U.PORTO

MESTRADO
CONTABILIDADE E CONTROLO DE GESTÃO

O regime especial de tributação dos grupos de sociedades: análise da litigância na jurisprudência arbitral e judicial

Cátia Filipa Costa do Vale

M

2025

U.PORTO
FEP FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DO PORTO

O REGIME ESPECIAL DE TRIBUTAÇÃO DOS GRUPOS DE SOCIEDADES: ANÁLISE DA LITIGÂNCIA NA JURISPRUDÊNCIA ARBITRAL E JUDICIAL

Cátia Filipa Costa do Vale

Dissertação

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientado por

Professora Doutora Elda Oliveira Marques

2025

Agradecimentos

Gostaria de começar por expressar o meu sincero agradecimento à Professora Doutora Elda Marques, pela dedicação, paciência e orientação que me ofereceu ao longo deste trabalho. Não é apenas nesta dissertação que esteve presente, mas também em outras etapas do meu percurso académico, sempre com disponibilidade e incentivo, pelo que lhe devo uma palavra de especial reconhecimento.

À minha mãe, que é uma verdadeira força da natureza, pelo apoio incondicional, pela compreensão e presença em todos os momentos. Ao Rodrigo, que para mim é como um irmão, com quem cresci lado a lado e que em muito contribuiu para quem sou hoje. À minha família, pelo carinho e apoio que nunca me faltaram. À estrelinha no céu que sei que estará sempre a olhar por mim.

Aos meus amigos, pelos momentos de descontração e pelo apoio constante, que foram essenciais para manter o equilíbrio ao longo deste percurso.

Aos meus colegas de trabalho, por sempre me incentivarem a novos desafios, pela compreensão e apoio.

A todos os que, de uma forma ou de outra, fizeram parte deste caminho, deixo a minha gratidão sincera!

Resumo

O Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (RETGS) permite a tributação consolidada de grupos de sociedades que cumpram os requisitos fiscais previstos na legislação portuguesa. A sua aplicação envolve múltiplas dimensões, nomeadamente a jurídica, a contabilística e a de gestão, o que pode originar interpretações divergentes entre contribuintes e administração tributária. Esta dissertação tem como objetivo analisar a litigância associada ao RETGS, através do estudo da jurisprudência judicial e arbitral recente. Adotando uma abordagem qualitativa e documental, procura identificar-se os aspetos do RETGS que são objeto de maior litígio, avaliar a diversidade de entendimentos e explorar os impactos do regime ao nível da contabilidade, do controlo de gestão e da governação fiscal dos grupos empresariais. O estudo insere-se numa perspetiva multidisciplinar, articulando os domínios do direito tributário, da contabilidade financeira e da gestão.

Palavras-chave:

Grupos de Sociedades; Tributação de grupos; Jurisprudência; Planeamento fiscal; Contabilidade financeira; Controlo de gestão.

Abstract

The Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (Special Taxation Regime for Corporate Groups, RETGS) allows for the consolidated taxation of corporate groups that meet the fiscal requirements established under Portuguese law. Its application involves multiple dimensions, namely legal, accounting, and managerial, which may lead to divergent interpretations between taxpayers and the tax authorities. This dissertation aims to analyse the litigation associated with the RETGS through the study of recent judicial and arbitral case law. Adopting a qualitative and documentary approach, it seeks to identify the aspects of the RETGS that are most frequently subject to dispute, assess the diversity of interpretations, and explore the regime's impacts on financial accounting, management control, and the tax governance of corporate groups. The study adopts a multidisciplinary perspective, combining the fields of tax law, financial accounting, and management.

Keywords:

Corporate Groups; Group Taxation; Case Law; Tax Planning; Financial Accounting; Management Control.

Índice Geral:

Agradecimentos i

Resumo ii

Abstract iii

Lista de abreviaturas vi

Introdução 1

1. Enquadramento Teórico e Jurídico 4

1.1. Evolução dos grupos de empresas 4

1.2. Grupo de empresas vs. grupo de sociedades: enquadramento legal nacional 5

1.3. Fundamentos e objetivos do Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (RETGS) 9

2. Impacto Contabilístico, Fiscal e de Gestão 12

2.1. Consolidação de contas no âmbito de grupos empresariais 12

2.1.1. Tratamento de transações intragrupo 13

2.1.2. Normas IFRS aplicáveis 14

2.2. Controlo de gestão e governança corporativa em grupos 16

2.3. Controlo fiscal 17

2.3.1. Preços de transferência e ativos intangíveis 18

2.3.2. Riscos de manipulação e subavaliação de ativos 20

2.4. A utilização de Inteligência Artificial na gestão e controlo fiscal 21

2.5. Casos ilustrativos de planeamento fiscal agressivo por multinacionais a operar no território da UE 23

2.6. Planeamento fiscal agressivo vs. elisão fiscal 28

2.7. Efeitos de crises económicas no comportamento fiscal das empresas 29

3. Reformas Internacionais e Propostas da UE 31

3.1. BEPS 1.0: plano da OCDE/G20 e ações-chave 31

3.2. BEPS 2.0 – Pilar Um e Pilar Dois 32
3.3. Proposta de Base Comum Consolidada de Imposto sobre as Sociedades 34
3.4. BEFIT – Business in Europe: Framework for Income Taxation 35
3.5. Economia digital e tributação 36
3.6. Implicações das reformas fiscais globais para a evolução do RETGS 37
4. Jurisprudência Judicial e Arbitral sobre o RETGS 39
4.1. Metodologia da análise jurisprudencial 39
4.2. Tipologias de litígios analisados 40
4.3. Principais fundamentos das decisões 42
4.4. Existência (ou não) de uniformidade jurisprudencial 45
4.5. Estudos de caso 46
4.6. Considerações sobre o papel da inteligência artificial na litigância tributária 48
4.7. Síntese conclusiva da análise jurisprudencial 50
Conclusão 53
Referências Bibliográficas 55
Anexos 64

Lista de abreviaturas

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

ATAD – Anti-Tax Avoidance Directive

BEFIT – Business in Europe: Framework for Income Taxation

BEPS – Base Erosion and Profit Shifting

CAAD – Centro de Arbitragem Administrativa

CCCTB – Common Consolidated Corporate Tax Base

CFI – Código Fiscal do Investimento

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CPPT – Código de Procedimento e de Processo Tributário

CSC – Código das Sociedades Comerciais

DTI – Dupla Tributação Internacional

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais

IA – Inteligência Artificial

IASB - International Accounting Standards Board

IFRS – International Financial Reporting Standards

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

LGT – Lei Geral Tributária

NCRF – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

RETGS – Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades

SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial

STA – Supremo Tribunal Administrativo

UE – União Europeia

RJAT – Regime Jurídico da Arbitragem em Matéria Tributária

Introdução

Enquadramento do tema

A crescente complexidade das estruturas empresariais e a intensificação da atuação transfronteiriça das sociedades têm contribuído para o desenvolvimento de mecanismos fiscais mais sofisticados, capazes de refletir a realidade económica dos grupos empresariais. Neste contexto, o Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (RETGS), consagrado no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), surge como um instrumento que permite o apuramento consolidado do lucro tributável de um grupo de sociedades, desde que estejam reunidos determinados requisitos legais.

A aplicação prática deste regime envolve uma articulação estreita entre normas fiscais, princípios contabilísticos e práticas de controlo de gestão, o que frequentemente suscita dúvidas interpretativas e conflitos com a administração tributária.

Justificação e relevância do estudo

A relevância deste estudo advém da necessidade de compreender como o RETGS é aplicado na prática e quais os litígios que têm emergido da sua aplicação, tanto nos tribunais judiciais como nos tribunais arbitrais.

Nos últimos anos, tem-se verificado um aumento significativo da litigância tributária em Portugal, destacando-se o papel crescente da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) na fiscalização e interpretação rigorosa das normas fiscais. Esta tendência é confirmada por um estudo publicado na Revista Direito Tributário Atual, que analisou decisões arbitrais do Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD), refletindo um aumento geral nos litígios fiscais devido às divergências interpretativas entre contribuintes e a Administração Tributária (Revista Direito Tributário Atual, 2023). A nível europeu, a Comissão Europeia identificou igualmente um aumento de disputas fiscais relacionadas com práticas de planeamento fiscal de grupos empresariais transfronteiriços (European Commission, 2016a, 2016b, 2017). Embora estes casos se insiram num contexto europeu mais alargado, revelam uma tendência de crescente judicialização das práticas fiscais dos grupos empresariais, que também se reflete em regimes nacionais como o RETGS. Essa judicialização crescente suscita questões fundamentais sobre a clareza, eficácia e segurança jurídica do RETGS, tornando, assim, imperiosa uma análise sistemática das decisões proferidas pelos tribunais.

O RETGS tem implicações diretas na consolidação de contas, no planeamento fiscal e na gestão financeira dos grupos de empresas, influenciando decisões estratégicas e a própria competitividade das organizações. A falta de uniformidade na jurisprudência pode gerar incerteza na conformidade fiscal, aumentando os riscos de litígios e custos associados.

Objetivos da investigação

O objetivo principal desta dissertação é analisar de forma aprofundada a litigância associada ao regime especial de tributação dos grupos de sociedades, com um foco particular na jurisprudência arbitral e judicial. Pretende avaliar-se de que forma têm sido tratadas as disputas neste contexto, identificar as principais questões em litígio e quais são as interpretações que prevalecem na jurisprudência judicial e arbitral.

Para além da dimensão jurídica, a pesquisa também adota uma perspetiva interdisciplinar, com o objetivo de avaliar os impactos deste regime nas áreas de contabilidade, controlo de gestão e finanças empresariais. Serão analisadas questões como o tratamento contabilístico das operações intragrupo, os reflexos do planeamento fiscal na gestão financeira das empresas e os desafios de *compliance* impostos pela legislação tributária. Esta abordagem multifacetada procura uma compreensão mais abrangente do tema, ultrapassando a mera análise normativa para abranger as suas implicações práticas no mundo dos negócios.

Metodologia adotada

A investigação segue uma abordagem qualitativa, baseada na análise documental de decisões jurisprudenciais relevantes. Tuzzo, Santos e Braga (2023) defendem que "a pesquisa qualitativa se adequa a aprofundar o conhecimento relativo à complexidade e pluridimensionalidade dos factos e dos processos sociais" (p. 3).

Como destacam Tuzzo et al. (2023), "a pesquisa qualitativa tende a preocupar-se com aspetos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais. Assim, a pesquisa qualitativa é dinâmica, multifacetada e, sobretudo, colaboradora" (p. 4). Esta metodologia permitirá identificar padrões, divergências e tendências nas decisões proferidas, bem como avaliar o grau de uniformidade e coerência na aplicação das normas fiscais.

As fontes principais incluem decisões proferidas pelo Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD) e pelo Supremo Tribunal Administrativo (STA).

Estrutura da dissertação

A presente dissertação encontra-se organizada em cinco capítulos principais. Inicia-se com um enquadramento teórico e jurídico dos grupos de empresas, analisando a sua evolução, as distinções entre diferentes conceitos legais societários e o regime fiscal português, com especial ênfase no RETGS. Segue-se uma análise dos impactos contabilísticos, fiscais e de gestão associados à aplicação deste regime, com especial atenção à consolidação de contas, ao controlo de gestão, aos preços de transferência, à utilização de Inteligência Artificial (IA) e a casos práticos ilustrativos.

Num terceiro momento, são examinadas as principais reformas internacionais e propostas da União Europeia que afetam a tributação dos grupos empresariais, incluindo os projetos Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT) e Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Posteriormente, proceder-se-á à análise da jurisprudência arbitral e judicial portuguesa, identificando os tipos de litígios mais frequentes, os fundamentos das decisões e a existência (ou não) de uniformidade interpretativa, sendo complementada com estudos de caso.

A dissertação encerra com um capítulo conclusivo, no qual se sintetizam os principais resultados alcançados e se refletem as implicações práticas do RETGS no contexto empresarial e fiscal português.

1. Enquadramento Teórico e Jurídico

1.1. Evolução dos grupos de empresas

O desenvolvimento e a crescente complexidade das atividades económicas levaram as empresas a adotar novas formas de organização. Inicialmente, as empresas procuraram expandir-se internamente, mas perceberam que essa abordagem poderia, em certos casos, gerar mais custos do que benefícios, devido a limitações financeiras, organizacionais e legais (Gomes, 2011). A evolução natural resultou na expansão externa, através do controlo de outras empresas, formando-se os grupos de sociedades, um fenómeno impulsionado por motivos como a procura de novas oportunidades de mercado, diversificação de produtos e serviços e a necessidade de aumentar a eficiência operacional (Alvarado & Olivares, 2022).

A atuação de empresas em mercados internacionais é um aspeto crucial do seu desenvolvimento. Operar para além das fronteiras nacionais faz parte do ciclo de vida de muitas empresas. Isso pode resultar de processos como fusões, cisões ou transformações transfronteiriças, proporcionando oportunidades de sobrevivência e crescimento. Assim, as empresas podem encontrar novas oportunidades de negócio em diferentes mercados e adaptar-se às mudanças nas dinâmicas económicas e competitivas (Parlamento Europeu, 2024).

A globalização, neste contexto, desempenhou um papel significativo no crescimento das transações entre empresas do mesmo grupo. De acordo com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (OCDE), mais de 70% do comércio mundial é realizado entre empresas relacionadas, tornando essas transações um elemento estratégico para as empresas (Merle, Al-Gamrh, & Ahsan, 2019).

No Relatório sobre o Investimento Mundial de 2016, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (CNUCED) examinou o aumento da complexidade das estruturas empresariais das multinacionais. O documento destaca que, em média, as cem maiores empresas globais controlam cerca de 500 subsidiárias espalhadas por 50 diferentes jurisdições. Além disso, o relatório aponta que mais de 70 dessas subsidiárias estão localizadas em regiões com regimes fiscais vantajosos ou paraísos fiscais (Merle et al., 2019).

A crescente complexidade das estruturas societárias e o aumento das transações intragrupo colocaram novos desafios à tributação corporativa, o que justifica a criação de regimes

específicos como o RETGS, cuja aplicação tem gerado diversos litígios, como será analisado nos capítulos seguintes.

1.2. Grupo de empresas vs. grupo de sociedades: enquadramento legal nacional

Como demonstra Gomes (2020), a distinção concetual entre grupos de sociedades e grupos de empresas assume particular relevância prática, transcendendo o mero formalismo jurídico. Tal distinção assume implicações relevantes no âmbito da fiscalidade e da contabilidade, especialmente no que se refere ao planeamento fiscal, à consolidação de contas e à aplicação de regimes específicos de tributação.

O Código das Sociedades Comerciais (CSC) regula os grupos de sociedades no plano jurídico-privado, focando-se nas relações de coligação entre sociedades que, embora juridicamente autónomas, estabelecem relações entre si. No plano jurídico-societário, o CSC português regula as denominadas sociedades coligadas (no respetivo título VI, artigos 481.º a 508.º-C), dizendo respeito às relações que entre si estabeleçam sociedades por quotas, sociedades anónimas e sociedades em comandita por ações e considerando sociedades coligadas as sociedades em relação de simples[1] participação, as sociedades em relação de participações recíprocas[2], as sociedades em relação de domínio[3] e as sociedades em relação de grupo[4] (em sentido estrito ou também denominado grupo de direito). À luz do CSC,

[1] Caracterizada pela titularidade por uma sociedade de quotas ou ações de outra sociedade em montante igual ou superior a 10% do capital desta, mas em que não existe entre ambas as sociedades uma relação de participações recíprocas, uma relação de domínio, nem uma relação de grupo (cfr. CSC, art. 483.º).

[2] Que existe a partir do momento em que as participações recíprocas entre as sociedades atinjam 10% do capital da participada (cfr. CSC, art. 485.º).

[3] Considera-se que duas ou mais sociedades estão em relação de domínio, quando uma delas, dita dominante, pode exercer, diretamente ou por sociedades que dela sejam dependentes, direta ou indiretamente ou que com ela estejam em relação de grupo, sobre a outra, dita dominada, uma influência dominante (cfr. CSC, art. 486.º, 1). O CSC presume que uma sociedade é dependente de uma outra se esta, direta ou indiretamente, a) detém uma participação maioritária no capital; b) dispõe de mais de metade dos votos; c) tem a possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou do órgão de fiscalização (cfr. CSC. art. 486.º, 2). Mas outras circunstâncias, nomeadamente mediante o recurso a instrumentos de domínio jurídico-societário ou intrassocietários (v.g. acordos parassociais que atribuem o poder maioritário de voto a uma sociedade que não detém a maioria de voto como sócia da dominada; atribuição a sócio de direitos especiais à gerência ou à designação dos gerentes dos quais resulte uma dependência em face desse sócio, apesar ou independentemente do seu poder de voto) podem conduzir à criação de uma situação em que é possível a um sócio (sem a maioria de voto) influenciar de forma determinante a sociedade participada e, assim, ser considerada sua sociedade dominante – mais desenvolvidamente, cfr. Dias (2021), p. 92-102. Para efeitos do apuramento de uma influência dominante à luz do CSC, não releva a circunstância de uma influência externa resultante de uma dependência condicionada pelo mercado (p. ex., a existência de um único comprador, ou de um único fornecedor de matéria-prima essencial, ou mesmo de uma única entidade disposta a conceder crédito à sociedade, porque já fortemente endividada) – cfr. Dias (2021), p. 101-102.

[4] As relações de grupo integram três modalidades: os grupos constituídos por domínio total (i e, por uma participação totalitária ou de 100% da sociedade dominante no capital da sociedade dominada), que inclui o domínio total direto e indireto (cfr. CSC, arts. 488.º a 491.º); as relações de grupo constituídas por meio de um contrato de subordinação entre as sociedades envolvidas (cfr. CSC, 493.º a 508.º); e as relações de grupo

apenas estão abrangidas, portanto, as relações entre sociedades em sentido jurídico do tipo sociedade por quotas, sociedade anónima ou sociedade em comandita por ações e já não outras entidades, como, p. ex., cooperativas ou fundações, que podem ser empresas em sentido económico. Por outro lado, no CSC há uma distinção clara entre a relação de domínio e a relação de grupo (i e, de domínio total). O regime jurídico-societário da relação de grupo (i e, de domínio total) é muito detalhado (cfr. CSC, arts. 488.º a 491.º e 501) face ao regime jurídico-societário da relação de domínio.[5] À relação de domínio entre sociedades não é aplicável o regime da relação de grupo (i e, de domínio total) entre sociedades, sem prejuízo de a relação de domínio evoluir para uma relação de grupo (i e, de domínio total), sendo então aplicável o respetivo regime jurídico-societário.

A noção económica de grupo de empresas é muito mais abrangente do que o conceito jurídico de grupo de sociedades: um grupo económico abrange quer a relação de mero domínio quer a relação de grupo (i e, de domínio total) de sociedades, reguladas no CSC; mas há muitos grupos económicos que não cabem na definição jurídica de grupo de sociedades. A relação de domínio, prevista nos artigos 486.º e 487.º, resulta, em regra, de uma participação no capital da sociedade dominada, que confere à sociedade dominante o domínio parcial sobre a dominada, correspondendo à situação em que uma sociedade-mãe detém uma parte significativa (normalmente maioritária) do capital social da subsidiária, mas não a sua totalidade. Já o domínio total, regulado entre os artigos 488.º a 491.º e 501.º a 504.º, ocorre quando uma sociedade detém a totalidade do capital social de outra, o que lhe permite exercer controlo absoluto sobre a sua administração e política económica e financeira.[6]

Em suma, o CSC define os pressupostos para a caracterização dos diferentes tipos de relações de coligação de sociedades, estabelecendo igualmente regimes (jurídico-societários)

---

constituídas por meio de um contrato paritário entre as sociedades envolvidas (cfr. CSC, art. 492.º). Inexistindo na praxis jurídica e na realidade empresarial portuguesa casos de relações de grupo contratuais, apenas nos interessam os grupos de sociedades constituídos por domínio total, caracterizando-se pela subscrição inicial ou pela aquisição derivada por uma sociedade (totalmente dominante, a sociedade-mãe) de 100% do capital de uma ou mais sociedades (totalmente dominadas, as sociedades-filhas). As relações de grupo de sociedades por domínio total abrangem também o domínio indireto (*v.g.* a sociedade-mãe detém 100% da sociedade-filha, que, por sua vez detém 100% de outra sociedade, a sociedade-neta, existindo uma relação de grupo por domínio total direto e indireto entre as três sociedades: domínio total direto entre a sociedade-mãe e a sociedade-filha e domínio total indireto entre a sociedade-mãe e a sociedade-neta).

[5] Desenvolvidamente sobre a diferenciação entre a relação de grupo constituída por domínio total e a relação de mero domínio, cfr. Guiné (2021), p. 48-50.

[6] Apenas na relação de grupo existe um poder jurídico de direção, um direito legal, direto, da sociedade-mãe de dar instruções à sociedade-filha, incluindo desvantajosas, tal como existe, em contrapartida desse poder, a obrigação legal, solidária, da sociedade-mãe pelas dívidas da sociedade-filha, bem como uma responsabilidade por perdas (cfr. CSC, arts. 503.º, 501.º e 502.º, respetivamente).

específicos para cada um deles. À luz do CSC, o conceito jurídico de grupo de sociedades corresponde tão-somente ao grupo de (apenas) sociedades que é constituído por domínio total, diferenciando-o claramente da mera relação de domínio entre sociedades.

Conforme analisado por Loureiro e Ereio (2011), a identificação de uma relação de domínio no ordenamento jurídico português pode resultar não apenas de vínculos formais de participação societária, mas também da existência de relações de domínio efetivo, juridicamente reconhecidas pelo CSC. A possibilidade de uma sociedade exercer influência dominante sobre outra, bem como a centralização da direção, são elementos centrais para a aplicação das normas específicas previstas no âmbito dos grupos societários, incluindo obrigações de informação, responsabilidade e proteção dos sócios minoritários e credores. Neste contexto, torna-se importante distinguir os grupos de sociedades das situações de mera coligação societária, onde pode existir uma ligação de capital sem que tal configure uma estrutura de grupo com direção unificada ou subordinação funcional.

Em contraste com a abordagem do CSC, o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC) estabelece um conceito próprio de grupo de sociedades, centrado nas finalidades fiscais e, em particular, na aplicação do Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (RETGS). Com efeito, para efeitos do RETGS, previsto nos artigos 69.º a 71.º e artigo 115.º do CIRC, o conceito de grupo de sociedades exige (pelo menos) uma relação de domínio qualificada, não uma relação de domínio total: "[e]xiste um grupo de sociedades quando uma sociedade, dita dominante, detém, direta ou indiretamente, pelo menos, 75 % do capital de outra ou outras sociedades ditas dominadas, desde que tal participação lhe confira mais de 50 % dos direitos de voto" (cfr. art. 69.º, 2 do CIRC). A opção pela aplicação do regime especial de determinação da matéria coletável em relação a todas as sociedades do grupo exige, pois, entre outros requisitos, a existência de uma relação de domínio qualificado, nos precisos termos definidos no citado n.º 2 do art. 69.º do CIRC, entre a sociedade dominante e a(s) dominada(s).

Como refere Correia (2015), a existência de participações entre sociedades pode implicar obrigações legais específicas, sem necessariamente constituírem grupos para efeitos fiscais ou contabilísticos. Esta distinção é particularmente relevante para efeitos do RETGS, dado que a sua aplicação está condicionada à verificação de uma relação de domínio qualificada nos termos legais.

Neste contexto, importa sublinhar que os conceitos de grupo de sociedades utilizados no CSC e no CIRC não são equivalentes. Enquanto o primeiro se orienta por critérios jurídico-societários, o segundo aplica-se exclusivamente para efeitos fiscais, o que pode gerar tensões interpretativas relevantes em sede de jurisprudência arbitral e judicial, sobretudo quando está em causa a elegibilidade para aplicação do RETGS.

Acresce que a dispersão normativa entre o CSC e o CIRC, especialmente no que respeita à definição de grupo, frequentemente gera dificuldades na identificação do perímetro fiscal dos grupos abrangidos pelo RETGS (Gomes, 2020; Loureiro & Ereio, 2011). A utilização de conceitos jurídicos indeterminados, como "domínio efetivo" ou "controlo indireto", aumenta a complexidade interpretativa, proporcionando um terreno fértil para litígios entre contribuintes e a administração tributária (Correia, 2015; Freitas da Rocha, 2023).

Ainda no quadro do CIRC, há que referir ainda o regime dos preços de transferência, constante do respetivo art. 63.º, cuja aplicação depende da existência "de relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra", o que se considera verificado, entre outras situações, entre uma entidade e os titulares do respetivo capital que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto, entre "entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente" e entre "empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais". As regras relativas à compensação de prejuízos fiscais e ao tratamento fiscal das operações intragrupo, nomeadamente no contexto dos preços de transferência, constituem pontos críticos que originam disputas frequentes (Merle et al., 2019; OECD, 2022).

O reconhecimento pelo ordenamento jurídico português da unidade económica que subjaz ao grupo de sociedades está também visível noutros normativos legais, como analisa Gomes (2020), nomeadamente através da consagração de regimes de responsabilidade solidária em matéria fiscal (como é o caso da responsabilidade solidária pelo pagamento do IRC, quando seja aplicável o disposto no artigo 69.º do CIRC, entre as sociedades integrantes do grupo de sociedades sujeito ao RETGS, ao abrigo do art. 115.º do CIRC) e em matéria laboral (em face da previsão da responsabilidade solidária pelos créditos dos trabalhadores de sociedade em relação de participações recíprocas, relação de domínio ou relação de grupo com a sociedade empregadora, segundo o disposto no art. 334.º do Código do Trabalho).

Dependendo do regime jurídico aplicável, seja jurídico-societário, seja jurídico-fiscal, seja outro, como o laboral, é necessário apurar se existe um grupo de sociedades segundo a definição legal prevista especificamente no quadro desse regime.

O impacto da distinção entre grupo de empresas e grupo de sociedades estende-se ao domínio contabilístico, em especial no que respeita às obrigações de consolidação de contas. De acordo com a NCRF – Norma Contabilística e de Relato Financeiro 5 (Comissão de Normalização Contabilística [CNC], 2015), o dever de consolidação surge sempre que uma empresa detenha o controlo de outra, o que pode verificar-se mesmo sem maioria de capital, bastando a possibilidade de exercer influência dominante. Esta abordagem reflete o princípio da substância sobre a forma, previsto na Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística (CNC, 2015), que estabelece que a informação financeira deve representar fielmente a realidade económica das transações e não apenas a sua forma legal.

Para efeitos contabilísticos de consolidação de contas, a não convergência entre os planos jurídico e contabilístico reforça a necessidade de interpretar as estruturas de grupo não apenas à luz da forma societária, mas sobretudo da sua realidade funcional e económica.

A evolução recente dos modelos de negócio, nomeadamente através da digitalização e da globalização, tem introduzido novos desafios à regulação tradicional dos grupos societários. Como alerta Gomes (2020), a emergência de estruturas empresariais desmaterializadas e transnacionais exige uma reavaliação dos instrumentos legais existentes, particularmente no que concerne à determinação de nexos de controlo e à prevenção de erosão da base tributária.

Como será analisado na jurisprudência estudada no capítulo 4, a definição e prova da relação de domínio tem sido um dos temas litigados na aplicação do RETGS.

1.3. Fundamentos e objetivos do Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (RETGS)

Neste contexto, o RETGS assume particular relevância, uma vez que permite apurar o lucro tributável de forma consolidada ao nível do grupo, possibilitando a compensação de prejuízos e lucros entre as várias sociedades integrantes. Este mecanismo contribui para uma gestão fiscal mais eficiente, com o objetivo de reduzir situações de dupla tributação económica e facilitar a otimização da carga tributária global do grupo. O regime encontra-se previsto nos artigos 69.º a 71.º do Código do IRC.

O fundamento económico do regime assenta na perceção do grupo de sociedades como uma unidade funcional, embora composta por entidades juridicamente distintas. Assim, o legislador fiscal procurou aproximar o tratamento tributário à realidade económica dos grupos, permitindo-lhes gerir de forma integrada os seus resultados fiscais. Esta possibilidade reveste particular importância em contextos de reorganização, recuperação ou investimento, nos quais a redistribuição de resultados dentro do grupo pode contribuir para uma maior estabilidade financeira e eficiência fiscal, respeitando os limites legais do planeamento fiscal (Freitas da Rocha, 2023).

O regime da unidade fiscal de grupo, previsto nos artigos 69.º a 71.º do Código do IRC, permite que as sociedades qualificadas para este efeito apurem uma única coleta de imposto, a ser suportada pela sociedade dominante, desde que cumpridos determinados requisitos, nomeadamente o domínio direto ou indireto de, pelo menos, 75% do capital social e da maioria dos direitos de voto (CIRC, cfr. art. 69.º, n.º 1, al. a)). Esta centralização do apuramento do lucro tributável reflete uma perceção funcional do grupo, segundo a qual as sociedades integrantes, apesar de juridicamente autónomas, constituem uma unidade económica integrada.

Neste contexto, assume particular relevância o princípio da neutralidade fiscal intragrupo que, embora não esteja expressamente consagrado como norma autónoma na legislação portuguesa, encontra fundamento implícito em diversas normas do CIRC. Este princípio visa assegurar que operações de reorganização e reestruturação societária realizadas entre entidades do mesmo grupo de empresas (incluindo, p. ex., cooperativas) ou grupo de sociedades – como fusões (CIRC, cfr. art. 73.º, 1, alíneas c) a e)), cisões (CIRC, cfr. art. 73.º, 2, alíneas c) a e)), entradas de ativos (CIRC, cfr. art. 73.º, 3) ou permuta de partes sociais (CIRC, cfr. art. 73.º, 5) – não desencadeiem, por si só, tributação imediata, desde que não tenham como principal objetivo ou como um dos principais objetivos a evasão fiscal (cf. CIRC, art. 73.º, 10.º; LGT, art. 38.º, 2).

O RETGS foi introduzido no ordenamento jurídico português pela Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro, sendo posteriormente consolidado nos artigos 69.º a 71.º do Código do IRC. Este regime foi inspirado em modelos internacionais de tributação consolidada, nomeadamente o *group taxation* utilizado noutros Estados-membros da União Europeia, com o objetivo de permitir o apuramento do lucro tributável de forma agregada, desde que existam vínculos de domínio entre as sociedades. Ao longo dos anos, foram introduzidas

alterações que visam clarificar os requisitos de aplicação, reforçar o controlo sobre as transações intragrupo e alinhar o regime com as diretivas europeias em matéria de concorrência e transparência fiscal.

Esta evolução normativa demonstra a importância crescente de uma abordagem integrada à tributação dos grupos de empresas, alinhada com os princípios de equidade e de eficiência fiscal no contexto europeu.

Contudo, a aplicação do RETGS não está isenta de riscos nem de desafios técnicos. A existência de múltiplas sociedades sob controlo comum pode favorecer práticas de planeamento fiscal agressivo, como a utilização artificial de prejuízos fiscais ou a manipulação de operações intragrupo. A OCDE (2022a) tem vindo a alertar para este tipo de riscos, sobretudo em estruturas empresariais complexas e transfronteiriças, realçando a importância de mecanismos de controlo como os preços de transferência e regras anti abuso.

No entanto, as empresas que optam por este regime enfrentam frequentemente desafios na interpretação e aplicação das normas, o que tem originado litígios. A análise da litigância na jurisprudência, tanto no plano judicial como no arbitral, revela-se essencial, uma vez que permite compreender como as interpretações das normas fiscais são aplicadas e contestadas.

O RETGS procura tratar os grupos de sociedades como uma unidade económica, permitindo a consolidação do lucro tributável e promovendo a otimização fiscal do grupo como um todo. Contudo, questões relativas à qualificação das relações de domínio, critérios para a definição do perímetro do grupo, neutralidade fiscal das transações intragrupo e complexidade na compensação de prejuízos fiscais têm emergido como áreas particularmente sujeitas a interpretações divergentes, resultando frequentemente em litígios judiciais e arbitrais (Freitas da Rocha, 2023; Merle et al., 2019; OECD, 2022). Estes aspetos antecipam, desde já, questões centrais da presente investigação, tais como a interpretação judicial dos conceitos de domínio e controlo, as divergências entre normas contabilísticas e fiscais nas operações intragrupo, e o impacto das lacunas legislativas sobre preços de transferência na litigância fiscal (Gomes, 2020; IASB, 2011; OECD, 2022).

2. Impacto Contabilístico, Fiscal e de Gestão

2.1. Consolidação de contas no âmbito de grupos empresariais

A consolidação de contas é um dos principais instrumentos contabilísticos ao dispor dos grupos empresariais para apresentar uma visão integrada da sua posição financeira e desempenho económico. Este processo visa combinar as demonstrações financeiras de todas as entidades que compõem o grupo, de forma a reportar como se tratasse de uma única entidade económica. A consolidação é obrigatória sempre que esteja reunida uma relação de controlo entre uma sociedade-mãe e as suas subsidiárias, nos termos das Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), com especial destaque para a IFRS 10 – Demonstrações Financeiras Consolidadas, que estabelece o conceito de controlo como critério central para a inclusão no perímetro de consolidação (IASB, 2011, §7). Este controlo traduz-se na capacidade de governar as políticas financeiras e operacionais de uma entidade com vista à obtenção de benefícios económicos, independentemente da forma jurídica da relação.

Para assegurar a fiabilidade da informação financeira consolidada, a IFRS 10 exige a eliminação integral de saldos, receitas e despesas decorrentes de transações entre entidades do mesmo grupo (IASB, 2011, §B86). Esta eliminação tem como finalidade garantir que as demonstrações consolidadas refletem apenas operações com terceiros externos, procurando, assim, evitar distorções na imagem fiel da posição financeira do grupo, como a dupla contabilização de fluxos internos que carecem de substância económica.

Entre os principais desafios associados à consolidação de contas destacam-se o tratamento de transações intragrupo e a eliminação de lucros não realizados (IASB, 2011, *IFRS 10*), bem como o reconhecimento do *goodwill* (IASB, 2008, *IFRS 3*) e os subsequentes testes de imparidade de ativos intangíveis (IASB, 2021, *IAS 36*). Além disso, a necessidade de conformidade com as normas internacionais implica que as empresas adotem práticas contabilísticas consistentes e transparentes, sobretudo quando operam em contextos fiscalmente sensíveis ou sujeitos a regulação apertada (IASB, 2011, *IFRS 12*).

A consolidação de contas ganha especial relevância quando é analisada em articulação com o regime fiscal aplicável aos grupos de sociedades em Portugal, nomeadamente o RETGS. As diferenças entre os critérios contabilísticos definidos pelas normas IFRS e os critérios fiscais nacionais, sobretudo no que respeita à delimitação do perímetro de consolidação, ao tratamento das imparidades e à neutralidade das transações intragrupo, têm levantado

questões interpretativas que estão na origem de diversos litígios analisados em sede judicial e arbitral, como será analisado no capítulo 4.

Um exemplo ilustrativo encontra-se no Acórdão do CAAD, Processo n.º 270/2022-T (26 de junho de 2023), no qual a AT procedeu a correções à matéria coletável no âmbito do RETGS. Relativamente às imparidades, invocou os artigos 26.º e 28.º do CIRC, que exigem prova do valor realizável líquido para efeitos fiscais, bem como o art. 23.º, n.º 2, al. h) e o art. 18.º (princípio da especialização), concluindo que os requisitos não estavam cumpridos. Quanto ao reporte de prejuízos fiscais, baseou-se no art. 52.º e no art. 63.º do CIRC, entendendo que resultavam de operações intragrupo não efetuadas em condições de plena concorrência. O tribunal confirmou parcialmente as correções, salientando que, embora a contabilidade consolidada cumprisse as IFRS aplicáveis, a documentação apresentada não demonstrava o cumprimento dos critérios fiscais estritos. O caso evidencia a tensão entre a lógica económica da consolidação e a rigidez formal das normas fiscais no RETGS.

2.1.1. Tratamento de transações intragrupo

As transações intragrupo representam um elemento fundamental no processo de consolidação de demonstrações financeiras de grupos empresariais, dado o seu potencial impacto na apresentação da imagem fiel da posição financeira e do desempenho económico do grupo. De acordo com a IFRS 10 – Demonstrações Financeiras Consolidadas (IASB, 2011, §B86), as sociedades-mães que exerçam controlo sobre outras entidades – com exceção dos casos previstos no §4 da IFRS 10 – estão obrigadas a consolidar as operações das suas subsidiárias, eliminando integralmente os saldos, receitas e despesas decorrentes de transações intragrupo. Esta eliminação é essencial para garantir que as demonstrações consolidadas refletem apenas operações com terceiros externos, evitando a dupla contabilização de rendimentos e custos que não representam valor económico real para o grupo no seu conjunto.

Entre os exemplos mais comuns de transações intragrupo que exigem eliminação contabilística incluem-se as vendas de inventário entre subsidiárias, a prestação de serviços intragrupo, a transferência de ativos fixos e os fluxos financeiros, como o pagamento de dividendos ou de juros sobre empréstimos internos. A IFRS 10 estabelece que os ativos transferidos intragrupo devem ser registados pelo seu valor contabilístico no processo de consolidação, eliminando quaisquer ganhos ou perdas não realizados, conforme previsto no

Apêndice B, parágrafo B86, alínea c (IASB, 2011). Este tratamento é particularmente relevante em operações que envolvam reavaliações ou a transferência de ativos intangíveis.

Um dos desafios adicionais neste processo prende-se com a necessidade de realizar testes de imparidade ao *goodwill* e a outros ativos intangíveis afetados por transações intragrupo, conforme previsto na IAS 36 – Imparidade de Ativos (IASB, 2021). Embora as IFRS, nomeadamente a IFRS 10, exijam a eliminação integral das transações entre entidades do mesmo grupo nas demonstrações consolidadas (IASB, 2011, §B86), não impõem a aplicação estrita do princípio do valor de mercado nestas transações. A sua principal preocupação reside na apresentação fiel da posição financeira e dos resultados do grupo como uma única entidade económica, sendo que os saldos, receitas e despesas intragrupo são eliminados independentemente do preço praticado. Em contraste, do ponto de vista fiscal, as transações entre entidades relacionadas devem respeitar o princípio *arm's length*, ou seja, realizar-se a preços de mercado, conforme estabelecido nos artigos 63.º e 63.º-A do Código do IRC e nas diretrizes da OCDE (OECD, 2022a). Esta diferença concetual entre os referenciais contabilístico e fiscal pode dar origem a ajustamentos e correções por parte da administração tributária, quando os valores registados para efeitos contabilísticos não coincidem com os critérios fiscais aplicáveis. Assim, a adoção de políticas claras e consistentes de valoração intragrupo, devidamente documentadas, constitui uma boa prática para assegurar a transparência das operações e mitigar o risco de litígios fiscais (Freitas da Rocha, 2023).

A existência destas políticas assume importância não só para efeitos de consolidação contabilística, mas também como forma de mitigar potenciais conflitos com as regras fiscais de preços de transferência, como as previstas no artigo 63.º do Código do IRC. Desta forma, as empresas podem assegurar simultaneamente a fiabilidade da informação financeira consolidada e a conformidade com as obrigações fiscais, reduzindo o risco de litígios e de correções por parte da administração tributária.

2.1.2. Normas IFRS aplicáveis

A consolidação contabilística de grupos de empresas obedece a um rigoroso quadro normativo internacional estabelecido pelo International Accounting Standards Board (IASB), com particular destaque para as IFRS 10 (Demonstrações Financeiras Consolidadas), IFRS 11 (Acordos Conjuntos), IFRS 12 (Divulgação de Participações em Outras Entidades), bem como para as IAS 27 (Demonstrações Financeiras Individuais) e IAS 28 (Investimentos em Coligadas e Empreendimentos Conjuntos). Estas normas assumem especial relevância

no contexto da presente investigação, uma vez que as divergências entre os critérios contabilísticos e fiscais estão frequentemente na origem dos litígios tributários.

A IFRS 10 estabelece o conceito de controlo como critério determinante para a consolidação, definindo-o como o poder de governar as políticas financeiras e operacionais de uma entidade com vista à obtenção de benefícios económicos (IASB, 2011, §7). Este conceito contabilístico baseia-se numa análise substancial e não meramente formal da relação entre entidades, podendo incluir situações de controlo de facto. Tal abordagem nem sempre coincide com o conceito de "domínio" previsto no RETGS, consagrado no artigo 69.º do CIRC, que exige, entre outros critérios, a detenção de, pelo menos, 75% do capital social e mais de 50% dos direitos de voto.

No que respeita à IFRS 11 – Acordos Conjuntos (IASB, 2011), esta norma distingue entre operações conjuntas e empreendimentos conjuntos, sendo esta diferenciação essencial para a correta classificação contabilística de participações em contextos de controlo partilhado. A aplicação da norma não se limita à forma jurídica do acordo, exigindo uma análise da substância económica da relação entre as partes, considerando os direitos e obrigações que emergem do acordo contratual e outros factos e circunstâncias relevantes (IASB, 2011, §B5–B33). Embora a IFRS 11 não regule diretamente as transações verticais típicas dos grupos abrangidos pelo RETGS, a sua aplicação pode influenciar a determinação do perímetro de consolidação e, por conseguinte, ter impacto na qualificação fiscal das relações de grupo.

A IFRS 12 – Divulgação de Participações em Outras Entidades (IASB, 2011) impõe a apresentação de informações detalhadas sobre subsidiárias, entidades associadas e empreendimentos conjuntos, incluindo a natureza da relação de controlo, a participação detida e os riscos associados. Estas exigências ganham especial relevância em estruturas societárias complexas ou em situações de controlo não convencional, em que a transparência é essencial para delimitar o perímetro de consolidação e evitar disputas quanto à qualificação de grupo para efeitos fiscais.

A IAS 27, na sua versão revista, trata das demonstrações financeiras individuais e permite que os investimentos em subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos sejam mensurados ao custo ou ao justo valor. Esta norma pode ser invocada em contextos de litígios fiscais, nomeadamente, na caracterização da autonomia económica das subsidiárias no apuramento do perímetro de grupo, sendo que essa análise pode, em certos casos, estar

relacionada a questões como a subcapitalização. Por sua vez, a IAS 28 regula o método da equivalência patrimonial para investimentos em coligadas e empreendimentos conjuntos (IASB, 2011, §10), sendo por vezes referida em disputas fiscais quando os resultados contabilísticos obtidos através deste método divergem dos critérios de tributação aplicáveis.

Embora eminentemente contabilísticas, estas normas têm implicações fiscais relevantes. Tal é particularmente evidente quando colidem com os critérios mais rígidos previstos no Código do IRC, nomeadamente o princípio do *arm's length* (artigo 63.º) e os métodos de determinação de preços de transferência (artigo 63.º-A). A flexibilidade conferida pelas IFRS na mensuração de ativos, reconhecimento de controlo e eliminação de transações intragrupo pode originar divergências com o tratamento fiscal imposto pelo RETGS e resultar em ajustamentos por parte da administração tributária.

2.2. Controlo de gestão e governança corporativa em grupos

No contexto de grupos de empresas, os mecanismos de controlo de gestão e as estruturas de governança corporativa desempenham um papel central na coordenação estratégica, na mitigação de riscos e na garantia de conformidade contabilística e fiscal. Estas dimensões assumem particular importância quando analisadas à luz do RETGS, previsto no CIRC, onde a eficácia dos sistemas internos pode condicionar diretamente a correta aplicação do regime.

O controlo de gestão, entendido como o conjunto de processos e instrumentos utilizados para alinhar o desempenho das diversas entidades do grupo com os objetivos estratégicos globais, contribui para assegurar a uniformização de procedimentos, o cumprimento das normas contabilísticas e a otimização da carga fiscal consolidada (Merchant & Van der Stede, 2017). Em grupos abrangidos pelo RETGS, o controlo de gestão assume também um papel operacional, nomeadamente na monitorização dos critérios de elegibilidade para o regime, na consolidação de resultados tributáveis e na gestão eficiente das compensações de prejuízos entre sociedades.

A governança corporativa, por sua vez, é essencial para garantir a transparência, a responsabilização e a integridade das decisões de gestão, sobretudo em grupos com estruturas societárias complexas ou presença internacional. De acordo com os Princípios de Governação Corporativa da OCDE (2023), os conselhos de administração devem assegurar sistemas eficazes de supervisão e gestão de riscos, incluindo os de natureza fiscal,

promovendo práticas de conformidade, transparência nas participações societárias e prevenção de abusos em transações entre entidades relacionadas (G20/OECD, 2023).

Estes princípios sublinham ainda a importância da identificação dos beneficiários efetivos, bem como da coerência entre a estrutura jurídica e a substância económica das operações dos grupos empresariais e da divulgação clara das relações de controlo (G20/OECD, 2023). Estes elementos são especialmente relevantes para efeitos fiscais, já que a qualificação de uma relação de domínio no âmbito do artigo 69.º do CIRC exige não apenas vínculos formais de capital e direitos de voto, mas também uma efetiva integração económica e funcional.

A ausência de mecanismos de controlo eficazes pode levar a erros na delimitação do perímetro do grupo, a omissões na consolidação fiscal e a situações de incumprimento com as obrigações declarativas ou de reporte. Tais fragilidades aumentam a probabilidade de litígios com a administração tributária. Assim, estruturas de controlo de gestão integradas com políticas de governança sólidas não apenas favorecem a aplicação eficaz do RETGS, como também contribuem para a redução de riscos fiscais e da litigância associada à tributação de grupos de sociedades.

Um exemplo paradigmático é o Acórdão do STA, Processo n.º 0494/18.8BEPRT (7 de dezembro de 2022), no qual a sociedade dominante foi excluída do RETGS por incumprimento do requisito previsto na alínea c) do n.º 4 do artigo 69.º do CIRC, que exige a inexistência de prejuízos fiscais nos três exercícios anteriores. Esta decisão, que decorreu de uma falha na verificação da elegibilidade fiscal, evidencia como lacunas nos mecanismos de controlo interno podem levar à cessação automática e obrigatória do regime, independentemente da relevância económica da sociedade no grupo.

2.3. Controlo fiscal

O controlo fiscal em grupos de empresas assume especial relevância, na medida em que envolve a monitorização das obrigações tributárias de várias entidades juridicamente distintas, mas economicamente integradas. Esta realidade torna os grupos particularmente expostos a riscos fiscais associados à qualificação de relações de domínio, à eliminação de lucros internos e, sobretudo, à determinação de preços de transferência.

O princípio da plena concorrência (*arm's length principle*), consagrado no artigo 63.º do CIRC e nas Diretrizes da OCDE, estabelece que as transações entre entidades relacionadas devem ser efetuadas em condições semelhantes às que seriam acordadas entre partes independentes

(OECD, 2022a). O incumprimento deste princípio pode dar origem a ajustes fiscais significativos e afetar diretamente a matéria coletável consolidada do grupo sujeito ao RETGS.

No contexto deste regime, falhas na fixação adequada dos preços de transferência podem também afetar a neutralidade fiscal das transações intragrupo, originando litígios com a administração tributária e, em último caso, a desconsideração de determinados efeitos fiscais pretendidos com a aplicação do RETGS. Um exemplo é o Acórdão do CAAD, Processo n.º 270/2022-T, de 26 de junho de 2023, no qual a AT procedeu a correções à matéria coletável por considerar que operações financeiras intragrupo não remuneradas violavam o princípio da plena concorrência, determinando ajustamentos ao lucro tributável consolidado do grupo.

2.3.1. Preços de transferência e ativos intangíveis

Segundo as orientações da OCDE aplicáveis a empresas multinacionais, os preços de transferência referem-se ao valor atribuído a transações realizadas entre empresas relacionadas, pertencentes ao mesmo grupo, mas situadas em jurisdições fiscais distintas. Estas operações intragrupo de empresas multinacionais podem incluir a transferência de ativos tangíveis (como a compra e venda de produtos), ativos intangíveis (por exemplo, licenciamento de marcas ou patentes), a prestação de serviços (tais como contabilidade, investigação e desenvolvimento, ou gestão de recursos humanos) e ainda transações financeiras (como empréstimos entre subsidiárias com pagamento de juros) (Merle et al., 2019).

No contexto de grupos empresariais internacionalizados, como os analisados no estudo de Merle et al. (2019) sobre empresas cotadas no índice francês CAC-40, estas práticas assumem um papel central na redistribuição interna de lucros. A utilização estratégica dos preços de transferência permite ajustar margens entre subsidiárias e afetar, dessa forma, a base tributável em cada jurisdição. Os autores destacam que a intensidade do uso deste mecanismo tende a ser maior em grupos com presença em países de baixa tributação, evidenciando o seu potencial enquanto ferramenta de planeamento fiscal.

Contudo, a avaliação de ativos intangíveis representa um dos maiores desafios na aplicação do princípio da plena concorrência. Este princípio, consagrado tanto no artigo 63.º do CIRC como nas Diretrizes da OCDE (2022a), determina que os preços praticados entre empresas

relacionadas devem refletir aqueles que seriam acordados entre partes independentes. No entanto, como salientam Merle et al. (2019), a natureza única e não replicável de muitos ativos intangíveis dificulta a identificação de transações comparáveis no mercado, criando margem para distorções na determinação dos preços.

No âmbito do RETGS, estes ajustamentos fiscais podem afetar diretamente o apuramento do lucro consolidado do grupo e gerar litígios quanto à dedutibilidade de custos, à elegibilidade de sociedades ou à neutralidade das transações intragrupo.

Para mitigar estes riscos, a OCDE tem vindo a reforçar a necessidade de documentação robusta e transparente, promovendo instrumentos como os Acordos Prévios de Preços (APAs)[7]. Estes acordos consistem em entendimentos formais entre o contribuinte e a autoridade fiscal sobre os critérios de fixação de preços de transferência a aplicar durante um determinado período, com o objetivo de garantir o cumprimento do princípio da plena concorrência e evitar litígios futuros (OECD, 2022a).

De acordo com Merle et al. (2019), os APAs revelam-se especialmente úteis na gestão proativa do risco fiscal, reduzindo a probabilidade de controvérsias com as administrações tributárias. Ainda assim, os autores reconhecem que, em setores de elevada intensidade intangível, como o farmacêutico e o tecnológico, a celebração destes acordos é particularmente exigente, dadas as dificuldades inerentes à avaliação dos ativos envolvidos.

Adicionalmente, Merle et al. (2019) observam que os centros financeiros *offshore* ou, em língua inglesa, os *offshore financial centers* (OFCs) continuam a desempenhar um papel relevante na arquitetura fiscal internacional. Para além dos benefícios tributários, fatores como sigilo financeiro, flexibilidade regulatória e estabilidade jurídica tornam estas jurisdições atrativas para a localização de entidades detentoras de propriedade intelectual ou responsáveis por atividades de financiamento intragrupo. Estas escolhas têm impacto direto na alocação de lucros e na retenção de reservas de caixa, influenciando os fluxos financeiros e o planeamento fiscal de grupos multinacionais.

[7] Previstos no artigo 138.º do Código do IRC, os APAs consistem em entendimentos formais entre o contribuinte e a AT sobre os critérios de fixação de preços de transferência a aplicar durante um determinado período.

A jurisprudência arbitral tem vindo a confirmar que falhas na justificação de preços de transferência podem afetar significativamente a aplicação da neutralidade fiscal das transações intragrupo no âmbito do RETGS. Um exemplo encontra-se no Acórdão do CAAD, Processo n.º 270/2022-T (26 de junho de 2023), no qual o tribunal considerou legítimas as correções fiscais efetuadas pela AT com base em operações financeiras intragrupo não remuneradas (empréstimos sem juros), por violação do princípio da plena concorrência previsto no artigo 63.º do CIRC. Estas correções tiveram impacto direto no apuramento do lucro tributável consolidado do grupo, ilustrando como a inadequada fixação ou documentação dos preços de transferência pode comprometer os efeitos fiscais pretendidos com a aplicação do regime.

2.3.2. Riscos de manipulação e subavaliação de ativos

A globalização permitiu que os grupos multinacionais expandissem operações através de subsidiárias localizadas em múltiplas jurisdições, aproveitando assimetrias fiscais e regimes preferenciais para maximizar a rentabilidade líquida. Uma das estratégias mais frequentemente utilizadas neste contexto é a manipulação de preços de transferência, que consiste na definição de valores artificiais para transações intragrupo, com o objetivo de deslocar lucros para jurisdições de baixa tributação – os denominados *offshore financial centers* (OFCs) – como a Irlanda, Singapura ou o Luxemburgo (Zucman, 2014).

Importa sublinhar que as transações intragrupo são instrumentos legítimos entre partes relacionadas, quando os respetivos preços de transferência são determinados em conformidade com o princípio da plena concorrência, segundo o qual as condições praticadas entre partes relacionadas devem corresponder às que seriam acordadas entre entidades independentes. Contudo, os preços de transferência tornam-se fiscalmente agressivos quando inflacionados ou subavaliados de forma artificial, comprometendo a equidade tributária e a neutralidade concorrencial.

A OCDE, no âmbito da sua ação contra a erosão da base tributável e a transferência de lucros (BEPS – Base Erosion and Profit Shifting), reforçou a exigência de documentação detalhada das transações intragrupo. De acordo com as Diretrizes de Preços de Transferência (OECD, 2022a), os contribuintes devem justificar os critérios de valoração aplicados e manter registos que comprovem a razoabilidade económica das operações. O incumprimento destas obrigações pode resultar em ajustamentos fiscais significativos e em processos contenciosos complexos. A nível europeu, um caso emblemático foi o da Apple

vs. Comissão Europeia (2016), que culminou numa correção fiscal de 13 mil milhões de euros por auxílios estatais ilegais atribuídos através da manipulação de preços de transferência (European Commission, 2016b).

Em Portugal, o artigo 63.º do CIRC estabelece que as condições praticadas entre empresas com relações especiais devem obedecer ao princípio da plena concorrência, permitindo à AT proceder a correções unilaterais sempre que se detetem distorções artificiais que reduzam a base tributável. A jurisprudência tem vindo a consolidar este entendimento, tanto em sede judicial como arbitral. No plano da arbitragem tributária, verificam-se decisões onde se reconhecem práticas abusivas de preços de transferência, alinhadas com os critérios definidos pela OCDE.

Neste contexto, a subavaliação de ativos intangíveis – tais como marcas, patentes ou *software* – tem merecido especial atenção, dado o seu papel central na erosão das bases tributáveis. A ausência de transações comparáveis e a dificuldade em aferir o valor de mercado tornam estas operações vulneráveis a manipulação, especialmente quando associadas a entidades localizadas em OFCs. Como evidenciado por Merle et al. (2019), a presença em paraísos fiscais está positivamente correlacionada com a intensidade do uso de preços de transferência, sendo um fator de risco fiscal relevante para os grupos multinacionais.

A jurisprudência arbitral tem reconhecido que a ausência de remuneração adequada em operações intragrupo, nomeadamente em financiamentos entre sociedades do mesmo grupo, constitui fundamento legítimo para ajustamentos fiscais no âmbito do RETGS. Um exemplo claro é o Acórdão do CAAD, Processo n.º 270/2022-T (26 de junho de 2023), onde o tribunal validou a correção da matéria coletável consolidada do grupo com base em práticas de preços de transferência que violavam o princípio da plena concorrência.

2.4. A utilização de Inteligência Artificial na gestão e controlo fiscal

A digitalização crescente da administração fiscal tem impulsionado a adoção de tecnologias baseadas em IA, com impactos relevantes no modo como os grupos empresariais gerem as suas obrigações fiscais. Esta transformação reveste particular interesse no contexto do RETGS, onde a consolidação de resultados e a monitorização de operações intragrupo exigem elevados níveis de coerência e controlo. A utilização da IA permite não apenas automatizar processos de verificação e cruzamento de dados, mas também antecipar riscos fiscais e apoiar decisões estratégicas com base em análises preditivas (OCDE, 2024).

No domínio da conformidade fiscal, a IA tem sido utilizada para automatizar tarefas repetitivas, como a reconciliação de transações, a validação de faturas ou o preenchimento de declarações periódicas. De acordo com a OCDE (2024), os algoritmos de *machine learning* implementados por várias administrações fiscais já permitem detetar erros e inconsistências em tempo real, melhorando a eficácia do controlo tributário e reduzindo a probabilidade de omissões ou incorreções. Esta tecnologia é particularmente útil em grupos empresariais com estruturas complexas, onde o volume de operações intragrupo pode dificultar a identificação manual de desvios relevantes.

A adoção crescente de ferramentas de IA na gestão fiscal tem revelado um potencial significativo na prevenção de litígios, especialmente no contexto de grupos abrangidos pelo RETGS. A IA permite automatizar o controlo das transações intragrupo, validar critérios de elegibilidade para o regime e monitorizar, em tempo real, a conformidade com os requisitos do artigo 69.º do CIRC (OCDE, 2024; EY, 2020).

Como será evidenciado em acórdãos analisados no capítulo 4, litígios relacionados com erros na elegibilidade de sociedades ou na documentação de transações intragrupo poderiam, em muitos casos, ter sido evitados com o uso de sistemas baseados em IA, os quais promovem maior transparência e consistência.

Tecnologias baseadas em *machine learning* podem detetar padrões de risco, antecipar situações de não conformidade e simular o impacto fiscal de determinadas operações, permitindo às empresas corrigir ou ajustar práticas antes de incorrerem em incumprimento (EY, 2020; OECD, 2023).

Além disso, soluções baseadas em IA já são usadas pelas autoridades fiscais, como evidenciam os relatórios da OCDE sobre transformação digital da administração tributária. Estas soluções obrigam os contribuintes a reforçar a qualidade e a rastreabilidade dos seus dados. A transparência gerada por estas tecnologias contribui para reduzir a opacidade em estruturas de grupo, alinhando as práticas contabilísticas com os critérios fiscais e, assim, diminuindo a probabilidade de litígios futuros (OCDE, 2024; PwC, 2023).

Apesar das vantagens identificadas, a adoção da IA na função fiscal implica desafios significativos. A OCDE (2022b) alerta para a necessidade de garantir a qualidade dos dados utilizados, a explicabilidade dos algoritmos e o respeito por princípios éticos e legais. A PwC (2023), numa análise à aplicação da IA em contexto fiscal, sublinha que a confiança nos

resultados destas tecnologias depende da transparência dos processos e da robustez dos controlos internos implementados.

Em síntese, a IA representa uma oportunidade estratégica para os grupos empresariais que operam sob o RETGS, ao proporcionar maior eficiência na gestão fiscal, redução de riscos e melhor capacidade de resposta às exigências regulatórias (OECD, 2024; EY, 2020). No entanto, a sua integração no ecossistema fiscal deve ser acompanhada de uma abordagem crítica e responsável, que assegure o equilíbrio entre inovação tecnológica, legalidade fiscal e proteção dos direitos dos contribuintes (OECD, 2022b; PwC, 2023).

2.5. Casos ilustrativos de planeamento fiscal agressivo por multinacionais a operar no território da UE

A utilização de estratégias de planeamento fiscal agressivo por grupos multinacionais tem motivado uma crescente atenção por parte das autoridades tributárias e da Comissão Europeia, particularmente quando envolvem transferências artificiais de lucros para jurisdições de baixa tributação. Casos como os da Amazon, Google e Apple ilustram práticas empresariais que desafiam os princípios da concorrência fiscal leal e do *arm's length*, sendo por isso alvo de contencioso significativo em sede europeia (European Commission, 2016, 2017; Merle et al., 2019).

⇨ Amazon

Em outubro de 2017, a Comissão Europeia concluiu que o Luxemburgo concedeu à Amazon benefícios fiscais indevidos, no valor de aproximadamente 250 milhões de euros. Estes resultavam de um acordo fiscal antecipado (*tax ruling*) celebrado com as autoridades fiscais luxemburguesas, que não refletia a realidade económica das transações intragrupo (European Commission, 2017). A estrutura adotada permitia transferir quase a totalidade dos lucros da Amazon EU Sàrl para uma entidade do grupo não sujeita a imposto, reduzindo artificialmente a base tributável.

Segundo a própria Comissão Europeia (2017), esta estrutura baseava-se em três elementos fundamentais:

1. Pagamentos de *royalties* excessivos pela Amazon EU Sàrl a uma sociedade do grupo detentora da propriedade intelectual;
2. Alocação distorcida de lucros entre entidades do grupo, sem correspondência com funções ou riscos efetivamente assumidos;

3. Um *ruling* fiscal que permitia uma imputação de rendimentos artificial, sem qualquer justificação económica.

A Comissão entendeu que esta configuração concedia uma vantagem seletiva, violando o disposto no artigo 107.º, n.º 1, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE). Em consequência, ordenou a recuperação dos montantes considerados como ajuda estatal ilegal.

Contudo, em 14 de dezembro de 2023, o Tribunal Geral da União Europeia anulou esta decisão (Processo T-816/17), por considerar que a Comissão:

- Não demonstrou adequadamente a existência de uma vantagem seletiva;
- Falhou em provar que os lucros tinham sido artificialmente transferidos;
- Não estabeleceu violação clara do princípio da plena concorrência (*arm's length*) (Tribunal Geral da União Europeia, 2023).

Este caso é especialmente relevante no contexto dos grupos empresariais, pois evidencia os riscos decorrentes da disparidade entre o tratamento contabilístico e fiscal das transações intragrupo, bem como a importância de sistemas internos de controlo de gestão que garantam a rastreabilidade dos fluxos económicos reais. A imputação de rendimentos baseada em critérios formais, sem ligação à substância económica das operações, levanta questões contabilísticas críticas, particularmente no que respeita à valoração de ativos intangíveis (IAS 36), à eliminação de transações intragrupo (IFRS 10) e à consolidação de resultados financeiros (CNC, 2015; IASB, 2021).

Por outro lado, este caso mostra como a estruturação fiscal transfronteiriça afeta diretamente a governança tributária, criando riscos reputacionais e financeiros significativos para o grupo. A falta de alinhamento entre o modelo económico de criação de valor e a alocação fiscal dos lucros motivou não só a intervenção da Comissão, mas também o reforço do debate europeu sobre:

- A eficácia dos atuais instrumentos de combate à evasão fiscal;
- A necessidade de reformas nos sistemas de tributação corporativa internacional;
- E os desafios colocados pela economia digital à aplicação dos princípios clássicos de alocação de lucros (Merle, et al., 2019; Comissão Europeia, 2017; OECD, 2022).

⇨ Google: Double Irish e Dutch Sandwich

O caso da Google é um dos exemplos mais emblemáticos de planeamento fiscal agressivo por parte de grupos multinacionais, envolvendo estruturas complexas de preços de transferência e de localização artificial de lucros em jurisdições com baixa ou nula tributação. Durante vários anos, a Google (Alphabet Inc.) utilizou mecanismos de planeamento fiscal internacional amplamente conhecidos como "Double Irish" e "Dutch Sandwich". Estes esquemas, inseridos no quadro das chamadas *hybrid mismatch arrangements*, permitiram transferir lucros gerados na União Europeia para jurisdições com baixa ou nula tributação, como as Bermudas, minimizando significativamente a carga fiscal efetiva. Tal estrutura foi identificada pela OCDE como um dos exemplos mais conhecidos de erosão da base tributável e foi usada por várias multinacionais tecnológicas para evitar o pagamento de milhares de milhões de euros em impostos (Bateman, 2023).

O "Double Irish" baseava-se na criação de duas entidades localizadas na Irlanda: uma delas, embora registada na Irlanda, era fiscalmente residente num paraíso fiscal (por exemplo, as Bermudas), e detinha os direitos de propriedade intelectual. A outra, residente na Irlanda, auferia receitas comerciais e transferia os lucros para a primeira sob a forma de royalties. Esta estrutura explorava lacunas na legislação irlandesa anterior a 2015, que permitia que entidades registadas no país fossem consideradas residentes noutros territórios. Para evitar retenções na fonte, os fluxos financeiros passavam ainda por uma entidade intermédia nos Países Baixos, aproveitando as convenções fiscais entre a Irlanda e os Países Baixos – daí a designação "Dutch Sandwich". Com este modelo, empresas como a Google conseguiram reduzir a sua taxa efetiva de imposto para valores inferiores a 2% (Bateman, 2023).

Estas estruturas, embora formalmente legais à data, permitiam à Google pagar taxas efetivas de imposto significativamente reduzidas na Europa (Comissão Europeia, 2016). Em termos contabilísticos, levantavam sérias questões quanto à coerência entre a alocação de lucros e o local onde os riscos e funções eram efetivamente exercidos, contrariando o princípio da substância sobre a forma consagrado nas IFRS e nas Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência (OECD, 2022a).

Em 2016, a Comissão Europeia iniciou uma investigação sobre este tipo de práticas, alegando que tais estruturas beneficiavam de tratamento fiscal preferencial injustificado, violando os princípios da concorrência leal e podendo configurar ajuda estatal ilegal nos termos do artigo

107.º do TFUE. Embora a investigação não tenha culminado numa sanção direta à Google à data, serviu de catalisador para a adoção de reformas estruturais, como:

- A Diretiva Antiabuso Fiscal (ATAD), implementada em 2019;
- A inclusão de disposições mais rigorosas sobre preços de transferência nos códigos fiscais nacionais;
- E a intensificação da cooperação internacional no âmbito do plano BEPS, promovido pela OCDE.

Sob pressão da Comissão e da OCDE, a Irlanda anunciou em 2015 o fim progressivo do "Double Irish", com a sua abolição total até 2020. A Google, por sua vez, reestruturou a sua presença fiscal internacional, mas não sem que antes, em 2019, se tornasse público que a empresa transferiu mais de 21 mil milhões de euros para as Bermudas através desta estrutura, apenas no ano de 2017 (The Guardian, 2019).

Este caso é particularmente relevante para a análise do controlo fiscal e contabilístico em grupos de empresas, evidenciando como diferenças entre critérios contabilísticos e fiscais – nomeadamente na valoração de intangíveis e na definição de entidades funcionais relevantes – podem conduzir a disputas complexas com impacto reputacional, jurídico e económico significativo.

⇨ Apple

O caso Apple vs. Comissão Europeia representa um dos processos fiscais mais relevantes da última década na União Europeia, com implicações profundas para o regime de preços de transferência e para a forma como os lucros são alocados entre entidades de um mesmo grupo multinacional. Em agosto de 2016, após uma investigação aprofundada, a Comissão Europeia concluiu que a Irlanda tinha concedido benefícios fiscais indevidos à Apple, permitindo-lhe pagar taxas efetivas de imposto inferiores a 1% durante vários anos (European Commission, 2016).

A acusação baseava-se em dois acordos fiscais antecipados (*tax rulings*) celebrados entre as autoridades fiscais irlandesas e a Apple, que determinaram a alocação dos lucros das empresas Apple Sales International (ASI) e Apple Operations Europe (AOE) – ambas registadas na Irlanda – a sucursais sem sede fiscal, ou seja, entidades "fantasma" localizadas fora de qualquer jurisdição tributária (European Commission, 2016). Esta estrutura permitiu que

uma parte substancial dos lucros gerados na Europa não fosse tributada em nenhum país, o que, segundo a Comissão, violava o princípio da concorrência fiscal leal e constituía ajuda estatal ilegal, nos termos do artigo 107.º, n.º 1 do TFUE (European Commission, 2016).

Como consequência, a Comissão ordenou à Apple o reembolso à Irlanda de 13 mil milhões de euros em impostos não pagos, mais juros, num total que se tornaria o maior caso de recuperação de auxílios estatais da história da União Europeia (European Commission, 2016).

Contudo, em julho de 2020, o Tribunal Geral da União Europeia, no Processo T-778/16, anulou a decisão da Comissão. O Tribunal considerou que, embora fosse possível contestar a metodologia de alocação dos lucros, a Comissão não conseguiu provar de forma juridicamente suficiente que a Apple tinha efetivamente beneficiado de uma vantagem seletiva (Tribunal Geral da União Europeia, 2020). Esta decisão foi posteriormente objeto de recurso para o Tribunal de Justiça da União Europeia, estando pendente nova apreciação quanto à eventual violação do princípio da plena concorrência e da substância económica.

Este caso é particularmente relevante para compreender os desafios da litigância tributária em grupos empresariais, ao demonstrar as dificuldades em aplicar o princípio da plena concorrência a estruturas empresariais com modelos de negócio altamente intangíveis e centralizados. Além disso, levanta questões fundamentais sobre a alocação de lucros em sede de consolidação fiscal, sobre a coerência entre a realidade económica e a forma jurídica das operações, e sobre o papel da governança fiscal na prevenção de riscos reputacionais e regulatórios.

No plano contabilístico, o caso Apple ilustra a importância de assegurar uma correspondência clara entre os fluxos financeiros e os centros de valor económico real, princípio consagrado nas IFRS e reforçado pelas Diretrizes da OCDE sobre preços de transferência (OECD, 2022a). A ausência dessa correspondência, como ficou demonstrado, expõe os grupos empresariais a riscos de requalificação fiscal, ajustamentos retroativos e litígios de grande escala, tanto no plano nacional como europeu.

Estes casos demonstram que a litigância fiscal nos grupos empresariais decorre frequentemente de falhas de coerência entre os modelos de reporte contabilístico e a realidade económica das operações. No contexto do RETGS, a análise crítica destas práticas

e das decisões judiciais a elas associadas permite compreender melhor os fatores que aumentam o risco de requalificação fiscal e de exclusão de benefícios tributários.

2.6. Planeamento fiscal agressivo vs. elisão fiscal

A consolidação fiscal no âmbito do RETGS pode facilitar, mas também complicar, a identificação de fronteiras entre planeamento legítimo e práticas fiscalmente abusivas. Assim, importa clarificar os conceitos-chave neste domínio.

As estratégias de planeamento fiscal agressivo implementadas por grupos multinacionais assentam frequentemente na exploração de lacunas legais e na arbitragem entre diferentes sistemas tributários. Um dos mecanismos mais relevantes envolve o tratamento assimétrico entre capital próprio e dívida, dado que os encargos com juros são geralmente dedutíveis para efeitos fiscais, ao passo que os dividendos são distribuídos a partir de lucros já tributados (Beer, De Mooij & Liu, 2023). Este incentivo à capitalização por via da dívida estimula práticas de financiamento intraempresarial, com recurso a empréstimos entre entidades do grupo com sede em jurisdições de baixa tributação (Beer et al., 2023).

Entre os instrumentos mais utilizados encontram-se a manipulação de preços de transferência, a transferência artificial de lucros (*profit shifting*) e as chamadas dívidas artificiais entre empresas do mesmo grupo. Estes mecanismos permitem reduzir a base tributável em países com taxas mais elevadas, deslocando lucros para territórios com regimes fiscais mais favoráveis. Beer et al. (2023) observam que estas práticas, embora frequentemente legais, podem comprometer o princípio da equidade fiscal e reduzir significativamente as receitas públicas.

No contexto do RETGS, a transferência artificial de lucros e o financiamento interno entre empresas do grupo assumem especial relevância, uma vez que podem afetar diretamente a base tributável consolidada e levantar dúvidas sobre a substância económica das operações declaradas.

Por contraste, a elisão fiscal corresponde a estratégias de planeamento fiscal que, embora visem igualmente a redução da carga tributária, o fazem respeitando estritamente a letra da lei. Ariff, Hashim, Kamarudin e Suffian (2023) distinguem elisão fiscal de evasão fiscal, caracterizando a primeira como uma otimização fiscal legal, ainda que possam existir riscos reputacionais e de reavaliação por parte das autoridades tributárias, especialmente quando se aproxima do limiar da agressividade.

Torna-se, assim, essencial distinguir entre elisão fiscal (legal) e evasão fiscal (ilegal), bem como entre planeamento fiscal legítimo e abusivo, sobretudo no contexto de grupos de empresas sujeitos ao RETGS, onde a gestão fiscal consolidada pode potenciar estratégias mais sofisticadas de engenharia tributária.

A distinção entre planeamento fiscal legítimo e práticas abusivas assume particular relevância no contexto do RETGS, onde a gestão consolidada da base tributável pode facilitar estratégias sofisticadas de engenharia fiscal. Conforme evidenciado nos Acórdãos n.º 349/2023-T, 772/2022-T e 270/2020-T, analisados no capítulo 4, os tribunais têm traçado essa linha de demarcação com base em fatores como a robustez da documentação apresentada, a coerência entre as operações declaradas e a estrutura do grupo, e a correspondência entre a forma jurídica das transações e a sua substância económica.

2.7. Efeitos de crises económicas no comportamento fiscal das empresas

O comportamento fiscal das empresas é sensível ao ciclo económico, especialmente em períodos de crise. Este subcapítulo procura analisar como a instabilidade económica influencia a adoção de estratégias de elisão fiscal, com implicações específicas para os grupos empresariais.

O cenário económico instável dos últimos anos – marcado pela guerra comercial entre os EUA e a China, o Brexit e, mais recentemente, a pandemia da COVID-19 – tem pressionado as empresas a adotarem estratégias de elisão fiscal como forma de assegurar a sua sustentabilidade e eficiência de custos. Em contextos de incerteza, a elisão fiscal pode representar uma fonte adicional de liquidez, permitindo estabilizar fluxos de caixa e responder às expectativas dos acionistas, sobretudo em situações de vulnerabilidade financeira (Ariff et al., 2023).

A pandemia de COVID-19 causou disrupções significativas nas cadeias de abastecimento, na procura global e nos mercados financeiros, exacerbando o risco de falência, especialmente em empresas com elevado endividamento e limitada capacidade de financiamento externo (OECD, 2020). Neste contexto, a elisão fiscal surge como uma estratégia de sobrevivência, permitindo reduzir encargos tributários e preservar margens de lucro.

Durante a crise financeira de 2008, estudos como os de Richardson et al. (2015a, 2015b) evidenciaram uma correlação entre dificuldades financeiras e aumento da elisão fiscal em países como os EUA e a Austrália. Este comportamento justifica-se pela necessidade de

compensar perdas económicas com poupanças fiscais. Contudo, os resultados mais recentes sugerem que esta relação pode não ser linear: Ariff et al. (2023) demonstram que, durante a pandemia, empresas em situação de *stress* financeiro tenderam a reduzir a sua agressividade fiscal, em contraste com períodos anteriores.

Este resultado é atribuído ao aumento do escrutínio regulatório, à incerteza gerada pela crise pandémica e às restrições operacionais impostas às empresas, que limitaram a implementação de estratégias tributárias sofisticadas (Ariff et al., 2023). Além disso, o estudo sugere que, embora empresas em dificuldades financeiras historicamente adotem práticas mais agressivas de planeamento fiscal, o contexto pandémico alterou essa dinâmica, priorizando outras formas de redução de custos e gestão de liquidez.

A teoria da agência também é relevante neste domínio. A elisão fiscal, apesar de potencialmente gerar valor para os acionistas, pode ser interpretada como um comportamento oportunista por parte dos gestores, sobretudo em cenários de assimetria de informação. A adoção de estratégias fiscais complexas pode dificultar a supervisão por parte dos acionistas e levantar dúvidas quanto à integridade da gestão (Ariff et al., 2023).

Por fim, a eficácia das estratégias de elisão fiscal em contextos de crise depende da qualidade institucional e do enquadramento regulatório de cada país. Jurisdições com elevada capacidade de fiscalização e aplicação de sanções tendem a desencorajar práticas abusivas. Como sublinha Edwards et al. (2016), o reforço dos mecanismos de auditoria e a imposição de penalizações durante períodos de crise podem limitar significativamente as oportunidades de planeamento fiscal agressivo.

Ao longo deste capítulo foram analisadas as principais dimensões contabilísticas, fiscais e de gestão associadas à aplicação do RETGS, bem como os riscos e oportunidades que este regime coloca para os grupos empresariais. A consolidação fiscal, a gestão de transações intragrupo, a governança corporativa e a adoção de tecnologias como a IA revelam-se elementos determinantes para a conformidade e eficiência do regime. Em paralelo, discutiram-se os limites entre elisão e planeamento fiscal abusivo, com particular atenção ao impacto de crises económicas no comportamento tributário das empresas. Estes aspetos constituem a base para a análise do enquadramento internacional e das tendências de harmonização fiscal, que serão aprofundadas no capítulo seguinte.

3. Reformas Internacionais e Propostas da UE

3.1. BEPS 1.0: plano da OCDE/G20 e ações-chave

A erosão da base tributável e a transferência artificial de lucros para jurisdições com baixa ou nula tributação tornaram-se, nas últimas décadas, uma preocupação central das autoridades fiscais internacionais (OECD, 2015). Em resposta a esta realidade, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), em parceria com o G20, lançou em 2015 o projeto BEPS 1.0 – Base Erosion and Profit Shifting, com o objetivo de fornecer instrumentos normativos e operacionais capazes de combater práticas de elisão e evasão fiscal em larga escala (OECD, 2015).

O plano BEPS 1.0 está estruturado em 15 ações estratégicas, agrupadas em três grandes pilares:

i. A introdução de coerência nas regras fiscais domésticas que afetam atividades transfronteiriças;
ii. O reforço dos requisitos de substância económica nas estruturas societárias e fluxos financeiros;
iii. E a melhoria da transparência através da troca de informações entre administrações fiscais (OECD, 2015).

Entre as ações mais relevantes destacam-se:

- A limitação da dedução de juros (Ação 4);
- O combate à manipulação de preços de transferência (Ações 8 a 10);
- E o reforço da transparência através do *Country-by-Country Reporting* (Ação 13) (OECD, 2015; Webber, 2020).

Estas medidas visam assegurar que os lucros das empresas multinacionais sejam tributados nos países onde as atividades económicas ocorrem e onde é efetivamente gerado valor. Como destaca a PwC (2024), o plano BEPS 1.0 representou uma viragem no combate à evasão e elisão fiscal, visando colmatar as falhas estruturais das convenções fiscais bilaterais e das regras tradicionais de tributação por entidade, frequentemente utilizadas para desviar lucros de forma artificial.

O BEPS 1.0 também influenciou profundamente a política fiscal dos Estados-Membros da União Europeia, nomeadamente através da transposição das suas ações para diretivas

comunitárias como a ATAD I (Diretiva 2016/1164/UE) e a ATAD II (Diretiva 2017/952/UE). Estas impõem limites à dedutibilidade de juros, regras sobre sociedades estrangeiras controladas (CFC) e restrições ao planeamento fiscal híbrido (European Commission, 2022).

Uma parte relevante dos litígios que envolvem o RETGS em Portugal – nomeadamente no que diz respeito à dedução de benefícios fiscais, à limitação dos encargos financeiros e ao tratamento das operações intragrupo – pode ser interpretada como reflexo das medidas introduzidas pelo plano BEPS. Este conjunto de ações internacionais, ao reforçar os requisitos de substância e transparência, veio impor limites à margem de manobra dos grupos empresariais no planeamento fiscal (Freitas da Rocha, 2023; Merle et al., 2019).

Apesar do impacto significativo do BEPS 1.0, os desafios gerados pela economia digital e pela persistência de práticas evasivas levaram ao desenvolvimento de uma segunda fase do plano, conhecida como BEPS 2.0, que será explorada no subcapítulo seguinte.

3.2. BEPS 2.0 – Pilar Um e Pilar Dois

Na sequência do plano BEPS 1.0, a OCDE e o G20 lançaram o projeto BEPS 2.0, que introduz uma reforma estrutural do sistema fiscal internacional, especialmente motivada pelos desafios colocados pela economia digital e pelas práticas de planeamento fiscal agressivo levadas a cabo por grupos multinacionais altamente integrados (OECD, 2021b; World Economic Forum, 2024).

O projeto assenta em dois pilares fundamentais. O Pilar Um visa redistribuir direitos de tributação entre jurisdições, alocando parte dos lucros de grupos multinacionais aos países onde ocorrem as atividades económicas e o consumo, mesmo que as empresas não tenham presença física nesses mercados (OECD, 2022). Esta abordagem procura adaptar o sistema fiscal internacional à nova realidade da digitalização, na qual os modelos de negócio deixam de depender de presença física para gerar valor económico.

Este pilar introduz três componentes centrais:

- O Montante A, que redistribui uma parte dos lucros residuais aos países de mercado, proporcionalmente à sua participação nas receitas globais;
- O Montante B, que atribui uma remuneração fixa padronizada a atividades de distribuição de rotina realizadas localmente;

- E mecanismos de resolução de litígios fiscais internacionais, promovendo previsibilidade e segurança jurídica (OECD, 2022).

Segundo a OCDE (2023b), a implementação do Montante A poderá gerar entre 17,4 e 31,7 mil milhões de dólares em receitas fiscais adicionais, com base nas estimativas referentes ao ano de 2021.

A OCDE publicou, em dezembro de 2023, as orientações administrativas para a aplicação prática do Pilar Dois (OECD, 2024). Embora o regime estivesse previsto para 2024, vários países, incluindo os Estados-Membros da UE, optaram por adiar a sua entrada em vigor para 2025, permitindo uma implementação legislativa mais sólida.

O Pilar Dois, por sua vez, estabelece uma taxa efetiva mínima de 15% sobre os lucros de grupos multinacionais com receitas consolidadas superiores a 750 milhões de euros, com o objetivo de garantir que os lucros não escapem completamente à tributação, independentemente do local onde sejam reportados (Devereux, Vella & Wardell-Burrus, 2022; IMF, 2023). Esta medida pretende combater a deslocação artificial de lucros para jurisdições com baixa tributação, reforçando a justiça fiscal global.

Em Portugal, foi no dia 11 de setembro de 2024 que o Governo aprovou a proposta de lei que implementa este regime de tributação mínima de 15% sobre as multinacionais que operam no país. De acordo com o ministro da Presidência, António Leitão Amaro, esta medida pretende promover a equidade e a justiça social e económica, respondendo ao "fenómeno global de deslocação de lucros para reduzir a tributação" (Jornal de Negócios, 2024).

As implicações do BEPS 2.0 são particularmente relevantes para regimes como o RETGS, já que colocam em causa a lógica de tributação apenas nacional e abrem caminho a mecanismos de redistribuição fiscal supranacional. Além disso, o Pilar Dois impõe uma tributação mínima efetiva, limitando a eficácia de planeamentos intragrupo baseados em prejuízos fiscais, compensações cruzadas e estruturas de capital otimizadas (Blaakman & Korving, 2024; Devereux et al., 2022).

A implementação de ambos os pilares obrigará os grupos multinacionais a adaptar os seus sistemas de reporte contabilístico e fiscal, reforçando a importância da conformidade, do controlo interno e da transparência nas operações intragrupo – aspetos que se relacionam

diretamente com os princípios do RETGS e com a litigância associada à sua aplicação (World Economic Forum, 2024).

Neste contexto, a proposta BEFIT representa um novo passo da União Europeia rumo à consolidação fiscal supranacional, aprofundando os princípios delineados no plano BEPS 2.0, como será analisado mais à frente.

3.3. Proposta de Base Comum Consolidada de Imposto sobre as Sociedades

Antes da apresentação da proposta BEFIT, a Comissão Europeia tinha já tentado, em 2011 e novamente em 2016, implementar um sistema fiscal mais harmonizado e eficaz na União Europeia através da Base Comum Consolidada do Imposto sobre as Sociedades (CCCTB – Common Consolidated Corporate Tax Base). Esta proposta visava combater práticas de planeamento fiscal agressivo, reduzir os custos de conformidade para os grupos empresariais e reforçar a equidade fiscal no mercado único (European Commission, 2016).

A CCCTB previa que os grupos empresariais multinacionais calculassem os seus lucros com base num conjunto comum de regras de natureza contabilística e fiscal. Após o cálculo da base tributável consolidada do grupo, os lucros seriam distribuídos entre os Estados-Membros com base numa fórmula que combinava ativos, vendas e custos com mão de obra, reduzindo significativamente a possibilidade de transferência artificial de lucros para jurisdições de baixa tributação (European Parliament, 2018). Esta fórmula visava refletir a presença económica real das empresas e tornar mais previsível a repartição da receita fiscal entre os países da UE.

Um dos objetivos centrais da proposta era substituir o modelo atual baseado em entidades separadas – que permite a manipulação de preços de transferência e a exploração de divergências entre legislações nacionais – por um sistema de consolidação fiscal que tratasse o grupo empresarial como uma única entidade tributável. Contudo, apesar do apoio técnico e académico, a CCCTB enfrentou forte oposição política, principalmente de Estados-Membros com políticas fiscais mais competitivas, que temiam perdas de soberania fiscal e de receitas (European Parliamentary Research Service, 2017).

Esta resistência levou à estagnação do projeto e ao seu eventual reposicionamento sob a forma do BEFIT, que retoma vários princípios da CCCTB, mas com um enfoque mais gradual, regras menos rígidas e maior articulação com iniciativas internacionais, como o Pilar Dois da OCDE (European Commission, 2023).

Do ponto de vista nacional, a CCCTB apresenta várias semelhanças com o RETGS, particularmente no que respeita à consolidação de lucros e prejuízos e ao tratamento unitário do grupo como sujeito fiscal.

3.4. BEFIT – Business in Europe: Framework for Income Taxation

No seguimento das iniciativas internacionais para modernizar e harmonizar a tributação das empresas multinacionais, a Comissão Europeia apresentou, em setembro de 2023, a proposta BEFIT – Business in Europe: Framework for Income Taxation. Esta proposta visa substituir o atual sistema de declaração separada por uma base comum e consolidada para grupos empresariais que operem na União Europeia, com base em regras uniformes (European Commission, 2023).

O novo regime visa reduzir os custos de conformidade, simplificar o reporte fiscal e diminuir a fragmentação normativa dentro da UE. Segundo a Comissão Europeia (2023a), os grupos empresariais elegíveis calcularão os lucros tributáveis de cada entidade com base num conjunto comum de regras, utilizando como ponto de partida as suas demonstrações financeiras preparadas segundo normas contabilísticas harmonizadas. As bases tributáveis individuais serão agregadas, criando uma base consolidada que será repartida entre os Estados-Membros através da fórmula de repartição, permitindo compensações automáticas de perdas entre filiais de diferentes países.

O BEFIT representa um modelo de consolidação fiscal obrigatória para grupos com receitas globais superiores a 750 milhões de euros. Porém, a proposta prevê ainda a possibilidade de adesão voluntária para grupos abaixo do limiar obrigatório, incluindo pequenas e médias empresas com operações transfronteiriças. A Comissão estima que a adoção do BEFIT possa reduzir os custos de conformidade fiscal em até 65 % para empresas elegíveis (European Commission, 2023a).

No entanto, o projeto BEFIT levanta desafios significativos em termos de coordenação com outras reformas internacionais, como o Pilar Dois da OCDE, que impõe uma taxa mínima efetiva. Blaakman e Korving (2024) alertam para possíveis conflitos e redundâncias entre ambos os regimes, principalmente no que diz respeito à determinação da base tributável e à distribuição dos direitos de tributação.

Para o contexto português, o BEFIT coloca questões relevantes quanto à compatibilidade com o RETGS. A consolidação à escala europeia poderá colidir com o modelo nacional de

consolidação voluntária, criando potencialmente um sistema dual ou concorrente, com implicações ao nível da litigância, da contabilidade fiscal e da governação dos grupos.

Neste sentido, a análise comparada entre a CCCTB, o BEFIT e o RETGS permite compreender melhor os desafios da integração fiscal na UE e os potenciais conflitos entre regimes nacionais e propostas supranacionais de consolidação tributária.

3.5. Economia digital e tributação

A crescente digitalização da economia tem vindo a desafiar os fundamentos clássicos da tributação empresarial, especialmente no que diz respeito à presença física, à alocação de lucros e à valorização de ativos intangíveis. Empresas altamente digitalizadas conseguem gerar receitas significativas em países onde não têm sede ou instalações permanentes, o que tem colocado em causa a eficácia do conceito tradicional de estabelecimento permanente (OECD, 2020).

Para colmatar estas lacunas, organismos como a OCDE têm discutido a criação de um novo critério fiscal, designado por Estabelecimento Digital Significativo, que permita sujeitar à tributação as empresas digitais com forte presença económica num país, mesmo na ausência de estabelecimento físico tradicional. Esta proposta está integrada no Pilar Um do projeto BEPS 2.0, mas tem sido implementada de forma unilateral por vários países, que adotaram impostos digitais provisórios sobre receitas de serviços digitais.

A França foi um dos primeiros países da União Europeia a introduzir um imposto sobre serviços digitais, aplicando uma taxa de 3% sobre as receitas obtidas por grandes empresas tecnológicas provenientes de serviços de intermediação digital e publicidade direcionada a utilizadores franceses. Esta medida, implementada em 2019, aplica-se a empresas com receitas globais superiores a 750 milhões de euros e com pelo menos 25 milhões de euros de receitas em França (Tax Foundation, 2020). A Índia adotou uma abordagem semelhante com a introdução da "*equalisation levy*", inicialmente com uma taxa de 6% sobre serviços de publicidade digital fornecidos por empresas não residentes, posteriormente expandida em 2020 com uma nova taxa de 2% sobre receitas provenientes de serviços de comércio eletrónico prestados por entidades estrangeiras, mesmo sem presença física no país (OECD, 2021a). Embora estas medidas tenham contribuído para reforçar a arrecadação fiscal, também geraram tensões no comércio internacional e suscitaram críticas quanto à fragmentação do sistema tributário global.

Num plano mais amplo, o World Economic Forum (2024) destaca que a economia digital levanta desafios de coordenação internacional, de equidade e de segurança jurídica, sobretudo para países com menor capacidade negocial. A ausência de um consenso global sólido pode comprometer a coerência do sistema tributário e intensificar a fragmentação fiscal.

No contexto do RETGS, estas mudanças ganham particular relevo. A crescente digitalização das operações empresariais obriga a repensar o enquadramento da presença fiscal, da alocação dos lucros e do controlo da neutralidade intragrupo.

De acordo com a OCDE (2020, 2022a), grupos empresariais com estruturas digitais dispersas estão mais expostos a litígios relacionados com a determinação de preços de transferência, a atribuição de direitos de tributação entre jurisdições e a qualificação de receitas digitais. Estes fatores podem exigir adaptações no RETGS, de forma a assegurar a coerência entre a sua aplicação prática e as especificidades da economia digital.

3.6. Implicações das reformas fiscais globais para a evolução do RETGS

A análise das reformas internacionais e das propostas da União Europeia evidencia uma tendência consolidada para a tributação integrada de grupos multinacionais com base em princípios de uniformização, transparência e equidade fiscal. Iniciativas como os Pilares Um e Dois da OCDE e a proposta do BEFIT demonstram a intenção de tributar os lucros no local onde o valor é efetivamente gerado, mesmo na ausência de presença física, desafiando o modelo tradicional baseado em entidades juridicamente separadas (OECD, 2021b; European Commission, 2023).

Estas reformas têm implicações relevantes para o RETGS, que, embora partilhe o objetivo de tratar fiscalmente os grupos como uma unidade económica, mantém características que o afastam dos modelos propostos no plano internacional. O RETGS depende da adesão voluntária dos contribuintes, aplica-se apenas a sociedades residentes em Portugal e não dispõe de mecanismos automáticos de repartição ou consolidação transfronteiriça (Freitas da Rocha, 2023).

Além disso, o regime português continua a basear-se em conceitos de domínio legal e controlo formal, o que tem gerado interpretações divergentes e litigância frequente, especialmente em matéria de prejuízos fiscais, neutralidade das transações intragrupo e elegibilidade de sociedades com funções de suporte (Gomes, 2020; Loureiro & Ereio, 2011).

Com a possível entrada em vigor de regimes como o BEFIT e a aplicação obrigatória da taxa mínima global do Pilar Dois, será necessário reavaliar a compatibilidade do RETGS com o novo quadro fiscal europeu, nomeadamente no que diz respeito à dedutibilidade de encargos, à alocação consolidada de lucros e à transparência nas operações intragrupo (European Commission, 2023; Blaakman & Korving, 2024).

Adicionalmente, a intensificação da digitalização dos grupos empresariais torna ainda mais desafiante a aplicação de regimes como o RETGS, cuja estrutura assenta na territorialidade e na definição tradicional de estabelecimento permanente. As operações digitais, os fluxos de dados e a valorização de intangíveis dificultam a delimitação do perímetro de consolidação fiscal e levantam novas questões quanto à atribuição de valor tributável a cada entidade do grupo, com risco acrescido de litigância (World Economic Forum, 2024; Beer, Coelho, & Leduc, 2020).

Neste contexto, a sobrevivência do RETGS dependerá da sua capacidade de adaptação aos princípios internacionais em evolução, sem comprometer os objetivos de neutralidade e simplificação fiscal. A sua modernização poderá passar por ajustes normativos que alinhem o regime com os critérios de substância, tributação mínima e partilha justa da base tributável, garantindo simultaneamente a segurança jurídica e a competitividade do sistema fiscal português.

As reformas internacionais e europeias analisadas neste capítulo demonstram uma tendência para a consolidação fiscal supranacional, a transparência reforçada e a limitação do planeamento fiscal abusivo. Estas transformações colocam em evidência os limites estruturais do RETGS, nomeadamente quanto à sua base territorial, natureza voluntária e dependência de conceitos jurídicos formais. A crescente complexidade dos grupos empresariais e a pressão regulatória internacional exigem não só a modernização do regime, mas também uma análise crítica da sua interpretação e aplicação pelos tribunais. Neste contexto, o capítulo seguinte visa explorar a jurisprudência arbitral e judicial sobre o RETGS em Portugal, procurando identificar as principais áreas de litigância, os critérios utilizados nas decisões e os desafios enfrentados pelas empresas e pela administração tributária na sua aplicação prática.

4. Jurisprudência Judicial e Arbitral sobre o RETGS

4.1. Metodologia da análise jurisprudencial

A presente análise jurisprudencial visa estudar a aplicação do RETGS, com enfoque na forma como os tribunais têm interpretado e decidido sobre as suas principais disposições. Adota-se uma abordagem qualitativa e comparativa, permitindo não só compreender as divergências entre contribuintes e administração tributária, mas também identificar os fundamentos jurídicos, contabilísticos e fiscais que têm sustentado os litígios neste regime.

Os acórdãos incluídos na análise foram selecionados com base nos seguintes critérios:

- Pertinência temática: foram considerados apenas acórdãos que abordam diretamente questões relacionadas com a aplicação do RETGS, como a inclusão ou exclusão de sociedades no grupo, apuramento da coleta consolidada, dedução de prejuízos fiscais e benefícios fiscais (como o RFAI e o SIFIDE), aplicação da derrama estadual ou regional e correções de preços de transferência.
- Atualidade temporal: a amostra foi delimitada aos acórdãos proferidos nos últimos cinco anos, permitindo observar a jurisprudência mais recente e relevante no contexto atual da aplicação do RETGS.
- Representatividade decisória: foram incluídas decisões favoráveis à AT, ao contribuinte e decisões parcialmente favoráveis, permitindo identificar diferentes entendimentos jurisprudenciais e o grau de controvérsia em determinados temas.
- Diversidade jurisdicional: foram considerados acórdãos proferidos pelo tribunal arbitral (CAAD) e pelo tribunal judicial superior (Supremo Tribunal Administrativo – STA), permitindo comparar perspetivas distintas sobre matérias idênticas.

A recolha e análise da jurisprudência foram realizadas com base em fontes jurídicas públicas e credíveis, nomeadamente:

- Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD) – www.caad.org.pt
- Base de Dados Jurídica do Supremo Tribunal Administrativo (DGSI) – www.dgsi.pt
- Diário da República Eletrónico (DRE) – www.dre.pt

Estas bases permitiram aceder à totalidade dos acórdãos analisados, bem como à fundamentação jurídica invocada em cada caso.

A pesquisa jurisprudencial foi conduzida através de termos-chave como: "RETGS", "grupo de sociedades", "domínio", "coleta do grupo", "benefícios fiscais", "prejuízos fiscais", "preços de transferência", "consolidação fiscal", entre outros.

Os acórdãos foram sistematizados numa tabela síntese, organizada com os seguintes campos: número e data do processo, tribunal competente, artigos legais aplicados, tema principal, questão litigiosa, argumentos das partes (contribuinte e AT), fundamentos da decisão, decisão final, existência ou não de conflito contabilístico vs. fiscal, e observações adicionais.

Esta estruturação permitiu realizar uma análise qualitativa e comparativa dos principais temas em litígio, bem como identificar tendências jurisprudenciais, padrões interpretativos e divergências persistentes entre a contabilidade e a fiscalidade no contexto do RETGS.

Para orientar a análise, foram formuladas as seguintes questões de investigação:

1. Quais são as tipologias de litígios mais frequentes no âmbito do RETGS?
2. De que forma os tribunais interpretam e aplicam os requisitos legais do regime, nomeadamente no que respeita à adesão, exclusão e aproveitamento de benefícios e prejuízos fiscais?
3. Existe uniformidade ou divergência jurisprudencial na aplicação do RETGS?
4. Em que medida os litígios resultam de conflitos entre normas fiscais, contabilísticas e formais?
5. Qual o potencial da inteligência artificial na prevenção, identificação e resolução de litígios fiscais emergentes da aplicação do RETGS?

A última questão visa introduzir uma perspetiva prospetiva e inovadora, explorando a forma como novas tecnologias podem contribuir para reduzir a litigância no regime.

Esta abordagem metodológica visa assegurar uma leitura sistemática e comparada das decisões judiciais e arbitrais, permitindo mapear com maior clareza as zonas de conflito e de estabilidade jurisprudencial. Na secção seguinte, procede-se à identificação das tipologias de litígios mais frequentes, com base nas decisões analisadas.

4.2. Tipologias de litígios analisados

A análise jurisprudencial permitiu identificar quatro tipologias principais de litígios no contexto da aplicação do RETGS, diferenciadas pelo objeto , fundamento jurídico e desfecho decisório. Estas categorias foram construídas com base nos temas principais identificados

em cada acórdão e refletem as áreas mais suscetíveis de interpretação e controvérsia entre contribuintes e AT.

1) Deduções fiscais no RETGS

Nesta tipologia incluem-se litígios relativos à possibilidade de dedução de benefícios fiscais por sociedades integradas em grupos sujeitos ao RETGS. Estão em causa, essencialmente, os regimes do RFAI (Regime Fiscal de Apoio ao Investimento), SIFIDE (Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial) e créditos por dupla tributação internacional (DTI).

Os casos analisados incidiram sobre:

- A possibilidade de dedução de benefícios fiscais gerados antes da entrada no grupo (Acórdãos 3 e 4);
- A dedução de DTI à derrama estadual, mesmo quando não existe lucro tributável individual (Acórdão 7);
- A exclusão da dedução por parte da AT com base em interpretação restritiva do artigo 90.º do CIRC (Acórdão 1).

Trata-se de uma das áreas com maior dispersão decisória, com o CAAD a manifestar abertura interpretativa favorável ao contribuinte e a AT a defender uma lógica estrita de sujeição individual.

2) Prejuízos fiscais e condições de elegibilidade no grupo

Estes litígios incidem sobre a entrada, manutenção ou exclusão de sociedades do grupo fiscal, com base em:

- Prejuízos fiscais nos três exercícios anteriores (Acórdão 9);
- Prazo de detenção de participações sociais inferior a dois anos (Acórdãos 5 e 10);

Verifica-se aqui um contraste marcante entre o entendimento do CAAD e do STA: o primeiro tende a valorizar a substância económica da relação de grupo, enquanto o segundo mantém uma interpretação estritamente formal e normativa, reforçando o caráter imperativo do artigo 69.º do CIRC.

3) Apuramento e correção do resultado do grupo

Esta categoria agrega litígios relacionados com a determinação da matéria coletável consolidada no âmbito do RETGS, incluindo:

- Correções com base em preços de transferência e imparidades (Acórdão 8);
- Adoção do resultado do grupo como base para agravamento da tributação autónoma (Acórdão 12).

Estas decisões refletem o debate entre a individualidade das sociedades que integram o grupo e a unidade fiscal que resulta da aplicação do RETGS. O STA, em particular, reforça a centralidade da sociedade dominante como sujeito passivo do grupo, com implicações diretas no agravamento de taxas fiscais.

4) Derrama regional e estadual em contexto de RETGS

Incluem-se aqui os acórdãos que analisam a aplicação da derrama estadual ou regional a sociedades integrantes de grupos sujeitos ao RETGS, com destaque para as Regiões Autónomas (RAA).

Os Acórdãos 2 e 6 reconhecem, por parte do CAAD, que:

- A derrama é apurada com base no lucro tributável individual;
- As sociedades sediadas nas Regiões Autónomas mantêm o direito à aplicação das taxas regionais, mesmo quando integradas em grupos fiscais com sede no continente.

Esta jurisprudência afirma a importância da autonomia fiscal regional e do princípio da individualidade no apuramento da derrama, desafiando a tese da AT sobre a aplicação uniforme de taxas dentro do grupo.

A diversidade dos litígios revela que o RETGS, embora concebido como regime de simplificação e agregação fiscal, permanece altamente litigioso e interpretativamente complexo. A segmentação das tipologias permite evidenciar zonas de tensão específicas, nomeadamente a articulação entre benefícios fiscais e requisitos de elegibilidade formal, e o confronto entre a lógica de unidade fiscal do grupo e a responsabilidade tributária individual das sociedades.

4.3. Principais fundamentos das decisões

A análise da jurisprudência revela uma diversidade de fundamentos invocados tanto pelos tribunais arbitrais como pelos tribunais judiciais na resolução dos litígios relacionados com

o RETGS. Esses fundamentos refletem interpretações jurídicas distintas quanto à natureza do regime, à sua lógica interna e à articulação entre normas fiscais e contabilísticas.

Os principais fundamentos das decisões analisadas podem ser agrupados em quatro eixos interpretativos:

1) Interpretação literal vs. interpretação teleológica:

Em diversos acórdãos, a AT e o STA sustentam posições baseadas numa interpretação literal das normas do CIRC, especialmente no que respeita ao artigo 69.º (condições de elegibilidade e permanência no RETGS) e ao artigo 88.º (tributação autónoma). Estes entendimentos reforçam o caráter imperativo e formalista do regime, considerando, por exemplo, que:

- A existência de prejuízos fiscais impede a permanência de uma sociedade no grupo, mesmo que esta seja a sociedade dominante (Acórdão 9);
- O agravamento da tributação autónoma se aplica com base no resultado do grupo e não da sociedade individual (Acórdão 12).

Em contraste, o CAAD tem adotado interpretações de natureza teleológica, orientadas pelos objetivos do regime sem descurar a substância económica das operações. Por exemplo:

- A aceitação da dedução de benefícios fiscais (SIFIDE) adquiridos antes da integração no grupo, por entender que a norma não proíbe expressamente essa possibilidade (Acórdãos 3 e 4);
- O entendimento de que a derrama regional pode ser aplicada mesmo em contexto de grupo, respeitando a autonomia fiscal das Regiões Autónomas (Acórdãos 2 e 6).

2) Prevalência da substância sobre a forma

Alguns acórdãos demonstram uma preferência pela realidade económica das operações em detrimento de requisitos formais excessivamente rígidos. Esta abordagem é particularmente visível em decisões do CAAD que:

- Aceitam a dedução de benefícios fiscais (RFAI e SIFIDE) gerados antes da entrada no grupo, por entender que a lei não proíbe expressamente essa possibilidade (Acórdãos 3 e 4);

- Afastam a aplicação de presunções fiscais quando não se verificam os pressupostos legais, como no caso da presunção de valor de mercado do artigo 64.º do CIRC em operações de entrada de ativos sem preço efetivo (Acórdão 5).

No entanto, no Acórdão 5 o CAAD confirmou a exclusão da sociedade do grupo por detenção inferior a dois anos e por liquidação imediata, aplicando estritamente o artigo 69.º do CIRC.

Por outro lado, o STA tende a valorizar o cumprimento formal das condições previstas na lei, entendendo que qualquer falha nos pressupostos legais (por exemplo, prazo de detenção ou existência de prejuízos) deve conduzir à cessação ou exclusão do regime.

3) Unidade fiscal do grupo vs. autonomia das sociedades

A jurisprudência evidencia uma tensão entre o princípio da unidade fiscal do grupo e a autonomia jurídico-tributária das sociedades que o integram. Esta tensão manifesta-se em temas como:

- O apuramento do prejuízo fiscal relevante para efeitos de agravamento da tributação autónoma (STA entende que deve ser o resultado consolidado – Acórdão 12);
- A dedução de DTI ou benefícios fiscais, onde se discute se a dedução deve operar ao nível do grupo ou da sociedade que originou o benefício (Acórdãos 1 e 7).

O CAAD tem privilegiado a autonomia das sociedades para efeitos de cálculo da derrama e aplicação de incentivos, enquanto o STA tende a concentrar o foco na sociedade dominante como sujeito passivo único.

4) Jurisprudência consolidada vs. margem para inovação arbitral

Os acórdãos proferidos pelo STA revelam um nível de consolidação jurisprudencial elevado, repetindo entendimentos anteriores (p. ex. sobre os efeitos do art. 69.º, n.º 4, al. c)) e rejeitando interpretações divergentes com base em segurança jurídica e uniformidade.

Já os tribunais arbitrais, embora vinculados à legalidade, têm exercido uma maior margem de manobra interpretativa, por vezes acolhendo soluções interpretativas mais inovadoras ou adaptadas à realidade económica dos contribuintes – como na aceitação de deduções retroativas ou no afastamento da presunção de preço de mercado (Acórdão 5).

4.4. Existência (ou não) de uniformidade jurisprudencial

A análise dos acórdãos selecionados revela a inexistência de uma jurisprudência plenamente uniforme na aplicação do RETGS. Embora existam pontos de consenso interpretativo em matérias pontuais, prevalece uma tendência para decisões divergentes em temas nucleares, o que contribui para a instabilidade e incerteza jurídica associadas ao regime.

1) Divergências na aplicação de benefícios fiscais

Os casos relativos à dedução de benefícios fiscais, como o RFAI ou o SIFIDE, evidenciam divergências relevantes quanto à possibilidade de aproveitamento de créditos fiscais gerados antes da integração da sociedade no grupo. Enquanto alguns acórdãos reconhecem essa possibilidade com base na inexistência de norma proibitiva e na continuidade económica da atividade, outros rejeitam a dedução com fundamento na interpretação restritiva do artigo 90.º do CIRC, defendendo que o limite é a coleta do grupo ou da própria sociedade que originou o benefício.

Também a dedução de créditos por dupla tributação internacional (DTI) foi objeto de decisões divergentes, especialmente no que respeita à sua aplicação à derrama estadual. A questão de saber se essa dedução pode ocorrer mesmo na ausência de lucro tributável individual conduziu a interpretações opostas.

2) Interpretações distintas dos requisitos de integração e exclusão

A exigência de que uma sociedade não apresente prejuízos fiscais nos três exercícios anteriores para poder integrar ou permanecer no grupo (artigo 69.º, n.º 4, alínea c), do CIRC) tem sido entendida de forma distinta. Em alguns acórdãos, a exigência é aplicada de forma literal e absoluta, enquanto noutros se admite uma análise mais contextual, sobretudo quando a participação foi adquirida em processos de reestruturação interna.

Também a contagem do prazo de dois anos de detenção das participações sociais tem gerado debate, embora com maior convergência no sentido de aplicar o regime civil de contagem de prazos, o que tem sido entendido como mais seguro e previsível.

3) Incerteza quanto à aplicação da tributação autónoma agravada

Um dos pontos mais sensíveis da jurisprudência recente tem sido a aplicação do agravamento da tributação autónoma quando o grupo apresenta prejuízo fiscal. A controvérsia reside em saber se o apuramento do prejuízo relevante deve ser feito ao nível do grupo (coleta

consolidada) ou da sociedade individual que realizou a despesa sujeita à taxa agravada. As decisões consultadas reconhecem a validade do critério consolidado, mas não o fazem de forma uniforme, sendo as decisões por vezes baseadas em fundamentos distintos.

4) Divergência na interpretação da derrama regional e estadual

No que respeita à aplicação da derrama regional, particularmente nas Regiões Autónomas, os acórdãos consultados reconhecem que a derrama é apurada com base na coleta individual de cada sociedade, mesmo quando integrada num grupo fiscal. Essa interpretação reforça o respeito pela autonomia legislativa regional, mas entra em tensão com a lógica de uniformização do grupo fiscal defendida pela AT noutros contextos.

Esta instabilidade decisória compromete a previsibilidade da aplicação do RETGS, dificultando a gestão fiscal dos grupos empresariais e contribuindo para a persistência de contencioso em matérias estruturais do regime.

4.5. Estudos de caso

Para ilustrar de forma concreta os contrastes interpretativos e os fundamentos jurídicos discutidos ao longo deste capítulo, apresentam-se três estudos de caso extraídos da amostra de acórdãos analisados. Cada um aborda aspetos distintos do RETGS, permitindo compreender diferentes dimensões da litigância fiscal associada a este regime.

Caso 1: Dedução de benefícios fiscais antes da entrada no grupo

Acórdão 3 – Processo n.º 482/2019-T (CAAD)

O litígio centrou-se na possibilidade de dedução, à coleta do grupo, de benefícios fiscais (RFAI e SIFIDE) gerados por uma sociedade antes da sua integração no RETGS. A AT sustentava que tais benefícios estavam limitados à coleta individual da sociedade que os originou e não podiam ser aproveitados pelo grupo, por analogia com as restrições aplicáveis ao reporte de prejuízos fiscais.

O tribunal afastou essa analogia e concluiu que o artigo 90.º, n.º 6 do CIRC permite expressamente a dedução de benefícios fiscais das sociedades integrantes à coleta do grupo, sem estabelecer restrições temporais associadas à data da sua constituição. A decisão, favorável ao contribuinte, reconheceu a validade dos créditos fiscais e a sua dedutibilidade a nível consolidado.

Este caso evidencia um dos pontos centrais da controvérsia jurisprudencial em torno do RETGS: a interpretação das regras de dedução de incentivos fiscais em contexto de grupo e a tensão entre a rigidez formal e a continuidade dos efeitos fiscais entre períodos. A decisão contribui para clarificar a posição quanto à transmissibilidade de benefícios em transições de regime.

Caso 2: Cessação do RETGS por prejuízos da sociedade dominante

Acórdão 9 – Processo n.º 0494/18.8BEPRT (STA)

Neste caso, analisou-se a aplicabilidade do requisito de ausência de prejuízos fiscais nos três exercícios anteriores à sociedade dominante de um grupo sujeito ao RETGS. A AT argumentou que a sociedade não reunia os requisitos constantes do artigo 69.º, n.º 4, alínea c), do CIRC, razão pela qual o regime deveria cessar.

O STA confirmou este entendimento, considerando que a norma em causa é aplicável a todas as sociedades do grupo, incluindo a dominante, sem que a letra da lei permita distinções. Assim, a existência de prejuízos fiscais prévios implicou a cessação do regime e o regresso à tributação individual.

Esta decisão, favorável à AT, sublinha a importância da observância rigorosa dos requisitos de elegibilidade no RETGS e ilustra como a interpretação estrita da legislação fiscal pode conduzir a efeitos estruturantes, nomeadamente à perda de um regime de tributação coletivo, com impacto direto na gestão fiscal dos grupos.

Caso 3: Tributação autónoma agravada com base no resultado do grupo

Acórdão 12 – Processo n.º 086/16.6BEPRT (STA)

Neste litígio, esteve em causa a base de referência para a aplicação do agravamento da tributação autónoma de 10 pontos percentuais previsto no artigo 88.º, n.º 14 do CIRC, quando existe prejuízo fiscal. A questão era saber se o agravamento se aplicaria com base no prejuízo da sociedade que suportou a despesa ou com base no resultado global do grupo sujeito ao RETGS.

O tribunal entendeu que, no contexto do RETGS, o sujeito passivo é o grupo, representado pela sociedade dominante, e que o resultado relevante para efeitos do agravamento é o

consolidado. Assim, o prejuízo do grupo é determinante, independentemente do resultado individual das sociedades.

Esta decisão, favorável à AT, revela como o princípio da unidade fiscal do grupo é determinante na aplicação de obrigações acessórias e penalizações no RETGS. A decisão contribui para consolidar o entendimento de que, em sede de tributação autónoma, o apuramento global do grupo prevalece sobre as realidades individuais das sociedades que o compõem.

4.6. Considerações sobre o papel da inteligência artificial na litigância tributária

Como demonstrado na análise jurisprudencial anterior, litígios relacionados com a dedução de benefícios fiscais, aplicação da derrama regional/estadual, apuramento do resultado consolidado ou verificação de requisitos formais evidenciam zonas de incerteza que poderiam beneficiar de ferramentas de apoio baseadas em IA.

O crescimento da complexidade normativa em matéria de tributação de grupos de empresas, aliado à multiplicidade de interpretações jurisprudenciais identificadas neste capítulo, evidencia o potencial papel da IA como ferramenta de prevenção, apoio e gestão da litigância tributária. No contexto do RETGS, a aplicação das normas fiscais envolve frequentemente um elevado grau de tecnicidade, múltiplas interações entre entidades do grupo e exigências de cumprimento formal rigoroso. Esta combinação de fatores contribui para o aumento da litigância, sobretudo em matérias como a elegibilidade das sociedades, o apuramento do lucro tributável consolidado ou o aproveitamento de benefícios fiscais e prejuízos.

Importa, contudo, distinguir o uso da IA pelos contribuintes e pela AT, dado que os objetivos e o enquadramento são distintos. Para os contribuintes, a IA pode servir como instrumento de planeamento e conformidade preventiva, minimizando riscos de litígio através da deteção antecipada de incumprimentos ou inconsistências (EY, 2020; PwC, 2023). Já para a AT, a IA é usada predominantemente como mecanismo de controlo, com foco na identificação de padrões de risco (OECD, 2023a). Esta dualidade de perspetivas é relevante para compreender de que forma a tecnologia pode influenciar a dinâmica processual e a produção de prova em litígios fiscais.

Neste cenário, a IA poderá assumir um papel relevante no apoio à interpretação e aplicação das normas fiscais, ajudando empresas e consultores a detetar inconsistências, omissões ou riscos de não conformidade. Sistemas inteligentes, alimentados por bases legais e

jurisprudenciais atualizadas, podem ser treinados para analisar situações concretas e simular cenários de enquadramento fiscal no âmbito do RETGS, emitindo alertas preventivos em caso de risco elevado de litígio (EY, 2020; PwC, 2023).

Adicionalmente, a IA poderá automatizar a identificação e análise de jurisprudência relevante, permitindo uma leitura estratégica e transversal de decisões anteriores, tanto arbitrais como judiciais. Esta capacidade é particularmente útil num regime como o RETGS, onde coexistem decisões com entendimentos por vezes contraditórios. A sistematização e classificação inteligente de acórdãos pode revelar padrões e orientar decisões mais fundamentadas (PwC, 2023).

Outro contributo relevante prende-se com o apoio à decisão e à prevenção do contencioso. Através da integração de variáveis como tipo de operação, perfil do grupo, jurisprudência aplicável e histórico de litígios, a IA pode gerar estimativas probabilísticas do risco fiscal associado a determinadas opções. Esta abordagem, assente na análise preditiva, poderá orientar os contribuintes no sentido de adotarem medidas preventivas, como a correção voluntária de declarações, o diálogo antecipado com a Administração Tributária ou a reconfiguração de estruturas societárias.

Contudo, a utilização da IA em contexto fiscal não está isenta de desafios. A decisão sobre a inclusão ou exclusão de uma sociedade no RETGS, ou sobre o apuramento da matéria coletável do grupo, não deve ser inteiramente automatizada. A IA deve funcionar como um instrumento de apoio técnico, e não como substituto da análise humana e jurídica (OECD, 2023a). Acresce a necessidade de garantir a transparência e auditabilidade dos algoritmos utilizados, bem como a proteção dos dados processados e a equidade no tratamento de contribuintes com perfis distintos (PwC, 2023).

Embora ainda em desenvolvimento e sujeito a regulação futura, o recurso à IA apresenta-se como uma ferramenta promissora para mitigar os riscos da litigância tributária em sede de RETGS. O seu uso responsável poderá contribuir para uma aplicação mais previsível e fundamentada das normas fiscais, reforçando a segurança jurídica dos grupos empresariais e promovendo uma relação mais preventiva e cooperante entre os contribuintes e a AT(EY, 2020; PwC, 2023).

4.7. Síntese conclusiva da análise jurisprudencial

A análise dos acórdãos selecionados permitiu compreender de forma aprofundada os principais pontos de tensão interpretativa na aplicação do RETGS. O levantamento e sistematização da jurisprudência, cobrindo decisões arbitrais e judiciais proferidas nos últimos cinco anos, revelou não só a diversidade de matérias controvertidas, mas também a forma como os tribunais têm fundamentado as suas decisões perante litígios complexos e tecnicamente exigentes.

A organização dos litígios em tipologias (deduções, prejuízos, apuramento de resultados e derrama) mostrou-se particularmente útil para identificar padrões jurisprudenciais e áreas de maior conflitualidade. Adicionalmente, os estudos de caso analisados evidenciaram o impacto prático das interpretações divergentes, seja na cessação do regime, no aproveitamento de benefícios fiscais, ou na aplicação de penalizações, como o agravamento da tributação autónoma.

Com base nesta análise, é possível agora apresentar uma resposta fundamentada às questões de investigação formuladas no início do capítulo:

1. Quais são as tipologias de litígios mais frequentes no âmbito do RETGS?

Os litígios mais frequentes incidem sobre a dedução de benefícios fiscais por sociedades que integram o grupo, especialmente quando os créditos foram gerados antes da entrada (Acórdãos 3 e 4, favoráveis ao contribuinte, e Acórdão 1, favorável à AT), a exclusão de sociedades com prejuízos ou que não cumprem o prazo de detenção de participações, e o apuramento do lucro tributável consolidado. Também se destacam litígios sobre a aplicação da derrama regional ou estadual (Acórdãos 2 e 6, ambos favoráveis ao contribuinte), e sobre a incidência do agravamento da tributação autónoma com base em resultados do grupo.

2. De que forma os tribunais interpretam e aplicam os requisitos legais do regime, nomeadamente no que respeita à adesão, exclusão e aproveitamento de benefícios e prejuízos fiscais?

Verificou-se que a aplicação dos requisitos do RETGS varia conforme o entendimento do tribunal. Alguns acórdãos adotam uma leitura estrita das normas legais, aplicando de forma literal os critérios do artigo 69.º do CIRC (Acórdão 9 – favorável à AT quanto à exclusão), sobretudo quanto aos prejuízos e ao prazo de detenção. Outros optam por uma interpretação mais flexível, valorizando a substância económica da relação de grupo (Acórdão 10,

contagem civil de prazos; Acórdãos 3 e 4, aceitação de benefícios fiscais anteriores à entrada) e a ausência de fraude ou abuso. No que toca aos benefícios fiscais, há decisões que admitem a sua dedução pelo grupo, mesmo quando gerados anteriormente, desde que não exista norma impeditiva.

3. Existe uniformidade ou divergência jurisprudencial na aplicação do RETGS?

A análise confirmou a inexistência de uma jurisprudência totalmente uniforme. Embora se observe estabilidade em matérias pontuais, como a contagem civil dos prazos de detenção (Acórdão 10) e a aplicação do critério consolidado para o agravamento da tributação autónoma (Acórdão 12), subsistem divergências relevantes noutros temas.

Nas deduções de benefícios fiscais, o CAAD tem admitido a utilização, a nível do grupo, de créditos gerados antes da entrada no RETGS (Acórdãos 3 e 4), enquanto noutros casos se confirmou a interpretação restritiva da AT quanto ao limite de dedução (Acórdão 1).

Nos requisitos de elegibilidade, as decisões revelam maior alinhamento com uma aplicação estrita do artigo 69.º do CIRC, quer no STA (Acórdão 9, prejuízos fiscais da dominante), quer no CAAD (Acórdão 5, exclusão por liquidação imediata ou detenção inferior a dois anos).

Esta diversidade interpretativa em áreas centrais, especialmente nas deduções e na elegibilidade de sociedades, reflete a complexidade do regime e contribui para a incerteza jurídica sentida pelos contribuintes.

4. Em que medida os litígios resultam de conflitos entre normas fiscais, contabilísticas e formais?

Em vários casos, os litígios resultam da articulação imperfeita entre a norma fiscal e a realidade contabilística ou societária. Por exemplo, o aproveitamento de imparidades contabilisticamente reconhecidas nem sempre é aceite fiscalmente (Acórdão 8, em que a AT desconsiderou imparidades de inventário por falta de prova suficiente), e o conceito de sujeito passivo para efeitos de tributação autónoma nem sempre coincide com a lógica da contabilidade de grupo (Acórdão 12, que aplicou o agravamento com base no resultado consolidado, divergindo do resultado individual da sociedade que suportou a despesa).

Acresce que a AT tende a exigir um formalismo elevado, o que agrava o risco de litígio quando as sociedades não cumprem todos os requisitos formais, mesmo que os objetivos do

regime estejam materialmente assegurados (Acórdão 7, dedução de DTI à derrama estadual recusada por ausência de lucro tributável individual).

Também se verificam conflitos quando benefícios fiscais reportáveis, reconhecidos contabilisticamente, suscitam divergências quanto à base de dedução em contexto de RETGS (Acórdão 1, discussão sobre se o limite era a coleta individual ou a coleta consolidada – o tribunal confirmou a dedução até ao limite da coleta do grupo) ou quando a contabilidade reflete operações de reestruturação legítimas, mas a AT as enquadra fiscalmente como fundamento para exclusão do RETGS (Acórdão 5, exclusão de sociedades por liquidação imediata ou detenção inferior a dois anos, apesar de alegada neutralidade económica da operação).

5. Qual o potencial da inteligência artificial na prevenção, identificação e resolução de litígios fiscais emergentes da aplicação do RETGS?

A inteligência artificial apresenta um elevado potencial como um instrumento de apoio ao cumprimento fiscal e à gestão do risco de litigância no RETGS. Pode ser utilizada para identificar situações de não conformidade, antecipar divergências com a AT e fornecer simulações de enquadramento fiscal com base em jurisprudência atualizada (acórdãos arbitrais e judiciais dos últimos cinco anos).

Ferramentas deste tipo poderiam, por exemplo, sinalizar automaticamente potenciais riscos na dedução de benefícios fiscais gerados antes da entrada no grupo, alertar para incumprimento de requisitos de elegibilidade (como prejuízos fiscais ou prazo de detenção) ou verificar a aplicação correta da derrama regional.

Embora não substitua a análise jurídica humana, pode desempenhar um papel relevante na melhoria da previsibilidade e na racionalização da interpretação de regimes complexos como o RETGS.

Conclusão

A presente dissertação procurou analisar, de forma aprofundada, o RETGS, combinando o enquadramento teórico e jurídico com a avaliação prática desenvolvida através de decisões do CAAD e do STA. Ao longo do estudo, foi possível identificar as principais áreas de fricção entre a Autoridade Tributária e os contribuintes, avaliar o impacto das normas contabilísticas, fiscais e de gestão na aplicação do regime e examinar o papel emergente da tecnologia, em particular da Inteligência Artificial, na prevenção e gestão de litígios.

A análise jurisprudencial demonstrou que, apesar de existirem matérias com interpretação relativamente estável, como a contagem do prazo de dois anos de detenção de participações sociais ou a aplicação das taxas de derrama regional com base no lucro tributável individual, persistem divergências significativas noutros aspetos do RETGS. Entre estes, destacam-se a possibilidade de dedução de benefícios fiscais adquiridos antes da integração no grupo, a admissibilidade da dedução de créditos por dupla tributação internacional à derrama estadual e a definição do prejuízo relevante para efeitos de aplicação da tributação autónoma agravada. O contraste entre a leitura predominantemente formalista adotada pelo STA e a abordagem mais flexível e orientada para a substância económica seguida pelo CAAD surge de forma recorrente e constitui um elemento central da instabilidade interpretativa identificada.

Do ponto de vista prático, os resultados indicam que as empresas devem implementar mecanismos internos de controlo mais robustos, contemplando, desde a fase inicial, a monitorização dos requisitos do artigo 69.º do CIRC, a gestão rigorosa dos preços de transferência e a documentação completa de benefícios fiscais e prejuízos. Para a Autoridade Tributária, a análise evidencia a necessidade de reforçar a coerência interpretativa, garantindo que as orientações e práticas inspetivas se encontrem alinhadas com a jurisprudência consolidada, contribuindo assim para reduzir o volume de litígios e aumentar a previsibilidade do regime.

Embora o RETGS constitua um regime de natureza interna, as suas dinâmicas não estão imunes à influência de reformas fiscais internacionais. Iniciativas como o Pilar Dois da OCDE, que introduz uma tributação mínima global de 15% para grupos multinacionais, e a proposta BEFIT da União Europeia, que visa harmonizar a base tributável no espaço europeu, poderão impactar de forma indireta a aplicação e a relevância prática do regime. A adaptação das empresas e do legislador nacional a estas mudanças será determinante para

assegurar que o RETGS mantém a sua eficácia e competitividade num cenário fiscal cada vez mais globalizado.

A investigação demonstrou igualmente que a inteligência artificial pode assumir um papel relevante na mitigação de riscos e na prevenção de litígios, desde que utilizada com transparência, responsabilidade e suporte jurídico adequado. A aplicação de sistemas inteligentes para o cruzamento de dados, a simulação de cenários e a deteção de incongruências normativas poderá constituir um fator diferenciador na gestão fiscal de grupos empresariais, trazendo benefícios tanto para os contribuintes como para os reguladores.

Não obstante a abrangência do estudo, reconhecem-se limitações relevantes. A amostra de acórdãos, embora representativa da jurisprudência recente, não cobre a totalidade das decisões sobre o RETGS, podendo existir entendimentos divergentes em casos não analisados. Adicionalmente, a abordagem qualitativa adotada não quantifica o impacto económico das decisões, o que poderia constituir uma vertente complementar importante para medir a relevância prática de cada interpretação.

Para investigações futuras, recomenda-se o alargamento do período temporal da amostra jurisprudencial e a integração de metodologias quantitativas que permitam avaliar de forma objetiva o impacto económico das divergências interpretativas. Seria igualmente relevante analisar de forma mais aprofundada a interação entre o RETGS e as reformas fiscais internacionais em curso, como o Pilar Dois da OCDE e a proposta BEFIT da União Europeia, bem como explorar, com maior detalhe, a aplicação prática da inteligência artificial na auditoria fiscal e no *compliance* tributário em grupos empresariais.

Em síntese, o estudo conclui que o RETGS, embora concebido como um regime orientado para a simplificação e a eficiência, mantém-se como um terreno fértil para litígios, decorrentes tanto da sua complexidade normativa como da coexistência de interpretações judiciais e arbitrais divergentes. A implementação de práticas de gestão fiscal mais proativas, alinhadas com a jurisprudência consolidada e apoiadas por tecnologias emergentes, poderá favorecer uma aplicação mais estável e previsível do regime, reforçando a segurança jurídica e a eficiência fiscal, tanto para as empresas como para o próprio sistema tributário.

Referências Bibliográficas

Alvarado, A. A., & Olivares, J. V. (2022). From small business to large family business: Discussions around development and evolution of companies in Latin America and Spain. In O. J. Montiel Méndez, S. Tomaselli, & A. S. Maciel (Eds.), *Family business debates* (pp. 183-206). Emerald Publishing. https://doi.org/10.1108/978-1-80117-666-820221010

Ariff, A., Ismail, W. A. W., Kamarudin, K. A., & Suffian, M. T. M. (2023). Financial distress and tax avoidance: The moderating effect of the COVID-19 pandemic. *Asian Journal of Accounting Research, 8*(3), 279–292. https://doi.org/10.1108/AJAR-10-2022-0347

Bateman, S. (2023). *Double Irish, Dutch Sandwich: Overcoming hybrid mismatch arrangements*. *Corporate and Business Law Journal*, *4*(92), 92–115. https://cablj.org/wp-content/uploads/2023/01/CABLJ_Winter2023_Bateman_Final.pdf

Beer, S., Coelho, M., & Leduc, S. (2020). *A taxing dilemma: Assessing the impact of digital services taxes on global economic activity* (IMF Working Paper). https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/26/A-Taxing-Dilemma-Assessing-the-Impact-of-Digital-Services-Taxes-on-Global-Economic-Activity-49574

Beer, S., de Mooij, R., & Liu, L. (2023). How do countries limit debt- or profit-shifting? *Journal of Public Economics, 218*, 104794. https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:001206070700001

Blaakman, A., & Korving, J. (2024). The tax base in BEFIT and Pillar Two: Harmony, dissonance, or off-key? *Intertax, 52*(4), 362–377. https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:001237219000001

Comissão de Normalização Contabilística. (2015). *Estrutura conceptual do sistema de normalização contabilística*.

Comissão de Normalização Contabilística. (2015). *Norma contabilística e de relato financeiro 5 – Demonstrações financeiras consolidadas*.

Comissão Europeia. (2023). *Proposta de Diretiva do Conselho relativa a um quadro empresarial europeu para a tributação (BEFIT)* (Documento COM(2023) 532 final). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=COM:2023:532:FIN

Correia, P. (2015). Coligação de sociedades – comunicações e proibições. *Julgar, 25*, 147-156.

Devereux, M. P., Vella, J., & Wardell-Burrus, H. (2022). *Pillar 2's Impact on Tax Competition* (Centre for Business Taxation Working Paper 22/11). https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/wp-22/11-michael-devereux-john-vella-and-heydon-wardell-burrus-pillar-2s-impact-on-tax-competition

Dias, R. P. (2021). Sociedades em relação de domínios – Art. 486.º. In *Código das Sociedades Comerciais em Comentário* (coord. de J. M. Coutinho de Abreu), Vol. VII (Artigos 481.º a 545.º), 2.ª ed., Almedina, 2021, p. 76-105.

Edwards, A., Koester, A., & Shevlin, T. (2016). Do institutional investors constrain corporate tax avoidance? *Journal of Accounting and Economics, 61*(1), 145–165. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.06.002

European Commission. (2016a). *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).* https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_16_3471

European Commission. (2016b). *State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_16_2923

European Commission. (2017). *State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million.* https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_3701

European Commission. (2022). *Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD).* https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/anti-tax-avoidance-directive_en

European Commission. (2023). *Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT).* https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/business-europe-framework-income-taxation-befit_en

European Commission. (2024). *TSI 2024 Flagship: Supporting the digital transformation of tax and customs administrations*. https://reform-support.ec.europa.eu/tsi-2024-flagship-supporting-digital-transformation-tax-and-customs-administrations_en

European Parliamentary Research Service. (2017). *Common consolidated corporate tax base (CCCTB).*

https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2017)599395

EY. (2020). *How artificial intelligence will empower the tax function.* https://www.ey.com/en_gl/insights/tax/how-artificial-intelligence-will-empower-the-tax-function

Freitas da Rocha, J. (2023). *Introdução ao planeamento fiscal: Teoria jurídica*. Almedina.

G20/OECD. (2023). *G20/OECD Principles of Corporate Governance 2023*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/ed750b30-en

Gomes, F. (2020). Considerações introdutórias à problemática jurídica dos grupos de sociedades. *Direito e Justiça, 36*(1), 45-62. https://revistas.ucp.pt/index.php/direitoejustica/article/view/9864

Gomes, J. F. (2011). *O governo dos grupos de sociedades*. Almedina.

Guiné, O. V. (2021). Sociedades Coligadas – Art. 482.º. In *Código das Sociedades Comerciais em Comentário* (coord. de J. M. Coutinho de Abreu), Vol. VII (Artigos 481.º a 545.º), 2.ª ed., Almedina, 2021, p. 44-51.

International Accounting Standards Board. (2008). *IFRS 3: Business combinations*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-3-business-combinations/

International Accounting Standards Board. (2011). *IFRS 10: Consolidated financial statements*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-10-consolidated-financial-statements/

International Accounting Standards Board. (2011). *IFRS 11: Joint arrangements*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-11-joint-arrangements/

International Accounting Standards Board. (2011). *IFRS 12: Disclosure of interests in other entities*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-12-disclosure-of-interests-in-other-entities/

International Accounting Standards Board. (2011). *IAS 27: Separate financial statements*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-27-separate-financial-statements/

International Accounting Standards Board. (2011). *IAS 28: Investments in associates and joint ventures*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-28-investments-in-associates-and-joint-ventures/

International Accounting Standards Board. (2021). *IAS 36: Impairment of assets*. IFRS Foundation. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-36-impairment-of-assets/

International Monetary Fund. (2023). *International corporate tax reform* (IMF Policy Paper No. 2023/004). https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2023/02/06/International-Corporate-Tax-Reform-529240

Jornal de Negócios. (2024, setembro 11). Governo aprova IRC mínimo de 15% sobre multinacionais. https://www.jornaldenegocios.pt/economia/impostos/irc/detalhe/governo-aprova-irc-minimo-de-15-sobre-multinacionais

Lei Geral Tributária (LGT). https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/lgt/Paginas/lei-geral-tributaria-indice.aspx

Loureiro, C. T., & Ereio, J. T. (2011). A relação de domínio ou de grupo como pressuposto de facto para a aplicação das normas do Código das Sociedades Comerciais – O âmbito espacial em particular. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, (30), 46–61

Merchant, K. A., & Van der Stede, W. A. (2017). *Management control systems: Performance measurement, evaluation and incentives* (4th ed.). Pearson Education.

Merle, M., Al-Gamrh, B., & Ahsan, T. (2023). Non-arm's-length transactions, offshore financial centers, transfer pricing agreements and corporate cash holdings: Evidence from U.S. multinational corporations. *Finance Research Letters*, 58(Part A), 104417. https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:001325024100001

Merle, R., Al-Gamrh, B., & Ahsan, T. (2019). Tax havens and transfer pricing intensity: Evidence from the French CAC-40 listed firms. *Cogent Business & Management, 6*(1), 1–12. https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1647918

OECD. (2015). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en.html

OECD. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*. https://www.oecd.org/en/publications/2020/10/tax-challenges-arising-from-digitalisation-report-on-pillar-one-blueprint_6034ca99.html

OECD. (2021a). *Revenue statistics in Asia and the Pacific 2021: Emerging challenges*. https://www.oecd.org/tax/revenue-statistics-asia-pacific-2021.htm

OECD. (2021b). *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*. https://www.oecd.org/en/about/news/announcements/2021/10/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-october-2021.html

OECD. (2022a). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2022*. https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines.htm

OECD. (2022b). *OECD Artificial Intelligence Papers*. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-artificial-intelligence-papers_dee339a8-en.html

OECD. (2023a). *Deploying artificial intelligence and data analytics for public integrity*. https://www.oecd.org/tax/federalism/deploying-artificial-intelligence-and-data-analytics.pdf

OECD. (2023b). *Update to the economic impact assessment of Pillar One*. OECD Publishing.https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/10/update-to-the-economic-impact-assessment-of-pillar-one_8ded5e3a/7c35a55c-en.pdf

OECD. (2024). *Tax administration 2024: Comparative information on OECD and other advanced and emerging economies*. https://www.oecd.org/en/publications/tax-administration-2024_2d5fba9c-en.html

OECD. (2022). *Progress Report on Amount A of Pillar One: Two-Pillar Solution to the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/tax/beps/progress-report-on-amount-a-of-pillar-one-july-2022.pdf

OECD. (2024). *Administrative Guidance on the Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/tax/beps/administrative-guidance-global-anti-base-erosion-rules-pillar-two-june-2024.pdf

Parlamento Europeu (2024). *Direito das sociedades*. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/35/direito-das-sociedades

PwC. (2022). *IFRS 11: Joint arrangements*. PwC Manual of Accounting. https://viewpoint.pwc.com/dt/gx/en/pwc/manual_of_accounting/ifrs/ifrs_INT/ifrs_INT/32_joint_arrangement_INT.html

PwC. (2023). *Building trust in AI for tax compliance*. https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/connected-tax-compliance/build-trust-ai-tax-compliance.html

PwC. (2024). *Pilar I e o Montante B – Desafios de uma nova era fiscal*. PwC Portugal. https://www.pwc.pt/pt/sala-imprensa/artigos-opiniao/2024/pilar-i-montante-b-desafios-nova-era-fiscal.html

Revista Direito Tributário Atual. (2023). Litigância tributária em Portugal: Uma análise das decisões arbitrais do CAAD. Instituto Brasileiro de Direito Tributário. Disponível em https://revista.ibdt.org.br/index.php/RDTA/article/view/2433/2190

Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2015a). *The impact of financial distress on corporate tax avoidance spanning the global financial crisis: Evidence from Australia*. Economic Modelling, 44, 44–53. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.10.021

Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2015b). *Financial distress and corporate tax aggressiveness: Evidence from the United States*. Accounting & Finance, 55(3), 837–865. https://doi.org/10.1111/acfi.12076

Tax Foundation. (2020). *Digital Services Taxes in Europe*. https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/

The Guardian. (2019, janeiro 3). *Google moved €21bn to tax haven Bermuda in 2017, filings show*. https://www.theguardian.com/technology/2019/jan/03/google-tax-haven-bermuda-netherlands

Tribunal Geral da União Europeia. (2020). Processo T-778/16, *Apple Sales International e Apple Operations Europe vs. Comissão Europeia*.

Tribunal Geral da União Europeia. (2023). Processo T-816/17, *Amazon EU Sàrl e Amazon.com Inc. vs. Comissão Europeia*.

Tuzzo, S. A., Santos, I. G., & Braga, C. F. (2023). O caráter dialógico da pesquisa qualitativa [The dialogical character of qualitative research]. *New Trends in Qualitative Research, 19*, e864. https://doi.org/10.36367/ntqr.19.2023.e864

Webber, S. (2020). An evolutionary approach to international political economy: The case of corporate tax avoidance. *Review of Evolutionary Political Economy, 1*(1), 161–182. https://doi.org/10.1007/s43253-020-00017-0

World Economic Forum. (2024). *Corporate Tax, Digitalization and Globalization*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Corporate_Tax_Digitalization_and_Globalization.pdf

Zucman, G. (2014). Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspectives, 28*(4), 121–148. https://doi.org/10.1257/jep.28.4.121

Jurisprudência consultada:

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2020). *Processo n.º 482/2019-T, decisão de 26 de março de 2020*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?id=4724

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2021). *Processo n.º 270/2020-T, decisão de 9 de fevereiro de 2021*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=270%2F2020-T&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=5264

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2022). *Processo n.º 836/2021-T, decisão de 26 de setembro de 2022*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=836%2F2021-T&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=6628

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2023). *Processo n.º 772/2022-T, decisão de 18 de julho de 2023*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?id=7272

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2023). *Processo n.º 270/2022-T, decisão de 26 de junho de 2023*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=270%2F2022-T&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=7173

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2023). *Processo n.º 245/2023-T, decisão de 20 de outubro de 2023*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=245%2F2023-T&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=7432

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2024). *Processo n.º 349/2023-T, decisão de 22 de julho de 2024*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=349&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=8257

Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD). (2023). *Processo n.º 221/2023-T, decisão de 5 de dezembro de 2023*. https://caad.org.pt/tributario/decisoes/decisao.php?s_processo=221&s_data_ini=&s_data_fim=&s_resumo=&s_artigos=&s_texto=&id=7582

Supremo Tribunal Administrativo (STA). (2020). *Processo n.º 0704/18.1BALSB, decisão de 30 de setembro de 2020*. https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/acordao/0704-2020-189171575

Supremo Tribunal Administrativo (STA). (2021). *Processo n.º 086/16.6BEPRT, decisão de 16 de dezembro de 2021*. https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/acordao/086-2021-188948475

Supremo Tribunal Administrativo (STA). (2022). *Processo n.º 0494/18.8BEPRT, decisão de 7 de dezembro de 2022*. https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/acordao/0494-2022-209395475

Supremo Tribunal Administrativo (STA). (2023). *Processo n.º 0751/18.3BEPRT, decisão de 13 de setembro de 2023*. https://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/c66d369cdfea0f0980258a2a005e7380

Anexos

Tabela de Análise de Acórdãos RETGS

Nº	Processo / Acórdão	Data	Tribunal	Artigos envolvidos	Tema principal	Questão litigiosa	Argumentos das partes (Contribuinte)	Argumentos das partes (Autoridade Tributária)	Fundamentos da decisão	Decisão final	Conflito contabilístico vs. fiscal?	Observações
1	Processo n.º 349/2023-T	22/07/2024	CAAD	Artigos 69.º, 70.º e 90.º do CIRC; Artigos 23.º e 38.º do Código Fiscal do Investimento (CFI).	Dedução de benefícios fiscais (RFAI e SIFIDE) no âmbito do RETGS.	Determinar se a dedução de benefícios fiscais por uma sociedade dominada deve ser limitada à sua coleta individual ou se pode ser efetuada até ao limite da coleta do grupo.	Defende que a dedução deve ser limitada à coleta individual da sociedade beneficiária.	Sustenta que, estando a sociedade integrada num grupo sujeito ao RETGS, a dedução deve ser efetuada até ao limite da coleta do grupo.	O tribunal concluiu que, no âmbito do RETGS, a dedução dos benefícios fiscais deve ser efetuada até ao limite da coleta do grupo, conforme previsto no n.º 6 do artigo 90.º do CIRC.	Improcedente – favorável à AT quanto à dedução dos benefícios fiscais no RETGS; mantida a liquidação de IRC de 2020.	Sim – divergência na interpretação da aplicação dos benefícios fiscais no contexto do RETGS.	O acórdão destaca a importância de considerar a integração da sociedade no grupo para determinar o limite da dedução dos benefícios fiscais.
2	Processo n.º 221/2023-T	05/12/2023	CAAD	Artigos 69.º-A, 87.º-A e 120.º do CIRC; Artigo 2.º do Decreto Legislativo Regional n.º 21/2016-A; Artigo 43.º da LGT.	Aplicação da derrama estadual e regional no âmbito do RETGS.	Determinar se, no âmbito do RETGS, a derrama estadual deve ser calculada com base no lucro tributável do grupo ou no lucro tributável individual de cada sociedade.	Defende que a derrama deve ser apurada com base no lucro tributável individual de cada sociedade, mesmo no RETGS, e que a sociedade açoriana beneficia da aplicação da derrama regional nos termos do	Defende que, no RETGS, a sociedade açoriana está sujeita à taxa normal mais elevada de IRC, pelo que deve aplicar-se a derrama estadual em vez da regional.	O tribunal concluiu que, no âmbito do RETGS, a derrama estadual (ou regional) deve ser calculada com base no lucro tributável individual de cada sociedade, como previsto no artigo 87.º-A do CIRC. O RETGS não	Parcialmente procedente – favorável ao contribuinte quanto à aplicação da derrama regional; AT condenada a reembolsar o montante pago em excesso e a pagar juros	Sim – divergência na base de cálculo da derrama estadual no contexto do RETGS.	O acórdão esclarece a aplicação das taxas de derrama no âmbito do RETGS, especialmente quando envolvem sociedades residentes em regiões autónomas.

							artigo 2.º, n.º 3 e 4 do Decreto Legislativo Regional n.º 21/2016-A.		interfere com o apuramento da derrama, que continua a ser determinado individualmente, independentemente da integração em grupo. A AT induziu a Requerente em erro ao exigir a aplicação da derrama estadual.	indemnizatórios.		
3	Processo n.º 482/2019-T	26/03/2020	CAAD	Artigos 69.º, 70.º, 71.º e 90.º, n.º 6 do CIRC.	Dedução de benefícios fiscais no âmbito do RETGS.	Saber se os benefícios fiscais gerados por sociedades antes de integrarem um novo grupo fiscal podem ser deduzidos ao imposto apurado do grupo RETGS, ou se estão limitados à coleta individual da sociedade que os originou.	Defende que os benefícios fiscais gerados antes da integração das sociedades no grupo devem ser deduzidos à coleta global do grupo RETGS, conforme o artigo 90.º, n.º 6 do CIRC, sem qualquer limitação à coleta individual das sociedades originárias. Considera ilegal a analogia com o regime dos prejuízos fiscais, e invoca	Alega que os benefícios fiscais apenas podem ser deduzidos no grupo até ao limite da coleta individual da sociedade que os gerou, por analogia com o regime de reporte de prejuízos fiscais (art. 71.º do CIRC).	O tribunal considerou que não há base legal para aplicar ao caso a limitação por analogia ao artigo 71.º do CIRC, devendo os benefícios ser deduzidos à coleta do grupo, conforme o artigo 90.º, n.º 6 do CIRC.	Favorável ao contribuinte.	Sim – está em causa a forma de apropriação de benefícios no apuramento do lucro tributável consolidado.	Relevante para a discussão sobre transmissibilidade de benefícios fiscais em reestruturações e integração de sociedades no RETGS.

							violação dos princípios da legalidade, igualdade fiscal e proteção da confiança.					
4	Processo n.º 772/2022-T	18/07/2023	CAAD	Artigos 69.º e 90.º do CIRC; artigos 35.º a 38.º do CFI; art. 15.º do EBF.	Aplicação do benefício fiscal SIFIDE no contexto do RETGS.	Apurar se os benefícios fiscais SIFIDE, gerados por uma sociedade antes da sua integração num grupo sujeito ao RETGS, podem ser deduzidos à coleta consolidada do grupo fiscal, ou se essa dedução está limitada à coleta individual da sociedade que os originou.	A sociedade defende que a dedução do SIFIDE deve ser feita à coleta do grupo, nos termos do artigo 90.º, n.º 6 do CIRC, mesmo que o benefício tenha sido gerado antes da entrada no RETGS. Rejeita qualquer limitação baseada na coleta individual e argumenta que não existe norma legal que imponha tal restrição.	A AT entende que o benefício SIFIDE é individual e intransmissível, pelo que só pode ser deduzido até ao limite da coleta individual da sociedade que o gerou.	O tribunal considerou que o artigo 90.º, n.º 6 do CIRC permite a dedução de benefícios fiscais à coleta consolidada do grupo no RETGS, mesmo que tenham sido gerados antes da integração. Rejeitou a aplicação do artigo 71.º por analogia e afastou qualquer limitação imposta pela AT, por ausência de base legal.	Procedente – favorável ao contribuinte quanto à dedução do SIFIDE no RETGS; anulação parcial da autoliquidação de 2017; AT condenada a reembolsar e pagar juros indemnizatórios.	Sim – está em causa a forma de imputação de benefícios e a determinação da coleta consolidada.	Esclarece que a integração de uma sociedade no RETGS não prejudica a dedução de benefícios fiscais reportáveis anteriormente adquiridos.

5	Processo n.º 270/2020-T	09/02/2021	CAAD	Artigos 64.º, 69.º, 70.º e 90.º do CIRC; artigos 35.º e 53.º da LGT; artigo 97.º-A do CPPT; artigo 148.º do CSC.	Exclusão de sociedades do RETGS e aplicação da presunção de valor de mercado em operações de entrada de ativos.	Determinar se a exclusão de sociedades do perímetro do RETGS, por dissolução com liquidação imediata e por aquisição com detenção inferior a um ano, foi legal à luz do artigo 69.º do CIRC, e se a presunção de valor prevista no artigo 64.º é aplicável a uma entrada de ativos com base em avaliação independente.	Defende que a inclusão das sociedades no grupo RETGS foi legítima, mesmo em caso de liquidação imediata ou aquisição recente e que a operação de entrada de ativos não envolveu preço negocial, mas sim valor atribuído por perito.	Alega que a dissolução implica a exclusão imediata do RETGS, que a sociedade adquirida há menos de um ano não pode integrar o grupo e que a entrada de ativos com valor de mercado configura preço.	O tribunal confirmou a legalidade da exclusão das sociedades por liquidação e por não cumprimento do prazo de detenção, ao abrigo do artigo 69.º do CIRC. Considerou, porém, que a presunção de valor do artigo 64.º não se aplicava à entrada de ativos, por não existir preço efetivo nem contrato oneroso, mas sim valor de mercado determinado por perito independente no âmbito das regras de preços de transferência.	Parcialmente procedente – favorável ao contribuinte quanto à inaplicabilidade da presunção do artigo 64.º do CIRC; mantida a exclusão das sociedades do RETGS; anulação parcial da liquidação e dos juros compensatórios; AT condenada a restituir parte da garantia bancária.	Sim – relacionado com a qualificação fiscal de operações societárias e a aplicação automática de presunções legais no RETGS.	Este acórdão esclarece os efeitos jurídicos da dissolução e da detenção insuficiente de participações sobre a permanência no RETGS, e clarifica os limites da aplicação da presunção de valor do artigo 64.º do CIRC em operações de entrada de ativos não onerosas.

6	Processo n.º 836/2021-T	26/09/2022	CAAD	Artigos 69.º, 70.º, 87.º-A e 120.º do CIRC; artigo 2.º do Decreto Legislativo Regional n.º 21/2016/A; artigos 43.º e 100.º da LGT; artigo 61.º do CPPT; artigo 24.º, n.º 1, alínea b), do RJAT.	Aplicação da derrama regional no contexto do RETGS.	Determinar se uma sociedade sediada na Região Autónoma dos Açores, integrada num grupo sujeito ao RETGS, pode beneficiar das taxas reduzidas de derrama regional, ou se está obrigada a aplicar a taxa de derrama estadual prevista no artigo 87.º-A do CIRC.	Defende que a sociedade dos Açores, mesmo integrada num grupo RETGS, deve beneficiar das taxas reduzidas previstas no artigo 2.º do Decreto Legislativo Regional n.º 21/2016/A, uma vez que a derrama é apurada individualmente e não consolidada. Rejeita a aplicação da taxa estadual prevista no artigo 87.º-A do CIRC.	Alega que, estando a sociedade integrada num grupo RETGS, deve aplicar-se a taxa estadual mais elevada, de acordo com o regime geral de IRC.	O tribunal concluiu que, nos termos da legislação regional, a derrama regional é aplicável mesmo em contexto de grupo RETGS, desde que a base de cálculo seja o lucro tributável individual da sociedade. A AT incorreu em erro nos pressupostos de direito ao aplicar a derrama estadual, contrariando a norma expressa do artigo 2.º do Decreto Legislativo Regional n.º 21/2016/A.	Procedente – favorável ao contribuinte quanto à aplicação da derrama regional no RETGS; anulação parcial da liquidação de IRC de 2018 e do indeferimento da reclamação graciosa; AT condenada a reembolsar e a pagar juros indemnizatórios.	Sim – está em causa a articulação entre normas regionais e o regime fiscal nacional do RETGS.	Este acórdão clarifica a compatibilidade entre a aplicação da derrama regional e o regime de tributação consolidada do RETGS, reforçando a autonomia fiscal das Regiões Autónomas no apuramento da coleta individual.

7	Processo n.º 245/2023-T	20/10/2023	CAAD	Artigos 90.º, n.ºs 2 e 6, 87.º-A e 120.º do CIRC; artigo 23.º da Convenção BR-PT, artigos 43.º e 100.º da LGT; artigo 61.º do CPPT; artigos 2.º e 4.º do RJAT.	Dedução por dupla tributação internacional na derrama estadual em contexto de RETGS.	Saber se pode ser deduzido à coleta da derrama estadual, no âmbito do RETGS, um crédito por imposto pago no estrangeiro (Brasil), quando a sociedade que gerou o rendimento não teve lucro tributável nem coleta individual.	Defende que, à luz do artigo 90.º, n.º 6 do CIRC, e da Convenção BR-PT, é admissível a dedução de imposto retido no estrangeiro à derrama estadual do grupo RETGS, mesmo que a sociedade que gerou o rendimento não tenha tido lucro tributável individual. Considera que a derrama segue a lógica da coleta consolidada do grupo.	Alega que a dedução só seria possível se a própria sociedade tivesse lucro e apurasse derrama estadual – não se verifica dupla tributação, nem existe base individual para a dedução.	O tribunal concluiu que, nos termos do artigo 87.º-A, n.º 3 do CIRC, a derrama estadual é apurada individualmente por sociedade. Como a sociedade titular do rendimento não teve lucro tributável em 2019 nem apurou derrama, não se verificou dupla tributação jurídica internacional, inviabilizando a dedução do crédito.	Improcedente – favorável à AT quanto à não dedutibilidade do crédito por dupla tributação internacional; mantida a autoliquidação de IRC de 2019 e o indeferimento da reclamação graciosa.	Sim – sobre a articulação entre DTJI, apuramento individual da derrama e regime consolidado do RETGS.	Este acórdão esclarece que a dedução de créditos por dupla tributação internacional não é admissível na derrama estadual quando não existe lucro tributável individual da sociedade que sofreu a retenção.
8	Processo n.º 270/2022-T	26/06/2023	CAAD	Artigos 63.º, 26.º, 28.º, 52.º, 71.º e 90.º do CIRC; Portaria n.º 1446-C/2001; Artigo 77.º da LGT.	Correções fiscais no RETGS: preços de transferência, imparidades e prejuízos fiscais deduzidos.	Avaliar a legalidade das correções fiscais efetuadas pela AT relativamente a: (i) preços de transferência em operações financeiras intragrupo sem juros; (ii) imparidades de inventário	Contesta todas as correções fiscais, alegando que: (i) os preços praticados seguem o princípio de plena concorrência; (ii) as imparidades refletem a realidade do mercado; (iii) os prejuízos fiscais	Sustenta que os preços intragrupo sem remuneração violam o princípio da plena concorrência; que as imparidades não foram comprovadas; e que a correção aos prejuízos tem suporte em reavaliação de	O tribunal considerou que as correções da AT foram devidamente fundamentadas e ajustadas às normas do CIRC e da Portaria 1446-C/2001, rejeitando os argumentos do contribuinte, incluindo a	Improcedente – favorável à AT.	Sim – relacionado com o reconhecimento fiscal de imparidades, prejuízos e estrutura de financiamento intragrupo.	Este acórdão clarifica os limites de atuação da AT no RETGS, reafirma a exigência de prova rigorosa em imparidades e prejuízos fiscais, e reforça a aplicação do princípio da

						não comprovadas; (iii) ajustamento de prejuízos fiscais reportados em exercícios anteriores.	estão corretamente apurados; invoca ainda nulidades e caso julgado de processo anterior.	anos anteriores. Rejeita a existência de caso julgado.	alegação de caso julgado.			plena concorrência nas operações financeiras dentro do grupo.
9	Processo n.º 0494/18.8BEPRT	07/12/2022	STA	Artigos 69.º, n.º 4, al. c), n.º 8, al. b) e n.º 9 do CIRC.	Exclusão do RETGS por prejuízos fiscais da sociedade dominante.	Determinar se o requisito de inexistência de prejuízos fiscais nos três exercícios anteriores se aplica também à sociedade dominante, podendo justificar a cessação do RETGS.	Sustenta que o requisito dos prejuízos fiscais apenas se aplica às sociedades dominadas, e não à dominante, devendo manter-se o RETGS.	Defende que o requisito é aplicável a todas as sociedades do grupo, incluindo a dominante, e que a sua violação impõe a cessação automática do RETGS.	O STA entendeu que o requisito previsto no artigo 69.º, n.º 4, al. c) do CIRC aplica-se também à sociedade dominante. Como esta apresentava prejuízos nos 3 exercícios anteriores, era ilegítima a sua permanência no RETGS, validando a sua exclusão nos termos dos n.ºs 8 e 9 do mesmo artigo.	Improcedente – favorável à AT.	Sim – envolve a interpretação das condições legais para permanência no RETGS e a articulação com prejuízos fiscais anteriores.	Este acórdão clarifica que o requisito de inexistência de prejuízos fiscais se aplica também à sociedade dominante, e que a sua violação implica cessação do RETGS, reforçando uma leitura estrita dos requisitos legais.

10	Processo n.º 0751/18.3BEPRT	13/09/2023	STA	Artigos 69.º, n.º 4, al. c), n.º 8, al. c) e n.º 9 do CIRC; artigo 8.º, n.º 9 do CIRC; artigo 279.º do Código Civil.	Interpretação do prazo de dois anos de detenção de participação (art. 69.º, n.º 4, al. c) do CIRC) para integração de sociedades com prejuízos fiscais no RETGS.	Determinar se, para efeitos do artigo 69.º, n.º 4, al. c), do CIRC, o requisito de detenção da participação por mais de dois anos estava cumprido à data relevante, permitindo a inclusão da sociedade no RETGS.	Defende que o prazo de dois anos deve contar-se segundo as regras do Código Civil, estando cumprido à data da formação do facto tributário (31/12/2013), permitindo a integração da sociedade no RETGS.	Entende que o prazo não estava cumprido à data do início do exercício (01/01/2013), o que implicaria a cessação do RETGS e a exclusão da sociedade do grupo.	O tribunal concluiu que o prazo de dois anos conta-se civilmente e que, à data da formação do facto tributário (31/12/2013), os requisitos legais estavam cumpridos, tornando ilegítima a exclusão da sociedade do RETGS.	Procedente – favorável ao contribuinte.	Sim – sobre o momento relevante para verificação de pressupostos legais e articulação entre direito fiscal e civil.	Este acórdão clarifica que a contagem do prazo de dois anos de detenção de participação para efeitos do artigo 69.º, n.º 4, al. c) do CIRC deve seguir o regime civil e que a verificação dos requisitos ocorre à data da formação do facto tributário, sendo relevante para garantir segurança jurídica na inclusão de sociedades no RETGS.
11	Processo n.º 0704/18.1BALSB	30/09/2020	STA	Artigos 69.º e 70.º do CIRC.	Recurso para uniformização de jurisprudência sobre cessação do RETGS por inclusão indevida	Determinar se existe contradição relevante entre decisões quanto à consequência da inclusão indevida de uma sociedade com prejuízos fiscais no	Sustenta que a inclusão indevida de uma sociedade não implica a cessação do RETGS para todo o grupo, mas apenas a exclusão da sociedade não conforme; defende que a	Defende que a inclusão de uma sociedade com prejuízos fiscais e sem dois anos de detenção de participação implica a cessação do RETGS; invoca decisão do STA (proc. 0256/12) como	O STA entendeu que não havia identidade substancial entre as decisões comparadas: um acórdão incidia sobre os requisitos de entrada no RETGS (art.	Inadmitido - ausência de identidade da questão jurídica entre os acórdãos comparados (requisitos de entrada vs. cessação do RETGS), inviabilizand	Não – trata-se de conflito interpretativo sobre efeitos jurídicos no regime fiscal do RETGS.	Rejeitado – não se conheceu do mérito do recurso para uniformização; ausência de identidade da questão jurídica entre os acórdãos comparados.

					de sociedade com prejuízos fiscais.	RETGS, justificando o recurso para uniformização de jurisprudência.	jurisprudência invocada pela AT não trata da mesma questão jurídica.	contraditória da decisão arbitral proferida no processo n.º 171/2017-T.	69.º, n.º 4), enquanto o outro tratava da cessação por não exclusão de sociedade (n.ºs 8 e 9). Por não se verificar oposição relevante de jurisprudência, não se admitiu o recurso para uniformização, não se conhecendo do mérito.	o a análise do mérito.		
12	Processo n.º 086/16.6BEPRT	16/12/2021	STA	Artigo 88.º, n.º 14 do CIRC; Artigos 18.º, n.º 3 da LGT; 115.º e 70.º do CIRC.	Aplicação do agravamento da tributação autónoma no contexto do RETGS.	Determinar se o agravamento de 10 pontos percentuais da tributação autónoma se aplica com base no prejuízo fiscal do grupo ou apenas ao prejuízo da sociedade individual que realiza a despesa.	Alega que o agravamento deve ter por base o resultado individual da sociedade que realiza a despesa, pois a tributação autónoma incide sobre despesas e não sobre o lucro global.	Defende que, sendo a sociedade dominante o sujeito passivo, o agravamento aplica-se se o grupo apresentar prejuízo fiscal agregado.	O tribunal entendeu que, no RETGS, o agravamento da tributação autónoma depende do resultado consolidado do grupo e não do resultado individual das sociedades, sendo legítima a aplicação do agravamento previsto no artigo 88.º, n.º 14 do CIRC.	Improcedente – favorável à AT.	Sim – envolve a articulação entre apuramento consolidado do grupo e a incidência da tributação autónoma.	Este acórdão clarifica que, no RETGS, o agravamento das taxas de tributação autónoma se aplica quando o grupo apresenta prejuízo fiscal, reforçando a unidade fiscal do grupo para este efeito.

FACULDADE DE **ECONOMIA**