b)
Novacar, Lda.	b)
Sr. José Paulo Silva	d)
Miguel Almeida Henriques, Unipessoal Lda.	d)

Tabela 1 - Empresas relacionadas e a natureza da sua relação especial. Fonte: Elaboração Própria.

Todas as entidades são residentes em território português, exceto a NovaFábril Angola que tem residência em Angola.

As empresas aqui evidenciadas são as do Grupo JPM, apresentadas no capítulo 3, exceto as seguintes entidades: Sr. José Paulo Silva, que é o titular da JPM Holding – Unipessoal Lda, e a empresa Miguel Almeida Henriques, Unipessoal Lda., que se dedica à supervisão e gestão de empresas, grupos empresariais e outras entidades, e prestação de serviços de carácter administrativo.

4.2. Operações Vinculadas

De forma a analisar as operações vinculadas efetuadas no ano em análise, procedeu-se à descrição da tipologia, características e montante destas, tal como se encontra previsto na legislação – alínea b) do nº1 do artigo 19º da Portaria PT. Para além disso, incluiu-se ainda a definição da política de preços das várias operações realizadas.

De seguida, efetuou-se uma análise à materialidade das operações vinculadas, com o objetivo de aferir o potencial impacto que poderiam ter nos resultados da JPM.

Operações Vinculadas	Montante	Peso sobre os Rendimentos/Gastos Operacionais
Outputs		
Vendas	43,50 €	0,0003%
Prestação de Serviços	941,20 €	0,01%
Outros Rendimentos	9 727,64 €	0,07%
Total de Outputs Operacionais	10 712,34 €	0,08%
Juros Auferidos*	304,11 €	0,29%
Total de Outputs	11 016,45 €	N.A.
Inputs		
Aquisição de Serviços	722 701,40 €	5,90%
Aquisição de Matéria-Prima	279 770,84 €	2,28%
Outros Gastos	2 153,20 €	0,02%
Arrendamento de Imóveis	33 000,00 €	0,27%
Total de Inputs	1 037 625,44 €	8,47%

*Peso sobre os Rendimentos Financeiros

Figura 3 – Operações vinculadas e a sua materialidade. Fonte: Elaboração Própria.

Ainda que exista apenas uma operação com materialidade elevada (aquisição de serviços), todas as operações apresentam uma materialidade baixa, o que levou à decisão de validar as operações vinculadas de natureza operacional como um todo. A operação vinculada de cariz financeiro não foi analisada dada a sua baixa materialidade (0,29%).

Importar referir ainda que, na rubrica “Aquisição de Serviços”, encontram-se prestações de serviços intragrupo classificadas como serviços intragrupo de baixo valor acrescentado²⁹. Apesar de a portaria referir os métodos mais apropriados a serem utilizados nestas situações (artigo 14º), optou-se por incluir estes serviços na análise das restantes operações e utilizar um método que se considerou ser o mais ajustado, dada a sua baixa materialidade.

Uma vez que as operações vinculadas são muitas distintas entre si, e a estrutura da JPM está fortemente integrada, uma análise individualizada poderia conduzir a uma perda de valor e funcionalidade ou até mesmo não ser possível a determinação do preço para cada operação, devido aos elevados custos e à insuficiência de informação sobre operações comparáveis. Assim, optou-se por efetuar uma análise global à rentabilidade operacional da JPM como um todo, por forma a validar o cumprimento do princípio de plena concorrência de todas as operações na globalidade.

Por fim, depois de identificadas e caracterizadas as operações vinculadas, é necessário garantir e provar que estas foram efetuadas em condições e termos substancialmente idênticos aos que seriam contratadas, aceites e praticadas entre entidades independentes, em operações comparáveis.

4.3. Método a Aplicar

O método mais apropriado para aferir o cumprimento do Princípio de Plena Concorrência é o Método da Margem Líquida da Operação, que se encontra previsto no artigo 12º da Portaria PT.

Este método consiste na determinação da margem de lucro líquida obtida nas operações vinculadas, tendo como referência a margem obtida nas operações não vinculadas comparáveis. Assim, este método baseia-se na rentabilidade das operações, ou seja, na comparação entre os resultados operacionais da entidade relacionada com os das entidades independentes.

²⁹ São serviços prestados por um ou mais membros do Grupo, em nome de um ou mais membros do mesmo, que são de natureza de suporte, ou seja, não fazem parte da atividade principal do Grupo, não exigem o uso de ativos intangíveis únicos e valiosos, nem os criam, e não dão origem à criação de risco significativo para o prestador do serviço (OCDE, 2022).

O MMLO tanto pode ser aplicado para a avaliação da rentabilidade operacional obtida num conjunto de transações como, em determinadas circunstâncias, para validar a rentabilidade operacional da empresa como um todo.

A estratégia passa pela determinação de um intervalo de rentabilidades operacionais consideradas de mercado, e posteriormente analisa-se a compatibilidade da rentabilidade operacional auferida pela empresa em análise. Caso a rentabilidade se encontre nesse intervalo, considera-se cumprido o princípio de plena concorrência. Caso contrário, é necessário proceder a correções ao lucro tributável das partes envolvidas.

Neste caso, o indicador considerado mais apropriado, dadas as circunstâncias e características, foi o Net Cost Plus Margin (NCPM) ou Margem Operacional sobre os Gastos Operacionais, e determina-se da seguinte forma: $\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Gastos Operacionais}}$. Este indicador identifica a margem que é necessário acrescentar aos gastos operacionais para obter uma determinada margem operacional.

4.4. Comparáveis obtidos e Intervalo de Plena Concorrência

Por forma a encontrar entidades independentes comparáveis, foi utilizada a base de dados *Orbis*, da *Bureau van Dijk*. Apresenta-se de seguida os critérios utilizados para obter a amostra em questão:

- Localização: optou-se por selecionar Portugal e Espanha por serem mercados semelhantes;
- Classificação das Atividades Económicas (NACE Rev.2): escolhemos as classificações 2822 - *Manufacture of lifting and handling equipment*, e 332 - *Installation of industrial machinery and equipment*, de forma a selecionar entidades cuja atividade fosse comparável com a da JPM;
- Código de Consolidação: selecionamos o código U1 (contas não consolidadas, e nenhuma empresa consolidada), para eliminar eventuais duplicações de dados financeiros;
- Critério de Independência: excluímos empresas que detivessem ou fossem detidas em mais de 20% por outras entidades, uma vez que o objetivo é encontrar entidades independentes;
- Anos em análise: selecionamos os anos 2018, 2019 e 2020, uma vez que não existem dados de 2021 disponíveis;
- Dados Financeiros: optamos pelo rendimento operacional com valor conhecido, para

os anos em análise, excluindo empresas sem dados financeiros recentes e Autoridades Públicas/Estados/Governos;

- Forma Jurídica: optamos pelas sociedades de capital público e sociedades de capital privado.

Após a aplicação dos critérios, obteve-se uma amostra inicial de 326 empresas. Para que a amostra contivesse apenas empresas independentes comparáveis, foi necessário aplicar critérios de seleção. Neste sentido, utilizou-se, primeiramente, o critério de exclusão de empresas cujo rendimento operacional não atingisse o valor de 1.000.000€. O resultado desta ação foi eliminar 263 empresas.

Seguidamente, excluiu-se as empresas que apresentassem o rácio $\frac{\text{Ativos Fixos Tangíveis}}{\text{Rendimento Operacional}}$ inferior à sua mediana. Este critério resultou na exclusão de mais 32 empresas, sendo que uma delas foi por não possuir dados disponíveis para a rubrica dos Ativos Fixos Tangíveis.

Por último, foi utilizado um filtro qualitativo, que consistiu na exclusão de empresas que não exercessem a mesma atividade que a JPM, uma vez que deixariam de ser classificadas como entidades comparáveis. Para executar este critério, às 31 empresas restantes da amostra, foi efetuada uma análise individual através da revisão dos *websites*.

O resultado da aplicação dos critérios supra descritos, resultou numa amostra final de 15 empresas independentes comparáveis.

4.4.1. Aplicação do Método

O primeiro passo para aplicar o método escolhido consistiu no cálculo da média do resultado operacional e dos gastos operacionais para os anos em análise (2018, 2019 e 2020) para as 15 empresas da amostra. Posteriormente, procedeu-se ao cálculo do indicador NCPM para cada uma dessas empresas.

Por fim, para determinar o intervalo de plena concorrência, foi realizada uma análise estatística aos resultados obtidos para o indicador de cada empresa comparável. O resultado final encontra-se na tabela seguinte:

Indicador Utilizado	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
NCPM	0,33%	2,24%	5,49%	11,36%	15,88%

Tabela 2 – Intervalo de Plena Concorrência. Fonte: Elaboração Própria.

O resultado final permite determinar um intervalo de plena concorrência que varia entre

0,33% e 15,88%. O valor do indicador da JPM encontra-se neste intervalo, mais precisamente entre a mediana e o 3º quartil com o valor 10,11%.

4.4.2. Resultado da Aplicação do Método

Com base no método da margem líquida da operação, é possível concluir que no conjunto das operações vinculadas de natureza operacional, efetuadas no período de tributação de 2021, a JPM respeita o princípio de plena concorrência.

4.5. Anexos

Foi anexado ao Dossier Fiscal da empresa JPM, os seguintes documentos: **(i)** Legislação em vigor; **(ii)** Relatório e Contas da empresa do ano 2021; **(iii)** Cópia dos contratos de prestações de serviços intragrupo; e **(iv)** Explicação mais detalhada de como se procedeu ao tratamento da informação recolhida, para obter a amostra final.

5. Conclusão

A crescente internacionalização levou muitas empresas a implementarem estratégias para conquistarem e consolidarem mercados, originando o aumento do número de empresas multinacionais. Consequentemente, a quantidade de transações vinculadas aumentou, o que viabilizou a transferência de lucros para países com regimes fiscais mais favoráveis, através da manipulação de preços praticados, originando preocupação pela matéria de preços de transferência.

Esta preocupação levou a que a OCDE atentasse no assunto e publicasse relatórios com orientações sobre a matéria, para todos os países, membros ou não desta organização. Pretende-se dessa forma que as empresas reportem os verdadeiros preços praticados e que paguem o imposto que deveriam se se tratasse de operações não vinculadas.

O estágio, e este relatório, tinham como objetivo a elaboração e apresentação do Dossier Fiscal da JPM para o ano 2021, o qual foi executado com sucesso. Com a aplicação do método da margem líquida da operação, pretendeu-se, através de um indicador de rentabilidade operacional, verificar se a rentabilidade da empresa se encontrava dentro do intervalo de rentabilidade de empresas comparáveis, utilizando o indicador NCPM. Assim, concluiu-se que a empresa cumpriu o princípio de plena concorrência.

Julgo que pela constante atualização legislativa, especificidade e relevância do assunto, a empresa deveria ter alguém responsável pela realização do Dossier, e elaborar o mesmo para as restantes empresas do Grupo, uma vez que não lhes sendo exigida documentação para entrega, é, contudo, necessário comprovar que os termos e condições praticadas nas operações vinculadas respeitam o princípio de plena concorrência.

O estágio realizado na JPM foi uma experiência bastante enriquecedora, que me permitiu tomar contacto próximo com o mundo do trabalho, em especial de uma empresa industrial e inovadora, aplicar os conhecimentos adquiridos na vida académica, e desenvolver capacidades e competências. Assim, toda esta experiência vivida, nestes seis meses, contribuiu para o meu desenvolvimento pessoal e profissional.

Referências Bibliográficas

- Amorim, J. C. (2013) *A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência*. Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração.
- Bradley, W. (2015). *Transfer pricing: increasing tension between multinational firms and tax authorities*. Accounting & Taxation, 7(2), 65–73.
- 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.
- Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. Ministério das Finanças. https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/
- Comissão Europeia (2014). *Comunicação da comissão ao parlamento europeu, ao conselho e ao comité económico e social europeu sobre os trabalhos efetuados pelo Fórum Conjunto da UE em matéria de Preços de Transferência entre julho de 2012 e janeiro de 2014*. Bruxelas: Comissão Europeia.
- Correia, S., e Martins, A. (2018). *Preços de Transparência, Litigância e Arbitragem Fiscal*. Petrony Editora.
- Cravens, K. S. (1997). Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. International Business Review, 6 (2), 127-145.
- De Mooij, R., e Liu, L. (2020). *At a cost: The real effects of transfer pricing regulations*. IMF Economic Review, 68, 268–306.
- Eden, L. (2015). *The arm's length standard: making it work in a 21st century world of multinationals and nation states*. Forthcoming in Thomas Pogge and Krishen Mehta (Editors), Global Tax Justice, Oxford University Press, 1–24.
- Issagulova, E. e Rosa, T. (2021). *O projeto BEPS 2.0 e o objetivo último de um mundo de negócios melhor*. <https://easytax.jornaleconomico.pt/o-projeto-beps-2-0-e-o-objetivo-ultimo-de-um-mundo-de-negocios-melhor>
- Marques, M., e Pinho, C. (2016). *Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe*. Accounting and Business Research, 46(7), 703–730
- Martins, A. (2015). *A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações*. Boletim de Ciências Económicas, 58, 1-62
- OECD (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>
- OECD. (2017). *OECD Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2017*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OECD. (2020). *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*. OECD

- Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, OECD Publishing, Paris.
<https://doi.org/10.1787/731a59b0-en>
- OECD (2021). *Declaração sobre uma solução de dois pilares para enfrentar os desafios fiscais decorrentes da digitalização da economia*. <https://www.oecd.org/tax/beps/declaracao-sobre-uma-solucao-de-dois-pilares-para-enfrentar-os-desafios-fiscais-decorrentes-da-digitalizacao-da-economia-8-outubro-2021.pdf>
- Palma, C. C. (2008). *A Introdução dos Acordos Prévios de Preços de Transferência na Legislação Fiscal Portuguesa*. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas.
- Pires, J. A. R. (2006). *Os Preços De Transferência*. Porto: Vida Económica
- Portaria n.º267/2021, de 26 de novembro. Diário da República n.º230/2021, Série I. Ministério das Finanças.
- Portaria n.º268/2021, de 26 de novembro. Diário da República n.º230/2021, Série I. Ministério das Finanças.
- Portaria n.º620-A/2008, de 16 de julho. Diário da república n.º136/2008, 1.º Suplemento, Série I. Ministério das Finanças e da Administração Pública.
- Portaria n.º1446-C/2001, de 21 de dezembro. Diário da república n.º294/2001, 4.º Suplemento, Série I-B. Ministério das Finanças.
- Regime Geral das Infrações Tributárias. Ministério das Finanças.
https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/
- Serviço das Publicações da União Europeia (2017). *Eliminação da Dupla Tributação (processo arbitral)*. EUR-Lex.<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/LSU/?uri=CELEX:41990A0436>
- Tambunan, M. R. U. D., Rosdiana, H., & Irianto, E. S. (2020). *Advance pricing agreements: a step forward in transfer pricing dispute resolution? A story from developing countries*. Journal of Taxation of Investments, 37(4), 35–59
- Teixeira, G. et al. (2006). *Preços de transferência – Casos práticos*. Porto: Vida Económica
- Verschoor, L. (2022). *Uma nova era para os Preços de Transferência*. PwC.
<https://www.pwc.pt/pt/sala-imprensa/artigos-opiniao/2021/nova-era-para-os-precos-de-transferencia.html>

Anexo I – Plano de Ações BEPS

A OCDE e o G20 formularam as seguintes quinze ações com o objetivo de ajudar os países a combater os esquemas de erosão da base tributável:

- 1.** Abordar os Desafios Fiscais decorrentes da Economia Digital;
- 2.** Neutralizar os Efeitos dos Instrumentos Híbridos;
- 3.** Reforçar as Regras relativas às Sociedades Estrangeiras Controladas;
- 4.** Limitar a Erosão da Base Tributária através da dedução de juros e outras Compensações Financeiras;
- 5.** Combater as Práticas Fiscais Prejudiciais;
- 6.** Prevenir a Utilização Abusiva das Convenções Fiscais;
- 7.** Prevenir que o Status de Estabelecimento Permanente seja artificialmente evitado;
- 8. a 10.** Garantir que os Resultados dos Preços de Transferência estejam alinhados com a Criação de Valor;
- 11.** Estabelecer Metodologias para Coletar e Analisar os dados sobre os fenômenos econômicos da BEPS;
- 12.** Exigir que os Contribuintes divulguem os esquemas de Planeamento Tributário Abusivo;
- 13.** Reexaminar a Documentação de Preços de Transferência;
- 14.** Tornar mais Eficiente os Mecanismos de Resolução das Disputas;
- 15.** Desenvolver um Instrumento Multilateral.

Como já referido, as ações 8, 9, 10 e 13 são medidas relacionadas com o tema de preços de transferência, e são nessas que nos vamos focar.

As ações 8, 9 e 10 tinham como objetivo impedir a erosão de base tributária e transferência de lucro através dos seguintes temas:

- Ação 8 está relacionada com transações de ativos intangíveis entre empresas relacionadas, e envolve: “adoção de uma definição abrangente e claramente delineada de ativos intangíveis; assegurar que os lucros associados à transferência e uso de intangíveis são apropriadamente alocados de acordo com a criação de valor; desenvolver regras de preços de transferência ou medidas especiais para transferências de intangíveis de difícil valor; atualização a orientação sobre os acordos de repartição de custos”.
- Ação 9 é relativa ao risco e capital, em que seria “necessário adotar regras de preços de transferências ou medidas especiais que impeçam que uma entidade acumule retornos inapropriados, pelo simples facto de ter assumido riscos contratualmente, ou porque

injetou capital. Tais regras deverão também exigir que os retornos sejam proporcionais à criação de valor”.

- Ação 10 refere-se a outras transações de alto risco, e passaria por “esclarecer as circunstâncias nas quais as transações podem ser requalificadas; esclarecer a aplicação de métodos de preços de transferência, em especial repartição de lucros, no contexto de cadeias de valor; fornecer proteção contra tipos comuns de pagamentos que têm por efeito a erosão da base tributária, como comissões de gestão e despesas da sede”.

A ação 13 tinha como objetivo combater o BEPS através de regras sobre a documentação de preços de transferência, por forma a reforçar a transparência fiscal para a administração tributária.

A informação foi retirada do documento *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*.

Anexo II – Organograma da Empresa JPM

Hoje em dia, a empresa encontra-se organizada da seguinte forma:

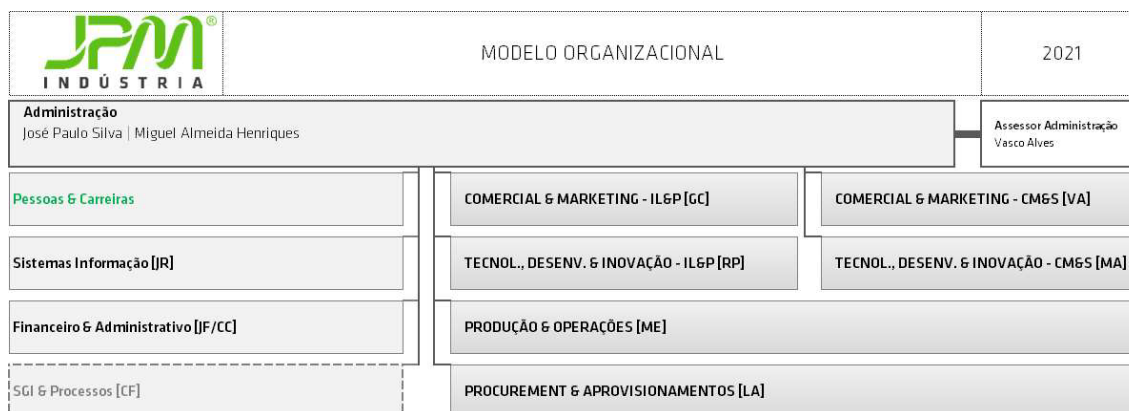


Figura 4 - Organograma da Entidade de Acolhimento. Fonte: Elaborado e disponibilizado pela Empresa JPM.

Para além de observarmos as diferentes áreas existentes na empresa, também é possível observar o(s) responsável(eis) por cada área – por exemplo, o responsável pela área de Sistemas Informação é o JR (Dr. José Ribeiro).

Anexo III – Análise Financeira da Empresa JPM

Da análise ao Balanço e Demonstração de Resultados dos anos 2019, 2020 e 2021, podemos retirar algumas conclusões que me proponho apresentar de seguida.

- De 2019 a 2021, a JPM registou um acréscimo de 1,16% no Volume de Negócios, para 11,8M€, não obstante a relevante quebra ocorrida no ano de 2020 (-25%), em consequência da aposta no mercado interno, face à situação pandémica vivida e confinamento decretado, inclusive com fecho das fronteiras limitando fortemente a atividade económica, como sabido;
- No mesmo período, o EBITDA tem redução de 47% (para 1.795M€, acompanhado de igual redução da margem EBITDA, -13,9% no período, para 15,1%), e de -53,8% no Resultado Líquido (para 1.303M€).
- O ativo (22,5M€) era essencialmente composto por Ativos Fixos Tangíveis (6,89M€), por Clientes (3,49M€, com PMR de 99 dias – o mais baixo registado no triénio em análise), Disponibilidades (4M€), Inventários (4,3M€, com PMI de 307 dias) e por Créditos a Receber (1,05M€).
- Aumentou a Dívida Financeira em 40% (para 3,95M€), com agravamento dos rácios de endividamento para níveis ainda razoáveis.
- No passivo é ainda de destacar os Fornecedores (1,98M€, com PMP de 75 dias) e os Adiantamentos de Clientes (2,47M€).
- Apresentava confortável Autonomia Financeira de 52,7%.

Rendimentos e Gastos	Períodos		
	2019	2020	2021
Vendas e Serviços Prestados	11 718 810,70 €	8 847 980,35 €	11 854 767,80 €
Subsídios à Exploração	354 076,37 €	354 380,52 €	718 337,77 €
Variação nos Inventários da Produção	-713 357,93 €	619 561,32 €	780 478,46 €
Trabalhos para a Própria Entidade	0,00 €	6 670,72 €	22 328,28 €
Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas	-2 840 584,17 €	-3 582 711,70 €	-4 336 088,24 €
Fornecimentos e Serviços Externos	-1 993 797,09 €	-1 801 943,72 €	-3 189 609,34 €
Gastos com o Pessoal	-3 467 223,95 €	-3 555 313,87 €	-4 010 111,26 €
Imparidade de Dívidas a Receber (perdas/reversões)	11 879,57 €	0,00 €	-38 364,72 €
Provisões (aumentos/reduções)	1 964,14 €	3 656,57 €	-2 329,06 €
Aumentos/Reduções de Justo Valor	-4 296,23 €	-41 049,67 €	-7 063,75 €
Outros Rendimentos	445 856,67 €	111 726,55 €	117 340,07 €
Outros Gastos	-116 319,05 €	-45 034,42 €	-114 800,34 €
Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos	3 397 009,03 €	917 922,65 €	1 794 885,67 €
Gastos/Reversões de Depreciações e de Amortizações	-436 651,87 €	-504 158,21 €	-567 866,49 €
Resultado Operacional (antes de Gastos de Financiamento e Impostos)	2 960 357,16 €	413 764,44 €	1 227 019,18 €
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	6 256,29 €	2 224,11 €	104 256,43 €
Juros e Gastos Similares Suportados	-15 958,12 €	-30 407,44 €	-37 351,94 €
Resultado antes de Impostos	2 950 655,33 €	385 581,11 €	1 293 923,67 €
Imposto sobre o Rendimento do Período	-126 864,60 €	321 639,38 €	9 402,50 €
Resultado Líquido do Período	2 823 790,73 €	707 220,49 €	1 303 326,17 €

Figura 5 - Demonstração de Resultados da Empresa JPM, a 31 de dezembro de 2019, 2020 e 2021.

Rubricas	Períodos		
	2019	2020	2021
Ativo			
Ativos Não Corrente			
Ativos Fixos Tangíveis	5 937 166,94 €	6 236 551,25 €	6 892 531,86 €
Ativos Intangíveis	88 342,74 €	48 492,52 €	31 227,82 €
Outros Investimentos Financeiros	839 263,67 €	821 400,40 €	814 379,91 €
Créditos a Receber	1 299 178,57 €	1 464 486,56 €	1 050 784,09 €
Ativos por Impostos Diferidos	8 947,42 €	360 468,96 €	424 302,32 €
Subtotal	8 172 899,34 €	8 931 399,69 €	9 213 226,00 €
Ativo Corrente			
Inventários	1 839 436,35 €	2 605 032,56 €	4 292 188,00 €
Clientes	4 805 260,20 €	5 617 220,99 €	3 489 549,81 €
Estado e Outros Entes Públicos	146 753,61 €	152 656,71 €	250 332,68 €
Outros Créditos a Receber	466 439,81 €	705 698,31 €	1 077 221,07 €
Diferimentos	102 180,57 €	102 111,82 €	127 824,26 €
Ativos Financeiros Detidos para a Negociação	43 382,98 €	26 354,94 €	30 141,33 €
Caixa e Depósitos Bancários	1 309 407,43 €	3 009 658,93 €	4 038 846,56 €
Subtotal	8 712 860,95 €	12 218 734,26 €	13 306 103,71 €
Total do Ativo	16 885 760,29 €	21 150 133,95 €	22 519 329,71 €
Capital Próprio e Passivo			
Capital			
Capital Subscrito	197 000,00 €	197 000,00 €	197 000,00 €
Reservas Legais	40 000,00 €	40 000,00 €	40 000,00 €
Resultados Transitados	7 373 171,66 €	9 719 901,29 €	9 977 121,78 €
Ajustamentos/Outras Variações no Capital Próprio	128 971,23 €	395 038,37 €	355 263,12 €
Resultado Líquido do Período	2 823 790,73 €	707 220,49 €	1 303 326,17 €
Interesses que não Controlam	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total do Capital Próprio	10 562 933,62 €	11 059 160,15 €	11 872 711,07 €
Passivo			
Passivo Não Corrente			
Provisões	21 353,87 €	17 697,30 €	20 026,36 €
Financiamentos Obtidos	1 429 930,58 €	2 912 529,13 €	1 611 464,57 €
Passivos por Impostos Diferidos	36 818,98 €	111 598,92 €	100 593,98 €
Outras Dívidas a Pagar	11 412,81 €	11 412,81 €	11 412,81 €
Subtotal	1 499 516,24 €	3 053 238,16 €	1 743 497,72 €
Passivo Corrente			
Fornecedores	759 419,35 €	1 602 125,86 €	1 975 839,49 €
Adiantamentos de Clientes	382 588,16 €	1 496 104,57 €	2 473 743,13 €
Estado e Outros Entes Públicos	350 219,83 €	470 688,75 €	203 191,10 €
Financiamentos Obtidos	1 394 536,26 €	1 477 240,07 €	2 338 400,40 €
Outras Dívidas a Pagar	721 057,22 €	494 614,02 €	785 687,55 €
Diferimentos	1 215 489,61 €	1 496 962,37 €	1 126 259,25 €
Subtotal	4 823 310,43 €	7 037 735,64 €	8 903 120,92 €
Total do Passivo	6 322 826,67 €	10 090 973,80 €	10 646 618,64 €
Total do Capital Próprio e Passivo	16 885 760,29 €	21 150 133,95 €	22 519 329,71 €

Figura 6 - Balanço da Empresa JPM, a 31 de dezembro de 2019, 2020 e 2021.

Através da informação retirada das demonstrações financeiras acima, foi possível calcular e analisar alguns rácios de relevo.

	2019	2020	2021
Rentabilidade das Vendas	24,1%	8,0%	11,0%
Margem EBITDA	29,0%	10,4%	15,1%
Rentabilidade Operacional do Ativo	17,5%	2,0%	5,4%
Rentabilidade Financeira	26,7%	6,4%	11,0%
Autonomia Financeira	62,6%	52,3%	52,7%
Regra do Equilíbrio Financeiro Mínimo (REFM)	1,48	1,58	1,48
Solvabilidade	1,67	1,10	1,12
Grau de Alavancagem Financeira (GAF)	1,00	1,07	0,95
Liquidez Geral	1,81	1,74	1,49
Liquidez Reduzida	1,43	1,37	1,01
Liquidez Imediata	0,27	0,43	0,45
Necessidades em Fundo de Maneio	3 909 942,00 €	3 589 152,00 €	2 652 368,94 €
Fundo de Maneio	3 889 550,52 €	5 180 998,62 €	4 402 982,79 €
Endividamento	37,4%	47,7%	47,3%
Prazo Médio de Recebimento (PMR)	141	177	99
Prazo Médio de Pagamentos (PMP)	49	92	75
Prazo Médio de Rotação de Inventários (PMRI)	236	257	307

Figura 7 - Rácios económico-financeiros relativos à JPM, para os anos 2019, 2020 e 2021.

Verificamos que a Rentabilidade das Vendas, Margem EBITDA, Rentabilidade Operacional do ativo, Rentabilidade Financeira e Solvabilidade apresentaram o mesmo comportamento – diminuição em 2020, e no período seguinte verificou-se um aumento. Evidenciando a recuperação financeira e económica da crise existente devido à COVID-19.

Apesar de a solvabilidade ter diminuído em 2020, a empresa esteve solvente nos três anos em análise, significando que o seu capital próprio garante a liquidação do passivo.

Quanto à Autonomia Financeira, observamos que em todos os anos em análise, mais de metade dos ativos foram financiados pelo capital próprio.

O REFM foi superior a 1, nos três anos em análise, o que significa que a empresa financia os ativos não correntes com capitais permanentes e ainda existe um excedente que vai ser utilizado no financiamento do ciclo de exploração.

Relativamente ao GAF, o ano em que a empresa apresentou um risco financeiro mais elevado foi o ano 2020 (apenas 1,07).

Analisando os indicadores de liquidez, observamos que a liquidez geral e reduzida são superiores a 1, o que significa que a empresa tem capacidade para cumprir com os seus compromissos a curto prazo e de pagar as dívidas se deixar imediatamente de vender. Contudo, a liquidez imediata apresenta valores mais baixos (sempre inferior à unidade e de 0,45 em 2021).

Relativamente ao Fundo de Maneio (FM) e às Necessidades de Fundo de Maneio

(NFM), ambos foram positivos no triénio; em 2020 e 2021, a empresa apresentava NFM superior ao FM, significando que a empresa financia parte das suas necessidades de exploração de carácter permanente com capitais de curto prazo, implicando dependência face ao sistema bancário e exposição ao risco das taxas de juro. Contudo, em 2019, apresentava FM superior a NFM, o que significa que existia uma margem de segurança estando garantido o financiamento nas NFM por capitais permanentes.

Quanto ao endividamento, observamos que em todos os anos em análise, menos de 50% do capital alheio foi utilizado no financiamento das atividades da empresa JPM.

O PMR é sempre superior ao PMP, o que pode significar uma liquidez baixa, uma vez que demoram mais tempo a receber do que a pagar (excesso de aproximadamente 25 dias em 2021, mas superiores nos anos anteriores, em 2020, é mesmo superior a 80 dias a diferença).

O PMRI tem vindo a aumentar, e é justificado pela conjuntura associada à crise das cadeias de abastecimento, a empresa optou por reforçar os stocks de segurança, de maneira a privilegiar a continuidade das operações.

Concluindo, é possível afirmar que a empresa tem vindo a aumentar os seus resultados, de forma progressiva, consolidando a sua posição financeira e económica, apesar de ter retraído no ano 2020 devido à situação pandémica.