



UNIVERSIDADE D  
COIMBRA

Maria da Conceição Alves Graça

**OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: A APLICAÇÃO DO  
PRINCÍPIO DE PLENA CONCORRÊNCIA EM TEMPOS  
DE PANDEMIA**

**Dissertação no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Finanças orientada  
pelo Professor Doutor António Martins e apresentada à Faculdade de  
Economia da Universidade de Coimbra**

Julho de 2022





Maria da Conceição Alves Graça

**Os Preços de Transferência: a aplicação do Princípio de Plena Concorrência em tempos de pandemia.**

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Professor Doutor António Manuel Ferreira Martins

Coimbra, 2022



## **Agradecimentos**

Quero expressar o meu profundo agradecimento a todos os que de uma forma ou outra contribuíram para este longo processo.

À Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, em especial à coordenação do Mestrado de Contabilidade e Finanças, pela oportunidade concedida em frequentar o mestrado, pelas experiências e conhecimentos transmitidos.

Ao meu orientador, Professor Doutor António Martins, pela dedicação e profissionalismo, pela partilha de conhecimentos, pela rapidez e disponibilidade em rever os meus textos criticamente. Pelos ensinamentos que não irei esquecer!

À minha família, em especial aos meus pais e à minha irmã, por serem o meu maior exemplo de coragem e determinação, pelo apoio e incentivo que me deram ao longo deste ano. Por toda a paciência e carinho que deram, pois, sem dúvida que, sem eles nada disto teria sido possível.

À minha avó pelo sorriso e o abraço mais caloroso que fizeram com que tudo parecesse mais simples.

Ao meu namorado João Eduardo pelo amor e companheirismo. Pela compreensão nos dias mais difíceis, pela paciência e pelas palavras de conforto que me ajudaram e encorajaram a superar as dificuldades.

A todos os meus amigos que colaboraram nesta caminhada e festejam comigo mais uma vitória!

A todos, muito obrigada!





## Resumo

A pandemia *COVID-19* trouxe desafios inesperados à forma como os grupos económicos tomam as suas decisões financeiras. Surge a necessidade de planearem e reorganizarem as suas políticas de gestão de forma a otimizarem as suas cadeias de valor. Como tal, a temática dos preços de transferência assume especial relevância para a atualidade, nomeadamente, na forma como o Princípio de Plena Concorrência é aferido nas transações intragrupo afetadas pela crise. É essencial que a documentação de preços de transferência reflita os processos de decisão, bem como, uma caracterização reajustada das funções, ativos e riscos e as metodologias de *pricing* aplicadas.

Assim, a presente dissertação tem como objetivo investigar os principais efeitos e dificuldades da aplicação do Princípio de Plena Concorrência face ao surgimento da pandemia. Pretende-se comprovar que a crise pandémica está a afetar diretamente a aplicação do referido princípio e as suas consequências. Para tal, definiram-se as seguintes questões de investigação:

- A fiabilidade dos dados financeiros poderá estar a comprometer as análises de comparabilidade?
- As funções, ativos e riscos alteraram em função da pandemia?
- Que dificuldades trazem as alterações no contexto económico resultante da *COVID-19* para a aplicação do Princípio de Plena Concorrência?

Para dar resposta às questões de investigação, foi realizada, através de uma abordagem quantitativa, uma análise de comparabilidade para o setor automóvel e farmacêutico, em Portugal e Espanha, para os anos de 2019 e 2020. Foram escolhidos os setores automóvel e farmacêutico, dado que, foram dois setores entre os mais e menos afetados pela pandemia.

Concluiu-se que o contexto pandémico vivido impactou severamente nos resultados financeiros das empresas, tendo o setor automóvel sido o mais afetado, comprovado pela análise das rubricas de provisões, perdas por imparidade e subsídios à exploração.

No que diz respeito ao setor farmacêutico, verificou-se o contrário, podendo-se observar, para 2020, um aumento do volume de negócios total das empresas comparáveis. Constatou-se também uma maior dispersão dos intervalos interquartis das rentabilidades auferidas por empresas comparáveis no setor farmacêutico em 2020.

**Palavras-chave:** Preços de Transferência, Princípio de Plena Concorrência, *COVID-19*, análise de comparabilidade, intervalo interquartil.



## Abstract

The COVID-19 pandemic has brought unexpected challenges to the way economic groups make their financial decisions. The need arises for them to plan and reorganize their management policies to optimize their value chains. As such, the issue of transfer pricing assumes special relevance to the present time, namely in the way the Full Competition Principle is assessed in intra-group transactions affected by the crisis. It is essential that transfer pricing documentation reflects the decision processes, as well as a readjusted characterization of functions, assets and risks and the pricing methodologies applied.

Thus, this dissertation aims to investigate the main effects and difficulties of the application of the Full Competition Principle facing the emergence of the pandemic. It is intended to prove that the pandemic crisis is directly affecting the application of the said principle and its consequences. To this end, the following research questions have been defined:

- Could the reliability of financial data be compromising comparability analyses?
- Have functions, assets and risks changed because of the pandemic?
- What difficulties do the changes in the economic context resulting from COVID-19 bring to the application of the Full Competition Principle?

To answer the research questions, a comparability analysis was conducted, through a quantitative approach, for the automotive and pharmaceutical sectors, in Portugal and Spain, for the years 2019 and 2020. The automotive and pharmaceutical sectors were chosen, given that, they were two sectors among the most and least affected by the pandemic.

It was concluded that the pandemic context experienced severely impacted on the financial results of the companies, with the automotive sector being the most affected, proven by the analysis of the items of provisions, impairment losses and operating subsidies.

As far as the pharmaceutical sector is concerned, the opposite was observed, with an increase in the total turnover of comparable companies by 2020. There was also a greater dispersion of the interquartile intervals of the profitability earned by comparable companies in the pharmaceutical sector in 2020.

**Keywords:** Transfer Pricing, Arm's Length Principle, COVID-19, comparability analysis, interquartile range.



## Lista de Tabelas

Tabela 1 - Lista de ações do Plano BEPS .....	8
Tabela 2 - Legislação portuguesa em matéria de PT .....	12
Tabela 3 – Venda de novas viaturas de passageiros a nível mundial entre 2019 e 2020 .....	30
Tabela 4 - Produção mundial de viaturas de passageiros - 2019 e 2020 .....	31
Tabela 5 - Produção de viaturas de passageiros na União Europeia - 2019 e 2020.....	32
Tabela 6 - Produção automóvel em Portugal – março vs 1º trimestre 2020 .....	33
Tabela 7 - Produção automóvel em Portugal – dezembro vs ano 2020.....	33
Tabela 8 - Unidades de produção em montagem em Portugal .....	34
Tabela 9 - Top 10 dos principais mercados farmacêuticos com maiores receitas em 2020 .....	35
Tabela 10 - Variação das Receitas globais: Top 10 farmacêuticas, 2019-2020 .....	37
Tabela 11 - Segmentos por atividade económica .....	38
Tabela 12 - Resultados consolidados: Setor Farmacêutico, 2019 vs 2020 .....	51
Tabela 13 - Resultados consolidados: Setor Automóvel, 2019 vs 2020 .....	54
Tabela 14 - Registo de perdas por imparidade e provisões, no setor automóvel em Portugal: 2019-2020.....	57
Tabela 15 - Registo de perdas por imparidade e provisões, no setor farmacêutico em Portugal: 2019-2020.....	57
Tabela 16 - Registo de subsídios à exploração, no setor automóvel em Portugal: 2019-2020.....	58
Tabela 17 - Registo de subsídios à exploração, no setor farmacêutico em Portugal: 2019-2020.....	59
Tabela 18 - IIQ - Setor automóvel, 2019 .....	60
Tabela 19 - IIQ - Setor automóvel, 2020 .....	60
Tabela 20 - IIQ - Setor farmacêutico, 2019 .....	61
Tabela 21 - IIQ - Setor farmacêutico, 2020 .....	61
Tabela 22 - IIQ - Setor automóvel, Portugal, 2019.....	61
Tabela 23 - IIQ - Setor automóvel, Portugal, 2020.....	62
Tabela 24 - IIQ - Setor automóvel, Espanha, 2019.....	62
Tabela 25 – IIQ - Setor automóvel, Espanha, 2020 .....	62
Tabela 26 - IIQ - Setor farmacêutico, Portugal, 2019 .....	63
Tabela 27 - IIQ - Setor farmacêutico, Portugal, 2020 .....	63
Tabela 28 – IIQ - Setor farmacêutico, Espanha, 2019.....	64
Tabela 29 – IIQ - Setor farmacêutico, Espanha, 2020.....	64



## Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Top 10 farmacêuticas: Receitas globais, 2019-2020 .....	36
Gráfico 2 - Classes de Dimensão, 2020 .....	38



# ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I – OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA</b>	<b>4</b>
1.1 Enquadramento Teórico	4
1.1.1 A importância dos Preços de Transferência na tributação de operações vinculadas	5
1.1.2 O papel da OCDE na regulamentação dos Preços de Transferência	7
1.2 Enquadramento Legal	11
1.3 O regime de preços de transferência em Portugal	11
1.4 O conceito de relações especiais	13
1.5 Métodos de Preços de Transferência	14
1.6 Especificidades e obrigações declarativas em PT	18
<b>CAPÍTULO II – O PRINCÍPIO DE PLENA CONCORRÊNCIA</b>	<b>20</b>
2.1 A importância do princípio de plena concorrência	20
2.2 O princípio da comparabilidade das transações	23
2.3 Análise funcional e de Riscos	24
<b>CAPÍTULO III - O IMPACTO DA PANDEMIA EM MATÉRIA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA</b>	<b>27</b>
3.1 Razões para a escolha dos setores automóvel e farmacêutico	27
3.2 Impacto do COVID-19 na Indústria Automóvel	29
3.2.1 Dados mundiais	29
3.2.2 Dados em Portugal	32
3.3 Impacto do COVID-19 na Indústria Farmacêutica	34
3.3.1 Dados mundiais	34
3.3.2 Dados em Portugal	37
3.4 Breves conclusões	39
3.5 As orientações da OCDE sobre o impacto da pandemia nos preços de transferência	40
3.5.1 Análise de Comparabilidade	41
3.5.2 Perdas e imputação de gastos relacionados especificamente com a COVID-19	43
3.5.3 Efeitos dos programas de assistência governamental	44
3.5.4 Impacto nos acordos prévios de plena concorrência	45
<b>CAPÍTULO IV – METODOLOGIA E RESULTADOS</b>	<b>47</b>

4.1 Metodologia	47
4.2 Processo de pesquisa na base de dados SABI	48
4.3 Resultados	50
4.3.1 Análise dos Resultados para o Setor Farmacêutico - Dados Consolidados	51
4.3.2 Análise dos Resultados para o Setor Automóvel - Dados Consolidados	54
4.3.3 Análise das Perdas por Imparidade e Provisões	56
4.3.4 Análise dos Subsídios à Exploração	57
4.3.5 Análise à rentabilidade operacional através do Intervalo Interquartil (IIQ)	59
4.3.6 Análise comparativa setorial	64
<b>CAPÍTULO V – CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>66</b>
5.1 Conclusão	66
5.2 Considerações finais e linhas de investigação futuras	69
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>71</b>

# INTRODUÇÃO

A presente dissertação centra-se nas dificuldades da aplicação do Princípio de Plena Concorrência face ao surgimento da pandemia *COVID-19*<sup>1</sup>. Pretende-se investigar que obstáculos surgiram na aplicação do referido princípio na elaboração dos *dossiers* de preços de transferência. O intuito será realizar uma análise de comparabilidade ao setor automóvel, dado que foi dos setores mais afetados pela pandemia e ao setor farmacêutico, tendo sido dos menos afetados, comparando os anos de 2019 e 2020, respetivamente.

Com o crescimento da economia mundial e do comércio internacional, os grupos económicos procuraram adaptar os seus modelos de negócio e direcionar as suas atividades para um mercado mais dinâmico. Estas alterações influenciaram empresas multinacionais (EMN). Estas sentiram-se desafiadas a expandir os seus negócios para lá dos mercados nacionais e a reorganizarem as suas cadeias de valor. Começaram a explorar novas vertentes do mercado internacional com a criação de filiais em mais que uma jurisdição e com a realização de operações entre partes relacionadas. Ora, em resultado da internacionalização das empresas multinacionais e do aumento do volume de transações transfronteiriças, a matéria de preços de transferência assume grande relevância pela sua particularidade e problemática associada (Rogers & Oats, 2021).

Num enquadramento macroeconómico mundialmente desfavorável provocado pela pandemia da *COVID-19*, a temática dos preços de transferência surge com a necessidade de os grupos multinacionais planearem e reorganizarem as suas políticas de forma a otimizarem as suas cadeias de valor. A grande maioria dos grupos sofreu com problemas de liquidez provocados pela redução ou atraso na geração de receitas. Como tal, vêm-se obrigados a renegociar acordos financeiros, reestruturar dívida de curto prazo para longo prazo, diferir o pagamento de juros ou centralizar os fluxos de caixa via *cash pooling*, por exemplo. A pandemia conduziu à proliferação de riscos adicionais na atividade das organizações, designadamente: riscos operacionais, tendo em conta a perturbação dos canais de distribuição e à interrupção da produção, riscos de mercado, resultantes do declínio significativo na procura de bens e serviços, e riscos financeiros, uma vez que os custos de financiamento de algumas indústrias dispararam e os clientes atrasaram ou falharam os seus compromissos de pagamento, como já referido (EY, 2020).

Deste modo, todos os riscos acima referidos vêm afetar diretamente ao nível das operações intragrupo. Isto é, surge uma preocupação adicional no seio dos contribuintes de

---

<sup>1</sup> “*COVID-19* é o nome, atribuído pela Organização Mundial de Saúde, à doença provocada pelo novo coronavírus SARS-COV-2, que pode causar infeção respiratória grave como a pneumonia. Este vírus foi identificado pela primeira vez em humanos, no final de 2019, na cidade chinesa de Wuhan, província de Hubei, tendo sido confirmados casos em outros países.” Site oficial: <https://www.sns24.gov.pt/tema/doencas-infecciosas/covid-19/#sec-0>, consultado a 6 de dezembro de 2021.

analisar os efeitos da pandemia nas suas políticas de preços de transferência, de ajustar as suas análises económicas comparativas (*benchmarks*), de rever os contratos intragrupo e, também, de validar possíveis alterações dos Acordos Prévios de Preços de Transferência. Estes efeitos, trouxeram desafios práticos quanto à aplicação do Princípio de Plena Concorrência e, bem como, às análises de comparabilidade realizadas pelas empresas.

Deste modo, surge a grande relevância do tema para a atualidade e questiona-se como deve o Princípio da Plena Concorrência ser aplicado em transações vinculadas afetadas pela crise da *COVID-19* e as consequências que acarretam para os sujeitos passivos e para as administrações fiscais. É essencial que o *dossier* de preços de transferência reflita claramente o processo de decisão e as razões que determinaram as políticas, nomeadamente, funções, riscos e ativos utilizados, caracterização funcional das partes, preços ou margens, observações comparáveis utilizadas na justificação das condições de mercado, são alguns exemplos. As alterações no contexto económico resultante da *COVID-19* trazem desafios únicos para a elaboração de análises de comparabilidade.

Para o efeito, este estudo será desenvolvido ao longo de cinco capítulos. No Capítulo I, procura-se enquadrar a temática dos preços de transferência a nível teórico e legal, abordando o conceito de relações especiais, os métodos para determinação de preços de transferência, bem como, o papel da OCDE<sup>2</sup> na regulamentação dos mesmos. O Capítulo II terá maior foco na importância do Princípio de Plena Concorrência, debruçando-se sobre as orientações da OCDE desde 1995 até 2017<sup>3</sup> e, também, na relevância da análise de comparabilidade, bem como, os seus fatores.

No Capítulo III introduz-se o tema que será o fulcro desta dissertação, ou seja, o impacto da pandemia em matéria de preços de transferência com especial incidência nas dificuldades da aplicação do Princípio de Plena Concorrência. Este capítulo será fundamentado pelos dados económicos do Banco de Portugal e pelas recomendações emitidas pela OCDE, em 2020<sup>4</sup>, no sentido de esclarecer e ilustrar, de um ponto de vista prático, como deve o princípio da plena concorrência ser aplicado em transações vinculadas afetadas pela crise da *COVID-19*. No Capítulo IV pretende-se concretizar os objetivos através de um estudo empírico e entendeu-se que a metodologia descritiva é a melhor que se aplica nesta investigação. Desta

---

<sup>2</sup> OCDE - Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico. Site oficial: <https://www.oecd.org/about/>, consultado a 7 de dezembro de 2021.

<sup>3</sup> À data de entrega desta dissertação, já existia uma nova versão atualizada das Guidelines de 2022, no entanto, tendo em conta que o presente estudo se reporta aos anos de 2019 e 2020, foram consideradas apenas as Guidelines de 2017.

<sup>4</sup> Notar que, este documento emitido pela OCDE em 2020, apenas fornece uma visão pragmática de determinadas realidades mais afetadas pela pandemia e não vêm modificar nem implicar uma revisão das Orientações de 2017, mantendo-se inalterados os contornos do princípio de plena concorrência.

forma e através da recolha de dados quantitativos, pretende-se dar resposta às seguintes questões de investigação:

- A fiabilidade dos dados financeiros poderá comprometer as análises de comparabilidade?
- As funções, ativos e riscos alteraram em função da pandemia?
- Que dificuldades trazem as alterações no contexto económico resultante da *COVID-19* para a aplicação do Princípio de Plena Concorrência?

Através da estratégia de investigação delineada será possível realizar uma análise de comparabilidade a um dos setores mais afetado pela pandemia - a indústria automóvel - e a um dos setores menos afetado - a indústria farmacêutica. A pesquisa irá incidir na procura por empresas comparáveis para cada setor, em Portugal e Espanha, e para os anos de 2019 e 2020, respetivamente. Os dados serão recolhidos através da plataforma SABI e será possível comparar para cada setor, país e ano: i) a respetiva evolução económico-financeira; ii) as rubricas mais indicativas para este estudo, como as perdas por imparidade, provisões e subsídios à exploração; e iii) os intervalos interquartis da margem operacional.

Por fim, o Capítulo V será destinado a conclusões e possíveis linhas de investigação futuras. Concluiu-se que, através da análise dos resultados, o setor automóvel foi bastante afetado pela pandemia, em comparação com o setor farmacêutico. Foi verificado o aumento no setor automóvel, em 2020, das rubricas de perdas por imparidade e provisões, bem como, dos subsídios à exploração provenientes do Estado, em contrapartida do verificado para o setor farmacêutico. A análise aos intervalos interquartis das rentabilidades operacionais auferidas também seguiu a mesma linha de tendência verificando-se uma maior dispersão no setor farmacêutico em 2020.

Desta forma, comprovou-se que as análises de comparabilidade podem estar a ser distorcidas por via dos dados financeiros obtidos pelas empresas, essencialmente, no ano de 2020. Neste ano, grande parte das empresas analisadas registaram perdas por imparidade e provisões, por via de situações extraordinárias devido à *COVID-19* e alheias à sua atividade operacional. Como consequência, verificou-se também uma maior dispersão das rentabilidades operacionais auferidas em 2020, uma vez que, a estrutura de gastos e rendimentos operacionais de cada setor estava influenciada por rubricas que em anos comuns não teriam qualquer registo.

# Capítulo I – Os Preços de Transferência

## 1.1 Enquadramento Teórico

Neste primeiro capítulo importa abordar e esclarecer a definição e a importância de preço de transferência (*transfer pricing*). Segundo a definição atribuída pela OCDE os preços de transferência são os preços pelos quais uma empresa transfere bens, ativos intangíveis ou presta serviços a empresas relacionadas<sup>5</sup> (OECD, 2017:1.9).

O progresso tecnológico mudou radicalmente a organização do comércio mundial nas duas últimas décadas e causou aumentos significativos nos fluxos de comércio intragrupo. Löffler (2019) estima que atualmente 60% do comércio mundial seja realizado entre entidades pertencentes ao mesmo grupo económico. Perante a amplitude deste fenómeno, os países foram obrigados a adaptarem os seus sistemas fiscais e a inserirem mecanismos de controlo ao nível dos preços praticados intragrupo.

Os preços de transferência (PT) são parte integrante das atividades comerciais das empresas, nomeadamente, na realização de operações controladas. Referem-se à prática de transações económicas entre empresas relacionadas. Ou seja, ao valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, a uma empresa a ela relacionada. Segundo Löffler (2019) quando um bem ou serviço é transferido entre entidades relacionadas em diferentes países, uma empresa multinacional pode estrategicamente definir um preço de transferência apropriado, ou seja, o preço pelo qual o bem ou serviço é transferido.

Segundo Kumar et al. (2021) os preços de transferência são justificados por determinadas razões tais como: a) económicas, por exemplo, na eficiência na alocação de recursos, b) funcionais, como a divisão das organizações em centros de lucro, c) organizacionais e d) necessidades estratégicas, por exemplo, o alcance de vantagens competitivas sobre os seus *players* de mercado a nível regional e global.

Para Plesner Rossing et al. (2017) os preços de transferência são uma ferramenta de suporte à contabilidade de gestão e controlo das empresas. No entanto, nos últimos anos, tem surgido uma maior preocupação, nas empresas e por parte das autoridades fiscais, quanto ao cumprimento das obrigações tributárias a que esta matéria obriga.

---

<sup>5</sup> Duas empresas são relacionadas se uma delas participar, direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital da outra, ou se “as mesmas pessoas participarem, direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital das duas empresas, conforme alíneas a) e b) do nº1 do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE.

Os preços de transferência assumem um impacto significativo em várias áreas, designadamente, a nível económico, fiscal, jurídico e estratégico. Constituem uma ferramenta muito importante ao serviço dos grupos económicos que neles retiram uma série de vantagens para o seu desenvolvimento, uma vez que, podem realizar as suas operações ou transações comerciais com países que proporcionam vantagens fiscais e com regimes de tributação mais favoráveis (Rogers & Oats, 2021).

À luz de Choi et al. (2020) as preocupações crescentes derivam das regras impostas pelos governos de forma a controlar e evitar a manipulação dos preços de transferência. Ora, se não houver regulamentação nesta matéria ao nível dos governos, facilmente existe uma maior permeabilidade das empresas utilizarem, abusivamente, os preços de transferência para transferir uma grande parte dos seus lucros para jurisdições com taxas de impostos mais baixas ou *offshore*, diminuindo consideravelmente a sua base tributária.

### **1.1.1 A importância dos Preços de Transferência na tributação de operações vinculadas**

Conforme se tem vindo a referir, os preços de transferência são extremamente relevantes pois podem assumir inúmeras funções dentro de um grupo económico. Segundo Stefano et al. (2021) começaram a surgir nas empresas multinacionais preocupações com a gestão do risco tributário, mais concretamente, os desafios relacionados com a conformidade tributária. As empresas multinacionais recorrem, cada vez mais a medidas de planeamento fiscal por forma a minimizar os custos fiscais e a otimizar o seu valor. O recurso ao *offshoring*, por exemplo, é utilizado com o objetivo de reduzir os custos operacionais. Ou seja, a transferência da atividade produtiva e dos respetivos postos de trabalho de regiões com custos de produção bastante significativos para regiões onde os custos de produção são relativamente mais baixos. Importa referir que a deslocalização da atividade industrial é uma consequência da globalização e do clima económico que se tem vindo a sentir, onde as empresas multinacionais procuram melhorar o seu desempenho e aumentar a sua vantagem competitiva.

As estratégias de planeamento fiscal despertam cada vez mais interesse no seio das empresas multinacionais. Conforme Martins (2015) na origem desse interesse encontram-se diversas razões que podem ser sintetizadas em duas vertentes, a primeira assenta no “interesse próprio dos gestores das organizações, quando se defrontaram com a necessidade de valorizar as transações entre secções de uma certa organização ou, mais tarde, entre entidades autónomas de grandes empresas multinacionais”, isto é, procuraram otimizar a sua atividade operacional. E a segunda vertente concerne nas “questões de natureza fiscal, quando existe a possibilidade de influenciar a carga tributária através de certas práticas

relativas ao uso de preços de transferência no tecido empresarial”. Ou seja, visa a minimização da carga fiscal. É nesta última vertente que se tem gerado maior controvérsia e, como tal, a generalidade dos trabalhos desenvolvidos sobre preços de transferência serem de cariz fiscal.

Segundo Leonov et al. (2021), e do ponto de vista financeiro, os preços de transferência são provavelmente um dos problemas fiscais mais importantes do mundo. A evolução da economia mundial e a internacionalização das empresas criaram condições específicas para que a temática dos preços praticados nas transações entre empresas relacionadas se revele cada vez mais importante para os sistemas fiscais dos diversos países. E, como tal, hoje mais do que nunca, a matéria de PT revela-se de particular relevância tanto para os reguladores como para as Autoridades Fiscais, uma vez que os PT podem causar a erosão das bases tributárias e a deslocalização de lucros (Martins et al., 2020).

As multinacionais, principalmente em países desenvolvidos, usam várias estratégias para transferir as suas receitas de países com taxas de impostos altas para países que praticam taxas de imposto mais baixas. Estas estratégias podem incidir na criação de empresas fictícias, sem qualquer substância económica, em países com baixas taxas de tributação, com o objetivo de transferir os lucros e serem, conseqüentemente, tributadas a uma taxa significativamente mais baixa ou, em sentido inverso, os prejuízos, diminuindo a carga fiscal do grupo (Jansk & Prats, 2015).

Para Bilicka & Seidel (2020) a quantidade de impostos que pode ser economizada com a transferência de lucros depende do efeito da corrupção num determinado país. Nos países onde se verifica uma maior taxa de corrupção, há igualmente um maior incentivo para as práticas fiscais abusivas, dando margem às empresas para deslocalizarem os seus lucros (ou prejuízos) para países em que a taxa de tributação seja inferior (ou superior) à do país de origem. Com efeito, os PT tornam-se numa ferramenta frequentemente utilizada pela EMN evitar o pagamento de impostos ou conseguir uma situação fiscal mais favorável.

Segundo Martins et al. (2020), a evasão fiscal não é um fenómeno recente e caracteriza-se por ser um problema transversal a muitos países. Existe grande tendência para a exploração da fragilidade da lei com a finalidade de reduzir as responsabilidades ao nível fiscal e, deste modo, fenómenos como o *profit shifting* (ou deslocalização de lucros) serem bastante comuns. Este tipo de comportamentos “violam os princípios basilares do Direito, tais como, a equidade na repartição internacional das receitas, a concorrência leal entre empresas e, no espaço europeu, o funcionamento do mercado interno”. Por isso, reconhece-se que os PT são das matérias fiscais que geram maior controvérsia pelo seu carácter subjetivo e dificuldade prática e, conseqüentemente, levantam grandes questões por parte das autoridades tributárias.

### 1.1.2 O papel da OCDE na regulamentação dos Preços de Transferência

Os PT, caracterizados pela sua “interdisciplinaridade”, convocam uma série de conceitos do Direito Fiscal, do Direito Societário, a propósito do conceito de “relações especiais”. Nomeadamente, designações como capital, direito de voto, composição de órgãos sociais e o recurso aos métodos de aferição do preço de mercado. A par da sua complexidade técnica e da sua vocação tendencialmente internacional, levam as administrações fiscais a recorrerem aos contributos de instituições que nos seus projetos de investigação contemplam a fiscalidade internacional (Teixeira, 2006).

Numa altura em que o rumo da economia mundial é, em grande parte, ditado pela *performance* dos grupos económicos, facilmente se entenderá a importância da regulação dos PT e da harmonização de regras e princípios basilares, com o intuito de aproximar os regimes fiscais dos Estados Membros. Assim, a OCDE veio assumir um papel central na investigação em matérias de fiscalidade internacional, nomeadamente, os PT. Atualmente integra um total de 38 países membros, e, encontra-se numa posição singular para dirigir recomendações, não só às Administrações Fiscais, como também às empresas. Os trabalhos de investigação realizados pela OCDE permitem que o legislador proceda à disciplina dos PT, de forma mais clarificada e confiante. Citando as palavras de (Teixeira, 2006):

“os princípios, métodos, recomendações emanadas da OCDE permitem contornar hiatos da lei ou da doutrina administrativa, oferecendo soluções não só para os Estados como para os próprios particulares, que se vêem confrontados com a necessidade de justificarem os preços das suas transações com entidades relacionadas e mediante a cominação de existir aqui uma inversão do ónus da prova.”

As regras de PT visam garantir que os lucros decorrentes de transações comerciais e financeiras entre Estados Membros de um grupo multinacional sejam alocados de forma a refletirem o verdadeiro valor da contribuição de cada uma das partes envolvidas. Neste sentido, é importante que estas regras assegurem a base tributária adequada e também que contribuam para a prevenção da erosão das bases tributárias dos países e a transferência de lucros para jurisdições de baixa ou nula tributação (Pieretti & Pulina, 2020).

Em 2001, a OCDE publicou o relatório *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* com orientações destinadas às multinacionais e administrações fiscais. Neste relatório identifica-se um dos problemas que tem sido mais enfrentado pelos diferentes Estados Membros e talvez o que determinou a emissão destas

orientações sobre preços de transferência, conforme se evidencia no seguinte parágrafo (OCDE, 2001):

“O crescimento das empresas multinacionais coloca problemas cada vez mais complexos às Administrações Fiscais e às próprias empresas multinacionais, dado que as normas de tributação destas empresas, que diferem consoante os países, não podem ser consideradas isoladamente, devendo ser analisadas num contexto internacional mais vasto.”

Face ao exposto, são suscitados por ambas as partes algumas divergências específicas, nomeadamente, ao nível dos princípios e práticas por parte das autoridades fiscais e também ao nível do cumprimento das obrigações fiscais por parte das multinacionais. Estas divergências podem traduzir-se, para a empresa, numa carga fiscal mais gravosa e resultar num custo mais elevado no que concerne ao cumprimento das respetivas obrigações do que para uma empresa similar que opere numa única jurisdição fiscal (OCDE, 2001).

Alguns projetos desenvolvidos nas últimas décadas pela OCDE visam a prevenção e o combate à erosão da base tributária e ao desvio de lucros para jurisdições de baixa tributação, como o trabalho apresentado, em 2013, com o apoio político do G20: *Base Erosion and Profit Shifting* (Plano de Ação BEPS).

Este plano veio marcar o fim de uma época de um certo *laissez-faire*<sup>6</sup> e assinalar uma nova era de intervenção dos Estados, traduzindo-se na aplicação de boas práticas, no plano fiscal, não só pelas empresas no âmbito das suas atividades, mas também na distribuição justa em matéria de pagamento de impostos. Consistiu na criação de 15 ações organizadas em três pilares: consistência, substância e transparência e incide, essencialmente, no impedimento da erosão da base tributária e na arbitragem entre jurisdições, no direito a tributação com particular relevância na economia digital e um enfoque nos preços de transferência, analisando os impactos relacionados com o princípio de plena concorrência (OCDE, 2013).

Em outubro de 2015, foram oficialmente divulgados os relatórios finais de cada uma das 15 ações do plano BEPS. A tabela seguinte sumariza as ações bem como cada área de foco.

**Tabela 1 - Lista de ações do Plano BEPS**

Nº	Ação	Área de foco
1	<i>Abordar os desafios fiscais da economia digital</i>	Economia digital
2	<i>Neutralizar os efeitos dos instrumentos híbridos</i>	Coerência (Híbridos)
3	<i>Reforçar as normas sobre transparência fiscal internacional (CFC)</i> <sup>7</sup>	Coerência (CFC)

<sup>6</sup> *Laissez-faire* é um termo em francês que significa “deixar fazer” e é utilizado em referência ao pensamento do liberalismo económico que defende uma economia livre de intervenções governamentais.

<sup>7</sup> *Controlled Foreign Companies*

Nº	Ação	Área de foco
5	<i>Combater de modo mais eficaz as práticas fiscais prejudiciais, tendo em conta a transparência e a substância</i>	Coerência (Deals)
6	<i>Prevenir a utilização abusiva das convenções para evitar a dupla tributação</i>	Substância (Convenções)
7	<i>Prevenir que se evite artificialmente o reconhecimento de Estabelecimento Estável (EE)</i>	Substância (EE)
8	<i>Alinhar os preços de transferência com a criação de valor dos intangíveis</i>	Substância (PT)
9	<i>Alinhar os preços de transferência com a criação de valor em relação aos riscos e ao capital</i>	Substância (PT)
10	<i>Alinhar os preços de transferência com a criação de valor em relação a outras transações de maior risco</i>	Substância (PT)
11	<i>Estabelecer metodologias para recolha e análise dos dados sobre o BEPS e as ações para o seu combate</i>	Transparência (Recolha de Dados)
12	<i>Solicitar que os contribuintes divulguem acordos de planeamento fiscal agressivo</i>	Transparência (Esquemas)
13	<i>Reexaminar a documentação de preços de transferência</i>	Transparência (Documentação)
14	<i>Tornar os mecanismos de resolução de conflitos mais eficazes</i>	Transparência (Disputas)
15	<i>Desenvolver um instrumento multilateral</i>	Instrumentos multilaterais

Fonte - OCDE (2015)

Da lista acima referida importa salientar algumas ações que têm maior relevância para a temática dos preços de transferência e a sua problemática associada, como o caso das ações 8, 9 e 10. Estas ações estão diretamente relacionadas com PT e aprimoram a orientação com base no princípio de plena concorrência (*arm's length principle*) com a finalidade de garantir que o que dita os resultados seja a realidade económica e não a forma de registo das operações. Este princípio irá ser aprofundado no próximo capítulo.

As ações 8, 9 e 10 procuraram alinhar os resultados obtidos de cada entidade com a criação de valor para o grupo. Com o objetivo de promover revisões às orientações de PT emitidas pela OCDE, as ações em questão visam as seguintes áreas-chave:

**Ação 8:** Intangíveis → Os ativos intangíveis, são por definição, móveis e de difícil mensuração e, como tal, a má afetação de lucros gerados por este tipo de ativos contribui fortemente para a erosão da base tributável e a transferência artificial de lucros:

**Ação 9:** Risco e Capital → Este segmento foca-se em garantir que a alocação contratual de risco e capital e os rendimentos daí resultantes correspondem às atividades realmente efetuadas, desincentivando à alocação excessiva de riscos e capital a entidades relacionadas.

**Ação 10:** Outras transações de alto risco → Esta secção destina-se a outras áreas de risco não abrangidas anteriormente, como o uso abusivo de pagamento como os serviços de gestão (*management fees*) ou despesas administrativas, a utilização dos métodos de PT com a finalidade de transferir lucros das atividades mais lucrativas para outras entidades do grupo, bem como, operações intragrupo com um racional não económico.

Um dos problemas fulcrais relativo à aplicação das regras de PT é a assimetria de informação entre os contribuintes e as administrações tributárias. Esta disparidade pode afetar a aplicação do princípio de plena concorrência e conseqüentemente aumentar as hipóteses de erosão da base tributária e de transferência de lucros.

Em determinados países, as administrações tributárias têm pouca capacidade de adquirir uma visão global da cadeia de valor mundial de um contribuinte. Além disso, as diferenças entre as abordagens no que diz respeito às exigências de documentação em matéria de preços de transferência conduzem a custos consideráveis para as empresas. Como tal, a ação 13 do presente plano também veio introduzir aos grupos económicos a obrigação da entrega de determinada documentação de PT, nomeadamente, *local file*, *master file* e *country-by-country report*. É importante disponibilizar à administração tributária informação adequada sobre funções relevantes realizadas por outros membros do grupo no que toca a serviços e a outro tipo de transações intragrupo (OCDE, 2014).

Neste contexto e na sequência das conclusões alcançadas no relatório do Projeto BEPS, a União Europeia veio promover duas iniciativas complementares, conhecidas por ATAD (*Anti Tax Avoidance Directive*)<sup>8</sup>, direcionadas para a consagração de instrumentos anti abuso e para a prevenção de práticas de elisão fiscal por parte das empresas.

Um dos pressupostos da integração na União Europeia foi a transposição, por parte dos Estados Membros, das diretivas emitidas pelo Conselho. Por outras palavras, coube aos respetivos governos de cada país da União Europeia, dentro de um determinado prazo e com uma margem de conformação mais ou menos limitada, a transformação destas leis europeias em leis nacionais (Pieretti & Pulina, 2020).

Como tal, estas diretivas foram transpostas e adotadas por todos os Estados Membros a partir de 1 de janeiro de 2019, no caso da legislação portuguesa encontra-se regida pela Lei nº32/2019, de 3 de maio, publicada no Diário da República. Em termos práticos, a nova lei veio promover alterações, entre outros, ao Código do IRC e à Lei Geral Tributária, nomeadamente, os regimes de imputação de rendimentos de entidades não residentes sujeitas a um regime fiscal privilegiado, as regras relativas à dedutibilidade dos gastos de financiamento líquidos, à transferência de residência e à cláusula geral anti abuso (CGAA).

Estes são alguns dos trabalhos mais importantes promovidos pela OCDE que vieram alterar diretamente a prática dos PT bem como na adoção de medidas preventivas face ao combate à evasão fiscal e planeamento fiscal abusivo.

---

<sup>8</sup> Em português, Diretiva Anti-Elisão Fiscal.

## 1.2 Enquadramento Legal

Em termos históricos, antes da introdução das recomendações da OCDE, a falta de regulação na maior parte dos países constituía um obstáculo à aplicação do princípio de plena concorrência. Em 1976, a OCDE publicou as orientações gerais para as empresas multinacionais (*Guidelines for Multinational Enterprises*) e, em 1979, o relatório *Transfer Pricing and Multinational Enterprises* o qual refirmou a adoção do princípio de plena concorrência e delineou os métodos aceites na determinação dos preços de transferência. O objetivo deste relatório foi proporcionar uma perspetiva geral da problemática dos PT. Centrou-se na análise das atividades de transformação de mercadorias, da tecnologia e do direito à utilização de elementos de propriedade industrial. Adicionalmente, também procedeu à análise da prestação de determinados serviços no âmbito de um grupo de sociedades.

Em 1995, a OCDE veio publicar o relatório *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises ans Tax Administrations* que correspondeu a uma revisão do relatório de 1979. Incidiu especificamente nas transações de bens incorpóreos e nas prestações de serviços entre entidades pertencentes a um grupo económico. Este relatório foi posteriormente atualizado em 2001 e em 2017<sup>9</sup>. Múltiplos países, incluindo Portugal, referem-se às orientações da OCDE na sua legislação interna.

Adicionalmente, em 2002 surgiu o *EU Joint Transfer Pricing Forum*, o qual assiste e aconselha a Comissão Europeia em matérias de preços de transferência. Este fórum trabalha no sentido das orientações da OCDE e propõe à Comissão Europeia soluções pragmáticas e não legislativas para a aplicação prática das normas tributárias sobre PT e reduzir a litigância e os seus custos.

## 1.3 O regime de preços de transferência em Portugal

Em Portugal, o regime de PT encontra-se previsto no n.º 1 do artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC):

“Nas operações efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticas aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”

---

<sup>9</sup> Conforme já referido, à data de entrega desta dissertação, já existia uma nova versão atualizada das Guidelines de 2022, no entanto, tendo em conta que o presente estudo se reporta aos anos de 2019 e 2020, foram consideradas apenas as Guidelines de 2017.

Adicionalmente este artigo é regulado pela Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro<sup>10</sup>, a qual revela “um alinhamento com os princípios diretores da OCDE sobre os preços de transferência dirigidos às multinacionais e às administrações fiscais e colheu inspiração também nas regulamentações de carácter legal e administrativo e num conjunto das boas práticas seguidas por países com maior experiência nesta área.” A portaria referida regula os PT nas operações efetuadas entre um sujeito passivo de IRS ou de IRC e qualquer outra entidade, a qual também contém as regras de aplicação da pluralidade dos métodos previstos no artigo 63º do CIRC.

Na sequência destas regras e das recomendações da OCDE, foi publicada a portaria nº 620-A/2008, de 16 de julho, no sentido de regulamentar a possibilidade de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência (APPT) e fixar previamente o método ou os métodos suscetíveis de assegurar a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados entre entidades independentes nas operações comerciais e financeiras efetuadas entre entidades relacionadas. Consoante sejam celebrados por uma ou mais Autoridades Tributárias poderão ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais. (EY, 2021) Os APPT encontram-se previstos no artigo 138º do CIRC.

Ainda no seguimento das recomendações da OCDE e no âmbito do Plano de Ação BEPS, foi publicada a portaria nº 367/2017 de 11 de dezembro, que aprova o modelo de declaração e respetivas instruções, designado por “Comunicação da Identificação da Entidade Declarante – Declaração Financeira e Fiscal por País”, para cumprimento da obrigação referida no artigo 121º-A do CIRC. Este artigo veio introduzir na legislação portuguesa a obrigação das entidades-mãe finais, ou as entidades-mãe de substituição de grupos multinacionais apresentarem uma declaração de informação financeira e fiscal por país ou jurisdição fiscal (*Country by Country Report*). Neste sentido a referida portaria aprova o modelo e respetivas instruções de preenchimento, permitindo ao sujeito passivo o cumprimento da referida obrigação.

A tabela seguinte apresenta um breve resumo da legislação portuguesa de preços de transferência.

**Tabela 2 - Legislação portuguesa em matéria de PT**

Tipologia	Descrição
Suporte para a Legislação Específica	Orientações da OCDE (2017; 2020) <sup>9</sup>
Legislação Específica	Artigo 63º do CIRC – “Preços de Transferência”

<sup>10</sup> Aquando da elaboração desta dissertação, foi emitida uma nova Portaria nº 268/2021 de 26 de novembro em matéria de preços de transferência, no entanto, tendo em conta que o presente estudo se reporta aos anos de 2019 e 2020, foi mantida a portaria em vigor àquela data.

Tipologia	Descrição
	Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro <sup>10</sup>
	Artigo 121º-A do CIRC – “Declaração financeira e fiscal por país”
	Artigo 121º-B do CIRC – “Requisitos gerais de relato”
	Artigo 138º do CIRC – “Acordos prévios de preços de transferência”
	Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho
Legislação Conexa	Artigo 23º do CIRC – “Gastos e perdas”
	Artigo 23º-A do CIRC – “Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais”
	Artigo 67º do CIRC – “Limitação à dedutibilidade de gastos de financiamento”

*Fonte - Elaboração própria*

## 1.4 O conceito de relações especiais

Em sede de PT é de extrema importância conseguir-se interpretar e caracterizar o que deve ser entendido por relações especiais entre duas entidades.

O conceito de relação especial encontra-se na legislação portuguesa no n.º 4 do artigo 63º do CIRC em que se verificam 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” ou seja, existem relações especiais quando:

“a) uma entidade e os titulares do respetivo capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto;

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

Na realidade, o normativo português apresenta-se mais conservador face aos restantes países, sendo o conceito de entidade relacionada definido como uma participação, direta ou indireta, no capital de outra entidade, maior ou igual a 20% conforme a legislação citada no parágrafo anterior.

Segundo Martins (2015) a abrangência das situações descritas no n.º 4 do artigo anteriormente referido não retira, contudo, alguma indeterminação ao conceito de relação especial. No entanto, o artigo 3º da Portaria n.º 1446-C/2001 vem, na prática, aliviar o ónus da prova que a Lei Geral Tributária impõe às autoridades fiscais em matéria de fundamentação da relação especial e suas implicações em matéria tributária, conferindo às entidades que se encontrem em relação especial a responsabilidade de dispor de um conjunto de informação e documentação relativa às suas práticas e metodologias adotadas em termos de PT.

## 1.5 Métodos de Preços de Transferência

Na determinação do método mais apropriado para obter um resultado de plena concorrência, pelo artigo 63º, n.º 3 do CIRC, devem ser considerados os seguintes fatores de comparabilidade:

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

Cumprir referir ainda que, de acordo com a Lei n.º 119/2019, a vigorar desde 1 de outubro de 2019, que veio fazer algumas alterações na legislação portuguesa em matéria de PT “para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o sujeito passivo deve adotar qualquer dos métodos (...) tendo em conta, entre outros aspetos, a natureza da operação, a disponibilidade de informações fiáveis e o grau de comparabilidade entre as operações ou séries de operações que efetua e outras substancialmente idênticas, efetuadas entre entidades independentes”<sup>11</sup>.

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

### **Método de Preço Comparável de Mercado (MPCM)**

*Compared Uncontrolled Price*

O MPCM consiste em comparar o preço de bens ou de serviços transferidos numa operação vinculada com o preço faturado em relação a bens ou serviços transferidos no âmbito de uma operação entre empresas independentes, em circunstâncias comparáveis. Ou seja, compara o preço praticado em operações vinculadas com o preço praticado em transações em mercado aberto. As operações comparáveis podem ser as efetuadas entre entidades independentes (comparáveis externos) ou entre a empresa e uma entidade independente (comparáveis internos) (OCDE, 2017, cap. II, pp.101-103).

Segundo o nº 1 do artigo 6º da Portaria 1446-C/2001, este método requer um elevado grau de comparabilidade de produtos, funções desenvolvidas, riscos, produtos, entre outros.

---

<sup>11</sup> E de acordo com o artigo 1º da Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro.

O MPCM é a medida de avaliação do preço de plena concorrência mais fiável se as transações forem análogas ou se apenas existirem diferenças facilmente ajustáveis. Pelo n.º 3, artigo 6º da referida portaria a comparabilidade pode ser alcançada através de ajustamentos suficientemente precisos que não influenciem o preço em mercado aberto. Os ajustamentos que poderão revelar-se necessários incluem a eliminação das seguintes diferenças: qualidade dos produtos, cláusulas contratuais, mercado geográfico, intangíveis incorporados e risco cambial.

### **Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)**

#### *Resale Price Method*

O MPRM tem por base um produto adquirido a uma entidade relacionada que é objeto de revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda é subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis. Esta margem praticada por empresas independentes serve aqui de base à determinação do preço comparável da entidade relacionada. A margem é aqui objeto de comparação entre entidades independentes e entidades relacionadas (OCDE, 2017, cap. II, pp.105-106).

O MPRM avalia se o preço praticado na operação controlada é um preço de plena concorrência, por referência à margem bruta obtida em operações comparáveis entre entidades independentes. Deduz-se em seguida a esse preço (preço de revenda) uma margem bruta adequada (a margem sobre o preço de revenda), que traduz o montante a partir do qual o revendedor poderia cobrir os seus custos de venda e outros custos operacionais e, tendo em conta as funções assumidas, os ativos utilizados e os riscos incorridos, realizar um lucro apropriado, sendo que esse lucro, em condições normais de mercado, constituiria para uma entidade independente uma remuneração apropriada. O ponto de partida é o preço pelo qual um produto adquirido a uma empresa relacionada é revendido a uma empresa independente. A utilização do MPRM é mais indicada para distribuidores que revendem o produto sem o alterar fisicamente e sem lhe acrescentar valor substancial (OCDE, 2017, cap. II, pp. 107-108).

Pelo n.º 4, do artigo 7º da Portaria 1446-C/2001, quando as operações não são substancialmente comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e as diferenças têm um efeito significativo na margem bruta, são permitidos os ajustamentos necessários, por forma a determinar a cobertura de custos e uma margem de lucro ajusta.

### **Método do Custo Majorado (MCM)**

*Cost Plus Method*

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

Este método determina, relativamente a bens transferidos para uma entidade relacionada, os custos suportados pelo fornecedor, aos quais é acrescida uma margem bruta, de modo a obter o lucro apropriado. O preço de transferência obtém-se partindo do custo de aquisição dos bens/serviços, acrescentando-lhes os custos de estrutura suportados até ao final da transação e uma margem de lucro correspondente (OCDE, 2017, cap. II, pp. 111).

A aplicação deste método requer uma comparação detalhada dos produtos fabricados ou serviços prestados, das funções desenvolvidas, dos riscos suportados, da estrutura de custos e dos intangíveis entre a operação vinculada e a operação não vinculada. Adicionalmente, seria fundamental obter comparáveis internos ou externos que permitissem identificar que as margens brutas obtidas nas transações objeto de análise seriam semelhantes às praticadas (OCDE, 2017, cap. II, pp. 112).

Pelo n.º 3, do artigo 8º da Portaria 1446-C/2001, quando as operações não são substancialmente comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e as diferenças têm um efeito significativo na margem bruta, deverão ser realizados os ajustamentos necessários, por forma a determinar uma margem de lucro ajustada.

### **Método da Margem Líquida da Operação (MMLO)**

*Transaction Net Margin Method*

O MMLO baseado no lucro da operação e que consiste em verificar a margem de lucro líquida em relação a uma base adequada (por exemplo, os custos, as vendas ou os ativos). É um método baseado na rentabilidade das transações, procedendo ao teste do princípio de plena concorrência por comparação dos resultados operacionais<sup>12</sup> obtidos pela entidade objeto de análise com os resultados operacionais obtidos por entidades terceiras que desempenham funções semelhantes e assumem riscos similares (OCDE, 2017, cap. II, pp. 117).

O MMLO funciona de forma análoga aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas aplicado à margem líquida das operações (ao nível operacional). Face ao exposto, não é exigido um elevado grau de similaridade entre produtos, mas fundamentalmente entre funções, riscos e ativos. Adicionalmente, a utilização da margem

---

<sup>12</sup> São utilizados os resultados operacionais, uma vez que, esta rubrica representa os rendimentos e gastos derivados somente da atividade operacional da Empresa (*core business*), desconsiderando juros e impostos.

operacional para efeitos da análise económica permite afastar distorções resultantes de diferentes tratamentos/classificações contabilísticas de uma mesma realidade (OCDE, 2017, cap. II, pp. 118).

Caso as operações não sejam substancialmente comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e as diferenças tenham um efeito significativo na margem bruta, deverão ser realizados os ajustamentos necessários, por forma a determinar uma margem de lucro ajustada, pelo n.º 3, artigo 10º da referida portaria.

Pelo n.º 2, artigo 10º da Portaria 1446-C/2001 a escolha do indicador apropriado depende muito das circunstâncias e características de cada operação, bem como da natureza da atividade, podendo ser representado pelas vendas, custo ou ativos utilizados, ou outra grandeza relevante.

### **Método do Fracionamento do Lucro (MFL)**

*Transactional Profit Split Method*

O MFL é um método baseado nos lucros da operação, que consiste em identificar o lucro combinado a repartir entre as empresas associadas na sequência de uma operação controlada. Em proceder à posterior repartição desses lucros entre as empresas associadas, assente numa base economicamente válida, idêntica à repartição dos lucros que estabeleça a aproximação da distinção entre os lucros que teriam sido previstos e os lucros estipulados nos termos de um acordo celebrado entre entidades independentes.

Este método é normalmente utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou séries de operações vinculadas realizadas de forma integral entre as entidades intervenientes, cuja remuneração não pode ser avaliada individualmente. Em situações similares, entidades independentes optariam por constituir um acordo e conciliar a forma de repartição dos lucros. Consequentemente, o MFL procura determinar a repartição dos lucros a que empresas independentes teriam procedido se tivessem realizado as operações em causa. O lucro deverá ser repartido em função das contribuições, as quais deverão ser aferidas através da comparação das funções desenvolvidas, dos riscos assumidos, dos recursos utilizados, dos intangíveis detidos e dos custos incorridos (OCDE, 2017, cap. II, pp. 133-135).

Pelo n.º 5, do artigo 9º da Portaria 1446-C/2001, quando as operações não são substancialmente comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e as diferenças têm um efeito significativo na análise do fracionamento do lucro deverão ser realizados os ajustamentos necessários, por forma a determinar uma repartição do lucro global.

A alínea b), do n.º 1, do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001 prevê ainda que possam ser utilizados outros métodos para aferir o princípio de plena concorrência. Neste caso, é utilizado

um outro método, técnica ou modelo de avaliação económica, sempre que os métodos mencionados anteriormente não possam ser utilizados devido ao carácter único ou singular das operações ou à falta ou escassez de informações e dados comparáveis fiáveis relativos a operações similares entre entidades independentes, em especial quando as operações tenham por objeto direitos reais sobre bens imóveis, partes de capital de sociedades não cotadas, direitos de crédito e intangíveis.

### **1.6 Especificidades e obrigações declarativas em PT**

Para uma eficiente aplicação das regras de PT preveem-se algumas especificidades/obrigações que cada empresa deverá cumprir. Segundo o n.1, do artigo 13º da Portaria 1446-C/2001 “o sujeito passivo deve dispor (...) de informação e documentação respeitantes à política adoptada na determinação dos preços de transferência (...)”. o processo de documentação fiscal referido rege-se pelo artigo 121º do CIRC.

Em Portugal, a organização de um processo de documentação em matéria de PT deve ser efetuada caso a entidade atinja um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos superior a 3 milhões de euros, no exercício imediatamente anterior e apresente operações com entidades relacionadas.

A Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro presume ainda que os sujeitos passivos acompanhados pela Unidade dos Grandes Contribuintes (UGC), devam proceder à entrega obrigatoriamente do Dossier Fiscal de Preços de Transferência (DFPT) até 15º dia do 7º mês posterior ao fim do período de tributação a que respeita.

#### **Informação Empresarial Simplificada (IES)**

O artigo 63º, n.º 7 do CIRC prevê que “os sujeitos passivos devem indicar, na declaração anual de informação contabilística e fiscal a que se refere o artigo 121º, a existência ou inexistência, no período de tributação a que aquela se respeita, de operações com entidades com as quais está em situação de relações especiais (...)”. Como tal, a IES deve ser submetida anualmente até ao dia 15 de julho, no entanto, nos casos em que o ano económico não coincide com o ano civil deverá ser entregue até ao dia 15º dia do 7º mês posterior à data do encerramento do exercício fiscal.

#### **Country-by-Country report (CbCr)**

O n.º 3, artigo 121.º-A do CIRC e a Portaria n.º 383-A/2017, de 21 de dezembro, vieram introduzir no ordenamento jurídico português a obrigação das entidades-mãe finais, ou as entidades-mãe de substituição de grupos multinacionais, cujo total de rendimentos seja igual

ou superior a 750 milhões de euros e em determinadas situações, as empresas constituintes destes grupos, apresentarem uma declaração de informação financeira e fiscal por país ou jurisdição fiscal, nos 12 meses precedentes. Esta declaração deverá ser submetida através da Modelo 55.

A Portaria n.º 367/2017, de 11 de dezembro e o n.º 4 do artigo referido aprovam o modelo e respetivas instruções de preenchimento, designado por “Comunicação da Identificação da Entidade Declarante – Declaração Financeira e Fiscal por País” (Modelo 54), permitindo ao sujeito passivo o cumprimento da referida obrigação.

## Capítulo II – O Princípio de Plena Concorrência

Neste segundo capítulo pretende-se aprofundar um dos conceitos mais importantes em matéria de preços de transferência – o princípio de plena concorrência (*arm's length principle*). O princípio de plena concorrência, ou princípio da independência, estabelece que os preços praticados dentro de um grupo multinacional devem ser comparáveis aos preços que duas partes independentes teriam acordado (Mills, 2019).

### 2.1 A importância do princípio de plena concorrência

Foi-se instituindo em torno deste princípio um amplo consenso internacional por se entender que a sua adoção permite não só estabelecer uma paridade no tratamento fiscal entre as empresas inseridas em grupos económicos e empresas independentes, como neutralizar certas práticas de evasão fiscal e assegurar a proteção da base tributável interna.

Este princípio está incorporado nos modelos de convenção da eliminação da dupla tributação da OCDE e das Nações Unidas, e as regras sobre a sua aplicação têm vindo a ser desenvolvidas em sucessivos relatórios produzidos ao longo dos anos. A adesão a este princípio tem registado um número crescente de países membros e não membros da OCDE. A solução dos problemas suscitados pela prática de PT por parte das multinacionais tem uma dimensão multilateral e além da preocupação natural com a salvaguarda das receitas fiscais, os países instituem mecanismos conducentes à eliminação da dupla tributação dos lucros, de modo a evitar obstáculos ao investimento e ao comércio internacional.

Segundo Martins (2015) a aplicação dos princípios recomendados pela OCDE para analisar as condições estabelecidas entre empresas veio conferir um grau de objetividade e legitimidade à atuação das administrações fiscais daí decorrente. De tal forma que os países membros são incentivados a seguir estes princípios nas suas práticas internas, em matéria de preços de transferência, bem como a seguir os princípios fundamentais de plena concorrência e comparabilidade.

Conforme Lemus & Moreno (2020) as políticas de PT das empresas multinacionais têm grandes implicações na medida em que as exportações e importações dos países de entidades relacionadas cobrem uma parte dominante dos fluxos comerciais. Os formuladores das políticas de *pricing* estão cientes do possível uso dos PT como um dispositivo para transferir lucros para jurisdições de baixa tributação. Como tal, cada vez mais as empresas tendem a seguir as recomendações emitidas pela OCDE, isto é, para fins fiscais, as políticas internas de estejam de acordo com o princípio de plena concorrência – que os PT sejam

estabelecidos com base no valor de mercado, portanto comparáveis às transações entre partes independentes.

De acordo com Mills (2019) o sucesso da aplicação do princípio de plena concorrência depende da proximidade dos produtos comparáveis selecionados. Por exemplo, no caso de ativos intangíveis de caráter único e específico é difícil suprir esta falta de elementos de comparação. Os desafios da falta de elementos de comparação, complexidade e formação limitada ilustram as dificuldades de implementação do princípio de plena concorrência.

Greil et al. (2018) seguem a mesma linha, afirmando que, para transações entre empresas que tenham operações vinculadas como atividades laborais ou ativos tangíveis, a aplicação do princípio de plena concorrência é relativamente fácil de aplicar na prática. Em contraste, a aferição deste princípio é complexa para operações altamente integradas que dependem fortemente de ativos intangíveis. Estes ativos intangíveis, tais como algoritmos ou dados são de importância única para a criação de valor dos modelos de negócio digitais.

Para Greil (2021) o princípio de plena concorrência está legalmente codificado nas leis fiscais de muitos países e em acordos de dupla tributação e o seu objetivo é assegurar que os lucros sejam tributados onde a atividade empresarial tem lugar, ou seja, onde os seus recursos estão localizados. Além disso, quando as regras relativas aos PT são incorporadas em acordos de dupla tributação existe um conjunto de regras para a resolução de litígios transfronteiriços. Assim, as autoridades fiscais exigem que os PT sejam determinados para que possam repartir o rendimento tributável entre os diferentes países e assegurar que a tributação adequada tenha lugar. A determinação dos PT dentro de um grupo multinacional constitui uma preocupação significativa tanto para os sujeitos passivos como para as administrações fiscais porque as regras dos PT afetam a forma como os lucros e perdas são repartidos entre empresas associadas em diferentes jurisdições. Segundo Langbein & Fuss (2018), citado Greil (2021), isto significa que o princípio de plena concorrência determina o montante do rendimento do investimento direto estrangeiro (IDE) em cada país e, conseqüentemente, desempenha um papel vital na melhoria da equidade entre nações.

Segundo Klassen et al. (2017), é exigido que as empresas utilizem o princípio de plena concorrência na fixação dos preços. Ou seja, fixem um preço como se a transação ocorresse entre partes não relacionadas para bens semelhantes em termos semelhantes. O grau em que as empresas multinacionais utilizam os PT para reduzir os impostos sobre as sociedades não é conhecido, uma vez que, o preço “de plena concorrência” é frequentemente mais um conceito do que um valor fixo. Ou seja, na maioria dos casos não há um preço preciso para bens transacionados, mas sim custos e benefícios significativos para ajustar os preços intragrupo para alcançar os resultados fiscais desejados. Segundo Gordon & Hides (2002), citado por Klassen et al. (2017), em economia reconhecem que estudos que examinam o

comércio intragrupo motivado por impostos fornecem apenas provas indiretas de que os PT são utilizados como um instrumento para a minimização dos impostos.

Segundo (Martins, 2015) as autoridades fiscais têm um desafio cada vez mais exigente, decorrente da necessidade de validação do princípio de plena concorrência e da análise às eventuais correções aos preços praticados nas relações especiais nas empresas multinacionais.

No n.º 1, do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE<sup>13</sup> que constitui a base das convenções fiscais bilaterais celebradas entre os países membros e não membros da OCDE, é estipulado o seguinte:

“[Quando] ... Duas empresas relacionadas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade.”

O normativo legal português em matéria de PT, alinhado com os princípios diretores da OCDE, de acordo com o n.º 1, do artigo 63º do CIRC, define que as transações entre entidades relacionadas devem ser consistentes com o princípio de plena concorrência. Adicionalmente, este princípio encontra-se regido pelo n.º 1, do artigo 1º da Portaria 1446-C/2001 em que “(...) devem ser contratados, aceites e praticados termos e condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”

Do ponto de vista da OCDE a análise de comparabilidade está no centro da aplicação do princípio de plena concorrência. Ao efetuar uma análise de comparabilidade, tem de ser efetuada uma comparação de uma transação controlada com uma transação ou transações não controladas. As transações controladas e não controladas são comparáveis se nenhuma das diferenças entre as transações puder afetar materialmente o fator examinado na metodologia, ou se puderem ser feitos ajustamentos razoavelmente precisos para eliminar os efeitos materiais de quaisquer dessas diferenças (OCDE, 2017, pp.35).

Assim, na aplicação do referido princípio ressaltam desde logo algumas questões. A primeira será a de identificar qual a operação vinculada a avaliar. Isto é, se a avaliação deverá incidir sobre cada operação vinculada ou se se poderá considerar um conjunto de operações. A segunda questão prende-se com identificar como deverão ser avaliadas e valorizadas as

---

<sup>13</sup> Site oficial: <https://sites.google.com/site/circoletivas/legislacao-complementar/tributacao-internacional/convencao-modelo-da-ocde>, consultado a 10 de janeiro de 2022.

operações vinculadas, isto é, como deverá ser determinado o PT. A terceira questão incidirá em conhecer em que circunstâncias duas ou mais operações são comparáveis, ou seja, que fatores deverão ser levados em linha de conta na aferição da comparabilidade. Por último, importa saber onde poderão ser identificadas tais operações comparáveis (Teixeira, 2006).

## 2.2 O princípio da comparabilidade das transações

De acordo com as Orientações da OCDE, a transação sobre a qual se aplica o método de preços de transferência deve ser aquela que pode permitir identificar os dados mais fiáveis, quer do ponto de vista contabilístico, quer do ponto de vista económico e financeiro. E, ainda, do ponto de vista do tipo de documentação de suporte passível de utilizar para testar/demonstrar a aplicação do princípio de plena concorrência.

Assim sendo, a escolha dessa transação / atividade / entidade deverá obedecer a alguns critérios objetivos, dos quais se salientam os seguintes:

→ Transação / atividade / entidade considerada como menos complexa no âmbito da cadeia de valor, nomeadamente ao nível de outras transações / atividades / entidades com operações intragrupo; e

→ Transação / atividade / entidade que não detenha/utilize ativos incorpóreos de valor considerável ou únicos, por forma a ser mais facilmente comparável face ao mercado.

Neste sentido, a *tested party*<sup>14</sup> deverá ser a transação / atividade / entidade que permita a mais correta avaliação da metodologia de formação de preço e dos procedimentos seguidos, tendo em consideração o princípio de plena concorrência (OCDE, 2017, pp.147).

Segundo Greil (2021) a seleção do(s) método(s) de determinação dos PT, analisados no capítulo anterior, depende de um conjunto de fatores, tais como a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo um método que possa ser aplicável em toda e qualquer circunstância. Ao efetuar uma análise de comparabilidade, tem de ser efetuada uma comparação de uma transação controlada com uma transação ou transações não controladas. A comparabilidade tem em conta derivados fatores:

→ **as características do bem ou serviços** - na transmissão de ativos tangíveis destacam-se, por exemplo, as características físicas dos ativos, a quantidade, a qualidade, a fiabilidade, a disponibilidade. No caso de ativos intangíveis, tem-se em conta o tipo de transação (por exemplo, a concessão de uma licença de *software*), o tipo de ativos (por exemplo, marcas, patentes, *know-how*), a duração e os benefícios futuros esperados. Em relação às prestações de serviços são consideradas essencialmente a natureza e a extensão do serviço prestado);

---

<sup>14</sup> A entidade a testar

→ **as condições e os termos contratuais** – devem ser tidos em conta no âmbito de qualquer análise comparativa a partir do momento em que exercem uma influência na relação contratual (por exemplo, preços, condições de pagamento e entrega, garantias, direitos e deveres das partes contraentes);

→ **as funções, ativos e riscos desempenhados pelas partes** – esta análise passa, essencialmente, pela identificação e comparação do tipo de ativos, do sistema de produção e distribuição e do serviço prestado. No caso das funções tem-se em conta a natureza, a frequência e o montante de funções que cada entidade desempenha no seu contexto operacional; no caso dos ativos é tido em conta o seu período de vida útil, o seu valor escriturado, montante de depreciações e amortizações, por exemplo; no caso dos riscos analisa-se os riscos a que a entidade está sujeita, como o risco de crédito, risco cambial, risco financeiro;

→ **as condições económicas do mercado** – as condições de mercados podem afetar significativamente o preço de um bem ou serviço tais como, a localização geográfica, a dimensão do mercado, as posições dos vendedores e compradores, o nível de concorrência. O nível de oferta e procura, o poder de compra dos consumidores, os custos de produção; e

→ **as estratégias empresariais** – as estratégias das empresas podem influenciar a determinação dos PT na medida em que desenvolvem novos produtos, diversificam a sua atividade, adotam novos canais de distribuição, penetram novos mercados. Uma empresa que pretende aumentar a sua quota de mercado pode praticar, temporariamente, preços inferiores aos de mercado ou então aumentar os seus custos de *marketing* e publicidade, por exemplo.

As transações controladas e não controladas são comparáveis se nenhuma das diferenças entre as transações puder afetar materialmente o fator examinado na metodologia, ou se puderem ser feitos ajustamentos razoavelmente precisos para eliminar os efeitos materiais de quaisquer dessas diferenças. Como tal, isto requer uma análise funcional. Esta análise funcional é necessária para delinear a transação controlada, e determinar a comparabilidade entre transações ou entidades controladas e não controladas.

### 2.3 Análise funcional e de Riscos

Segundo Martins et al. (2020) o fator chave na determinação do preço de mercado é, sem dúvida, a comparabilidade das transações das entidades relacionadas com operações semelhantes que são realizadas entre entidade independentes.

Para Muzychuk & Fomina (2021) a análise funcional é um elemento importante e crítico da documentação dos PT, independentemente, do tipo de transação a ser declarada (venda de bens ou serviços, empréstimos entre empresas ou seguros). A análise funcional identifica

as funções, ativos e riscos que cada entidade utiliza e contribuem para as transações de partes relacionadas. Os resultados desta análise são utilizados para selecionar o método mais relevante na determinação dos PT.

Alguns dos principais problemas enfrentados pelos sujeitos passivos no decurso da análise de funções, ativos e riscos é a falta de uma metodologia unificada para a realização desta análise, bem como a insuficiência, em alguns países, de informação sobre transações comparáveis. Organizações internacionais como a OCDE, as Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Grupo do Banco Mundial (GBM) estabeleceram parcerias com o objetivo de remover barreiras e ajudar os países em desenvolvimento no acesso a ferramentas e bases de dados fidedignas.

A análise funcional procura identificar as atividades e responsabilidades economicamente significativas realizadas, os ativos utilizados ou contribuídos, e os riscos assumidos pelas partes nas transações (OCDE, 2017, pp.51). Esta análise constitui a base necessária para estabelecer a metodologia de PT a adotar na análise das condições e dos termos acordados nas transações vinculadas. Segundo o artigo 5º da Portaria 1446-C/2001 “(...) o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada deve ser avaliado, tendo em conta, designadamente, os seguintes fatores: (...) as funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos (...)”.

Nas recomendações da OCDE são estabelecidos seis passos para a análise de riscos (OCDE, 2017, pp.54-55):

- 1) Identificação dos riscos economicamente significativos;
- 2) Determinação de quão específicos e economicamente significativos são os riscos assumidos pelas entidades relacionadas nos termos de uma operação vinculada;
- 3) Determinação de quais as entidades relacionadas que operam em relação à assunção e gestão dos riscos específicos e economicamente significativos;
- 4) Interpretação da informação e determinação da consistência da conduta efetiva com a assunção do risco prevista em contrato;
- 5) Recaraterização do risco, ou seja, quando a parte que assume os riscos previstos nos passos 1 a 4 não controla o risco ou não tem capacidade financeira para assumir o risco, aplicam-se umas recomendações específicas;
- 6) Formação do preço, tendo em conta as consequências financeiras entre outras, da assunção do risco e as funções de gestão do risco.

A análise de funções, ativos e riscos revela-se fulcral uma vez que permite organizar e sistematizar os factos mais relevantes do negócio da empresa em termos das suas funções, riscos e ativos e, desta forma, entender o valor acrescentado de cada uma das entidades envolvidas nas operações vinculadas. Esta análise serve para identificar as operações ou

entidades comparáveis que permitirão definir o intervalo de plena concorrência e, por conseguinte, os preços ou margens que devem ser praticados nas operações vinculadas sob escrutínio (OCDE, 2017, pp.51-52).

De acordo com Martins et al. (2020) os motivos mais comuns para litígios sobre PT são as questões da comparabilidade. Na maioria dos casos, os auditores fiscais não têm tempo nem conhecimentos técnicos para produzir relatórios com uma análise fundamentada da comparabilidade. Por outro lado, as empresas tentam usar quaisquer tipo de discrepâncias, com o objetivo de litigarem ajustamentos de PT com base em deficiências na análise de comparabilidade. Outro fator que pode dar origem a fortes divergências entre as autoridades tributárias e as empresas é o método escolhido para determinar o preço de plena concorrência, como o método do preço comparável de mercado. A legislação nacional e as diretrizes da OCDE exigem que a sua utilização implique “o mais alto grau de comparabilidade dos itens selecionados, condições contratuais e, funções desempenhadas pelas entidades envolvidas”. Ora, não é difícil de prever que, num número significativo de casos, as autoridades tributárias optam por comparações internas e são contestadas pelos sujeitos passivos com base no facto de essas comparações carecerem de robustez, dadas as discrepâncias na especificação do produto, a segmentação do mercado e as condições financeiras da operação que não são comparáveis com bens e serviços que são vendidos a entidades independentes.

Como se demonstrou no presente capítulo, o princípio de plena concorrência é um tema fundamental e de elevada complexidade no que concerne ao seu tratamento em matéria de PT. A determinação do preço de mercado implica a comparabilidade das transações de entidades relacionadas com operações idênticas às praticadas entre entidades independentes. Desta forma e, dada a meticulosidade que uma análise de comparabilidade envolve, emerge daqui a necessidade de conhecer e aprofundar o estudo desta problemática atendendo ao contexto socioeconómico atualmente vivido.

Como se sabe a pandemia *COVID-19* trouxe consequências no âmbito da aferição do princípio de plena concorrência e pressupõe-se a readaptação do referido princípio ao contextual atual. No próximo capítulo será feita a análise como deve o princípio de plena concorrência ser aplicado em transações vinculadas afetadas pela crise da *COVID-19*. Adicionalmente, será ainda realizada uma análise ao setor automóvel e farmacêutico, uma vez que são os dois setores alvo de análise nesta dissertação, para validar de forma foram afetados pela pandemia.

## Capítulo III - O impacto da pandemia em matéria de Preços de Transferência

O ano de 2020 foi marcado pelo impacto negativo do surto de *COVID-19*, que teve origem na China no final de 2019 e se disseminou rapidamente por todo o planeta, tendo gerado uma crise sanitária pública global.

Neste contexto, de acordo com o *World Economic Outlook*, publicado em abril de 2021 pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), a economia mundial registou um decréscimo de 3,3% face ao ano de 2019. Numa fase inicial, as estimativas apontavam para uma contração da economia três vezes maior do que a registada. No entanto, as políticas económicas implementadas pelas autoridades monetárias, de supervisão e orçamentais na generalidade dos países mitigaram os efeitos do choque pandémico, evitando disrupções nos mercados financeiros, facilitando a provisão de crédito e, conseqüentemente, criando condições para a recuperação da atividade.

O comércio mundial registou uma queda de 8,5% em 2020, tendo as diversas economias sido afetadas de forma diferenciada, em parte refletindo a evolução da pandemia e a severidade das medidas de contenção associadas. No primeiro semestre, o comércio foi afetado pela quebra na procura mundial e por perturbações nas cadeias de produção e de abastecimento entre diferentes países. O segundo semestre do ano ficou marcado por um período de recuperação e alívio das medidas de confinamento.

### **3.1 Razões para a escolha dos setores automóvel e farmacêutico**

As evoluções dos setores de atividade em Portugal, de uma forma geral, seguiram a linha de tendência mundial, tendo sido de uma maneira positiva ou negativa afetados pela pandemia. Tal se verifica na escolha dos setores de atividades escolhidos para serem alvo de estudo na presente dissertação.

As razões pelas quais foi escolhido o setor automóvel para análise prendem-se com o facto de esta indústria ter vindo a sofrer uma crescente evolução, no sentido da modernização tecnológica e ser considerada como um setor estratégico para Portugal. A evolução verificada neste setor não se baseia apenas no valor das exportações de veículos automóveis e respetivos componentes e no seu peso no conjunto das exportações, mas está também relacionada com o facto de existir um verdadeiro *cluster* formado pelos diversos setores da indústria transformadora, que reúne desde empresas do setor metalúrgico e dos moldes, passando pelo fabrico de pneus e outros componentes em borracha e plástico, até aos têxteis,

vidros e eletrónica. Sendo um setor responsável por uma percentagem importante do PIB (cerca de 3%, em 2020) e de uma grande fatia das exportações nacionais, esta indústria concentra um universo de empresas, que compreende uma percentagem muito significativa dos trabalhadores em Portugal (Deloitte, 2020).

Desta forma, considerou-se relevante este ser um dos setores alvo do estudo de comparabilidade que até 2019 era um setor em crescimento e com peso significativo na economia portuguesa e, com o surgimento da pandemia em 2020, ficou fortemente abalado. Variações na estrutura de rendimentos e gastos provocadas pela paragem da atividade operacional do setor, dispersão nas rentabilidades operacionais, alterações e readaptações nas funções e riscos inerentes ao setor e possíveis alterações nas cadeias de valor são fenómenos para quais desencadearam especial interesse e que merecem ser alvo de análise em matéria de preços de transferência.

No que concerne ao setor farmacêutico, como se sabe, os medicamentos são a tecnologia de saúde mais poderosa disponível na sociedade, tendo um papel central na qualidade de vida das populações e no desempenho global dos sistemas de saúde. Segundo o *Jornal Económico* (2019), são notáveis os avanços na área da saúde alcançados nos últimos anos, com os medicamentos a contribuir de forma decisiva para tais conquistas. Os medicamentos inovadores desenvolvidos pelas farmacêuticas permitem mais anos de vida saudável para os portugueses, mais produtividade e mais rendimento para os doentes portugueses e para as suas famílias.

Contrariamente ao verificado na indústria automóvel, estima-se que com a pandemia este setor tenha saído beneficiado face à sua estrutura de rendimentos e gastos. Estando ligado à saúde e com a propagação da *COVID-19* pelo mundo, é expectável que esta indústria tenha capacidade de resposta no desenvolvimento de novas soluções e alternativas para a mitigação do vírus. Desta forma, emerge aqui a principal razão para este setor ser escolhido para alvo de uma análise de comparabilidade em sede de preços de transferência. Face ao contexto pandémico e à rápida adaptação a esta nova realidade, é importante analisar se os modelos de negócios foram alterados, a comparação das rentabilidades auferidas no 2019 e 2020, de que forma variou a estrutura de custos e proveitos do setor e se o setor assumiu funções e riscos diferentes dos habitualmente incorridos.

De seguida e, por forma a contextualizar cada setor na economia mundial e em Portugal, irá realizar-se um enquadramento à indústria automóvel e farmacêutica, para os anos 2019 e 2020, com os principais impactos provocados pela pandemia, em cada área de atividade.

## 3.2 Impacto do COVID-19 na Indústria Automóvel

### 3.2.1 Dados mundiais

A indústria automóvel contribui significativamente para a economia global. Com a propagação da pandemia pelo mundo, esta indústria enfrentou uma descida abrupta na procura e no investimento, provocada pela interrupção repentina e generalizada da atividade económica, tendo as cadeias de abastecimento parado e as fábricas fechado.

As restrições à circulação das pessoas e a súbita interrupção da atividade económica provocou uma forte contração na produção do setor e no Produto Interno Bruto (PIB).

Segundo a Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis (ACEA)<sup>15</sup>, a disseminação do vírus *COVID-19* e os esforços necessários para contê-lo pesaram bastante na procura global por automóveis de passageiros. Conforme se evidencia na tabela 3, o número de viaturas de passageiros vendidas em todo o mundo caiu em cerca de 15,3%, de 74.9 milhões de viaturas em 2019 para 63.4 milhões em 2020. Ao longo de ano de 2020, o mercado da América do Sul foi o mais afetado pela pandemia registando um decréscimo de 29,2% de vendas de viaturas de passageiros face ao ano transato. Na Ásia, destaca-se a Coreia do Sul com um desempenho positivo de cerca de 9%, em relação ao ano anterior e, a China que apesar de ter sido um dos países mais afetados pela pandemia, conseguiu recuperar e apenas registou uma diminuição de 6,8% nas suas vendas, face a 2019. O mercado europeu de automóveis de passageiros registou uma quebra significativa de 20,6%, com especial destaque no decréscimo registado em toda a União Europeia de cerca de -23,7%, face a 2019.

---

<sup>15</sup> Fundada em 1991 sob o nome francês l'Association des Constructeurs Européens d'Automobiles. São membros fundadores entidades como: BMW, DAF, Daimler-Benz, FIAT, Ford, General Motors Europe, MAN, Porsche, Renault, Rolls Royce, Rover, Saab-Scania, Volkswagen, Volvo Car e AB Volvo. Site oficial: <https://www.acea.auto/about-acea/>, consultado a 6 de maio de 2022.

**Tabela 3 – Venda de novas viaturas de passageiros a nível mundial entre 2019 e 2020**

	2020	2019	% change 20/19	% share 2020
<b>EUROPE</b>	<b>14 381 719</b>	<b>18 112 057</b>	<b>-20,6%</b>	<b>22,7</b>
European union	9 942 509	13 028 948	-23,7%	15,7
EFTA	387 609	465 570	-16,7%	0,6
United Kingdom	1 631 064	2 311 140	-29,4%	2,6
Russia	1 505 093	1 638 065	-8,1%	2,4
Turkey	610 109	387 256	57,5%	1,0
Ukraine	85 866	90 207	-4,8%	0,1
Others: Europe	219 469	190 871	15,0%	0,3
<b>NORTH AMERICA</b>	<b>13 166 862</b>	<b>16 038 444</b>	<b>-17,9%</b>	<b>20,8</b>
<i>of which the United States</i>	11 233 042	13 464 172	-16,6%	17,7
<b>SOUTH AMERICA</b>	<b>2 507 177</b>	<b>3 539 446</b>	<b>-29,2%</b>	<b>4</b>
<i>of which Brazil</i>	1 615 056	2 262 017	-28,6%	2,5
<b>ASIA</b>	<b>30 664 108</b>	<b>33 959 472</b>	<b>-9,7%</b>	<b>48,4</b>
China	19 734 117	21 163 413	-6,8%	31,1
Japan	3 814 090	4 295 672	-11,2%	6,0
India	2 491 242	3 072 410	-18,9%	3,9
South Korea	1 623 657	1 489 156	9,0%	2,6
Others: Asia	3 001 002	3 938 821	-23,8%	4,7
<b>MIDDLE EAST/AFRICA</b>	<b>2 684 752</b>	<b>3 247 640</b>	<b>-17,3%</b>	<b>4,2</b>
<b>WORLD</b>	<b>63 404 618</b>	<b>74 897 059</b>	<b>-15,3%</b>	<b>100,0</b>

Fonte - ACEA, IHS MARKIT

No que respeita à produção automóvel de passageiros é notório o impacto da pandemia COVID-19. Conforme a tabela 4, na Europa a produção contraiu cerca de 22,3%, para 14.1 milhões de unidades produzidas. Os Estados Unidos da América também fecharam o ano em queda geral, com um decréscimo da produção de carros em cerca 17,6%, em relação a 2019 e, com especial destaque para a América do Norte que diminuiu a sua produção em 20,4%, com 9.7 milhões de unidades fabricadas.

A indústria automóvel na América do Sul encerrou o ano de 2020 com o nível mais baixo desde 2003, a produção caiu 34,2% para menos de 1.8 milhões de unidades. O Brasil, o principal país produtor da América do Sul, enfrentou perdas semelhantes, tendo registado quebras na produção de 34,3%, para 1.6 milhão de unidades fabricadas.

A economia da China continuou a melhorar no último trimestre de 2020, levando a uma recuperação na produção de automóveis de passageiros. Embora tenha permanecido em território negativo, em comparação com 2019, caiu dos 19,1%, registados de janeiro a setembro de 2020, para 6,4%. Mais de 19.3 milhões de automóveis foram construídos na China no ano passado, representando cerca 31,5% da produção mundial de automóveis.

A crise do COVID-19 também infligiu efeitos negativos na produção japonesa e sul-coreana desde fevereiro de 2020. A diminuição da procura em todo o mundo, combinada com a escassez de componentes, levou à paralisação de fábricas. No entanto, a melhoria das

condições de mercado fez com que a produção aumentasse gradualmente no quarto trimestre de 2020. Como resultado, a produção do ano inteiro de 2020 caiu 16,0% no Japão e para 10,3% na Coreia do Sul.

Ao longo de todo o ano de 2020, a produção de automóveis de passageiros mundial diminuiu cerca de 16,9%, para 61.4 milhões de automóveis de passageiros produzidos.

**Tabela 4 - Produção mundial de viaturas de passageiros - 2019 e 2020**

	2020	2019	% change 20/19	% share 2020
<b>EUROPE</b>	<b>14 131 321</b>	<b>18 178 364</b>	<b>-22,3%</b>	<b>23,0</b>
European union	10 810 265	14 096 291	-23,3%	17,6
Russia	1 247 278	1 509 638	-17,4%	2,0
United Kingdom	918 526	1 306 957	-29,7%	1,5
Turkey	827 830	944 087	-12,3%	1,3
Ukraine	4 265	6 367	-33,0%	0,0
Others: Europe	323 157	315 024	2,6%	0,5
<b>NORTH AMERICA</b>	<b>9 694 810</b>	<b>12 173 713</b>	<b>-20,4%</b>	<b>15,8</b>
<i>of which the United States</i>	6 147 781	7 456 656	-17,6%	10,0
<b>SOUTH AMERICA</b>	<b>1 755 366</b>	<b>2 667 108</b>	<b>-34,2%</b>	<b>2,9</b>
<i>of which Brazil</i>	1 608 870	2 449 242	-34,3%	2,6
<b>ASIA</b>	<b>34 416 295</b>	<b>39 242 881</b>	<b>-12,3%</b>	<b>56,1</b>
China	19 344 024	20 675 568	-6,4%	31,5
Japan	6 933 486	8 252 646	-16,0%	11,3
South Korea	3 254 147	3 629 252	-10,3%	5,3
India	2 760 062	3 570 435	-22,7%	4,5
Thailand	624 531	955 105	-34,6%	1,0
Indonesia	529 619	1 028 782	-48,5%	0,9
Others: Asia	970 426	1 131 093	-14,2%	1,6
<b>MIDDLE EAST/AFRICA</b>	<b>1 358 616</b>	<b>1 549 139</b>	<b>-12,3%</b>	<b>2,2</b>
<i>of which Iran</i>	812 529	703 555	15,5%	1,3
<b>WORLD</b>	<b>61 356 408</b>	<b>73 811 205</b>	<b>-16,9%</b>	<b>100,0</b>

Fonte - IHS MARKET

Na União Europeia, em todo o ano de 2020, a produção de automóveis de passageiros caiu 23,3%, cerca de 3.3 milhões de unidades produzidas a menos do que em 2019. Com a diminuição da procura do consumidor e com a implementação de restrições provocadas pela pandemia a produção e as vendas de automóveis ficaram fortemente afetadas.

Em 2020, a produção de automóveis de passageiros diminuiu em todos os principais países fabricantes da UE. A França sofreu a maior queda cerca de -45,8%, caindo para o quinto lugar entre os principais fabricantes de automóveis da EU. Os outros dois mercados que apresentaram as quedas mais fortes foram a Alemanha e a Espanha com diminuições e de 24,3% 19,5%, respetivamente. Face a este cenário, ainda assim estes países mantiveram

as suas posições como o maior e o segundo maior produtor de automóveis de passageiros da UE.

**Tabela 5 - Produção de viaturas de passageiros na União Europeia - 2019 e 2020**

	2020	2019	% change 20/19
Germany	3 403 981	4 493 769	-24,3%
Spain	1 751 891	2 175 909	-19,5%
Czech Republic	1 129 184	1 398 996	-19,3%
Slovakia	943 847	1 072 858	-12,0%
France	861 660	1 590 636	-13,2%
Italy	476 288	548 688	-10,8%
Romania	437 628	490 412	-17,5%
Hungary	432 603	524 348	-10,2%
Sweden	256 671	285 709	-4,0%
Belgium	237 261	247 020	75,1%
<b>EUROPEAN UNION</b>	<b>10 810 265</b>	<b>14 096 291</b>	<b>-23,3%</b>

Fonte - IHS MARKET

### 3.2.2 Dados em Portugal

A pandemia *COVID-19*, a escassez de matérias-primas e de produtos intermédios (como os semicondutores e outros componentes eletrónicos), são das razões mais apontadas, pelos representantes do setor, para os constrangimentos que se verificaram nas cadeias de abastecimento, obrigando os fabricantes de veículos e de componentes a paragens pontuais na produção. A pandemia conduziu a grandes ruturas nas cadeias de aprovisionamento, nos canais de distribuição, na disponibilidade de mão-de-obra e na continuidade da atividade dos fornecedores, o que se traduziu no progressivo e inevitável encerramento das unidades de produção automóvel a operar em Portugal a partir do final de março de 2020.

Assim, em Portugal, segundo Associação Automóvel de Portugal (ACAP<sup>16</sup>) em março de 2020 foram produzidos apenas 17.096 veículos automóveis ligeiros e pesados, tendo-se verificado uma forte queda de 46,1%, conforme tabela 6. Em termos acumulados, no primeiro trimestre de 2020, registou um decréscimo de 18,3% na produção face ao período homólogo, correspondendo a 77.204 unidades fabricadas em 2020.

<sup>16</sup> Associação empresarial privada que representa há mais de 100 anos, o sector automóvel em Portugal. Consciente da importância do desenvolvimento sustentável deste setor, a ACAP constituiu a Valorpneu – Entidade Gestora do Sistema de Pneus Usados e a Valorar – Sociedade de Gestão de Veículos em Fim de Vida. Site oficial: [https://www.acap.pt/pt/quem\\_somos?cat=9](https://www.acap.pt/pt/quem_somos?cat=9), consultado a 14 de maio de 2022.

**Tabela 6 - Produção automóvel em Portugal – março vs 1º trimestre 2020**

	Março 2020		Janeiro - Março 2020	
	Unidades	Varição 19/20	Unidades	Varição 19/20
<b>Ligeiro de Passageiros</b>	13 686	-47,1%	62 103	-20,5%
<b>Comerciais Ligeiros</b>	3 203	-39,3%	14 149	-4,5%
<b>Veículos Pesados</b>	207	-61,10%	952	-36,4%
<b>Total Produção Automóvel</b>	<b>17 096</b>	<b>-46,1%</b>	<b>77 204</b>	<b>-18,3%</b>

Fonte - ACAP

Conforme a tabela 7, dados da mesma fonte indicam que em dezembro de 2020 foram produzidos, em Portugal, 13.368 veículos automóveis ligeiros e pesados, tendo-se verificado um decréscimo de 44,5% em comparação com o mesmo mês do ano anterior.

Em termos acumulados, de Janeiro a Dezembro de 2020, registou-se um decréscimo de 23,6% em comparação com o período homólogo, correspondendo a 264.236 unidades fabricadas em 2020.

**Tabela 7 - Produção automóvel em Portugal – dezembro vs ano 2020**

	Dezembro 2020		Janeiro - Dezembro 2020	
	Unidades	Varição 19/20	Unidades	Varição 19/20
<b>Ligeiro de Passageiros</b>	10 263	-47,4%	211 281	-25,1%
<b>Comerciais Ligeiros</b>	2 864	-31,2%	49 855	-14,3%
<b>Veículos Pesados</b>	241	-39,10%	3 100	-42,6%
<b>Total Produção Automóvel</b>	<b>13 368</b>	<b>-44,50%</b>	<b>264 236</b>	<b>-23,60%</b>

Fonte - ACAP

As estatísticas da ACAP confirmam ainda a importância que as exportações representam para o sector automóvel já que, no ano de 2020, 97,9% dos veículos fabricados em Portugal tiveram como destino o mercado externo, o que contribuiu de forma significativa para a balança comercial portuguesa.

A Europa continuou a ser o mercado líder nas exportações dos veículos fabricados em território nacional (cerca de 94,3%), com a Alemanha (20,4%), França (16,2%), Itália (11,7%), Espanha (11,0%) e Reino Unido (7,6%) no topo do *ranking*.

Segundo a Direção-Geral das Atividades Económicas, as empresas de fabricação de veículos automóveis, reboques, semirreboques e de componentes têm um peso muito significativo no tecido empresarial português. Liderando, em 2020, as exportações nacionais da indústria transformadora em cerca de 20,2% e representando cerca de 3,8% do Produto Interno Bruto nacional.

O volume de negócios atingiu os 4,6% do PIB e é aquele que regista o sexto maior valor entre os setores não financeiros da economia nacional.

Em 2020, o setor automóvel nacional contava com 752 empresas nacionais, contando com mais de 43.2 mil pessoas ao serviço, número que sofreu uma redução de mais de 2,4%

em relação a 2019. O mapa interativo da ACEA identifica as 5 maiores unidades de produção e montagem em Portugal, conforme indicado na tabela 8.

**Tabela 8 - Unidades de produção em montagem em Portugal**

Localização	Produtor	Tipo de Produção	Marca
Mangualde	<b>STELLANTIS</b>	Veículos comerciais ligeiros	Peugeot, Citroen
Ovar	<b>TOYOTA MOTOR EUROPE</b>	Veículos comerciais ligeiros	Toyota
Palmela	<b>VOLKSWAGEN AG</b>	Veículos ligeiros de passageiros	Volkswagen, Seat
Tramagal	<b>DAIMLER GROUP</b>	Veículos pesados de mercadorias	Fuso
Vila Nova de Gaia	<b>CAETANO BUS</b>	Autocarros	Caetano, Cobus

Fonte - ACEA, 2020

Estes impactos fazem-se sentir ao longo de toda a cadeia de valor da indústria automóvel onde participam outros setores de grande valor estratégico para a economia nacional, como é o caso do têxtil ou do couro, por exemplo. A cadeia de valor do setor automóvel é bastante alargada e, para além do setor de fabrico de veículos automóveis, há um vastíssimo conjunto de atividades conexas envolvidas tais como:

- Carroçarias, reboques e semirreboques;
- Componentes e acessórios;
- Componentes, moldes e ferramentas metálicas;
- Equipamento elétrico e eletrónico;
- Máquinas e equipamentos;
- Borracha e matérias plásticas;
- Vidro;
- Couro; e,
- Têxtil.

### 3.3 Impacto do COVID-19 na Indústria Farmacêutica

#### 3.3.1 Dados mundiais

A indústria farmacêutica desempenha um papel fundamental na forma como as pessoas obtêm medicamentos e no que pagam pelos mesmos. Como tal, a pandemia veio impulsionar esta indústria a agir de forma preventiva e terapêutica. Segundo dados da IQVIA<sup>17</sup>, o mercado

<sup>17</sup> A IQVIA, anteriormente denominada por Quintiles e IMS Health, Inc., desenvolve estudos que avaliam o consumo e tendências dos medicamentos e produtos farmacêuticos junto dos diferentes *stakeholders*: Armazenistas, Farmácias, Parafarmácias Independentes e da Moderna Distribuição, Consumidores, Médicos, entre outros. Site oficial: <https://www.iqvia.com/about-us>, consultado a 26 de maio de 2022.

farmacêutico global tem sofrido um crescimento significativo e gradual nos últimos anos. No final do ano de 2020, o mercado farmacêutico foi avaliado em cerca de 1.27 trilhões de dólares americanos, face ao valor registado em 2001 de apenas 390 bilhões de dólares americanos. Conforme evidencia a tabela 9, os Estados Unidos lideram como o principal mercado de produtos farmacêuticos arrecadando cerca de 533.5 bilhões de dólares americanos só em 2020, representando um crescimento de 6% das receitas face a 2019. A ocupar o segundo e terceiro lugares do *ranking*, estão a China e o Japão, que embora as receitas tenham diminuído ligeiramente face a 2019, conseguiram arrecadar, respetivamente, 93 e 79.2 bilhões de dólares americanos. Saliente-se ainda, na América do Sul, o Brasil com um incremento de 12,2% e, na Europa, os mercados da Alemanha e do Reino Unido com um aumento igual de 6,7%, face a 2019.

**Tabela 9 - Top 10 dos principais mercados farmacêuticos com maiores receitas em 2020**

Rank	Country	Sales 2020 (billions, US\$)	% Growth over 2019
1	United States	533.5	6,0
2	China	93.0	-2,4
3	Japan	79.2	-1,9
4	Germany	56.6	6,7
5	France	37.8	3,4
6	Italy	33.4	-0,5
7	United Kingdom	28.7	6,7
8	Spain	26.3	5,9
9	Canada	23.9	5,6
10	Brazil	21.0	12,1
<b>Top 10 pharmaceutical markets</b>		<b>1162.3</b>	<b>4,2</b>

Fonte - IQVIA (Statista 2021)

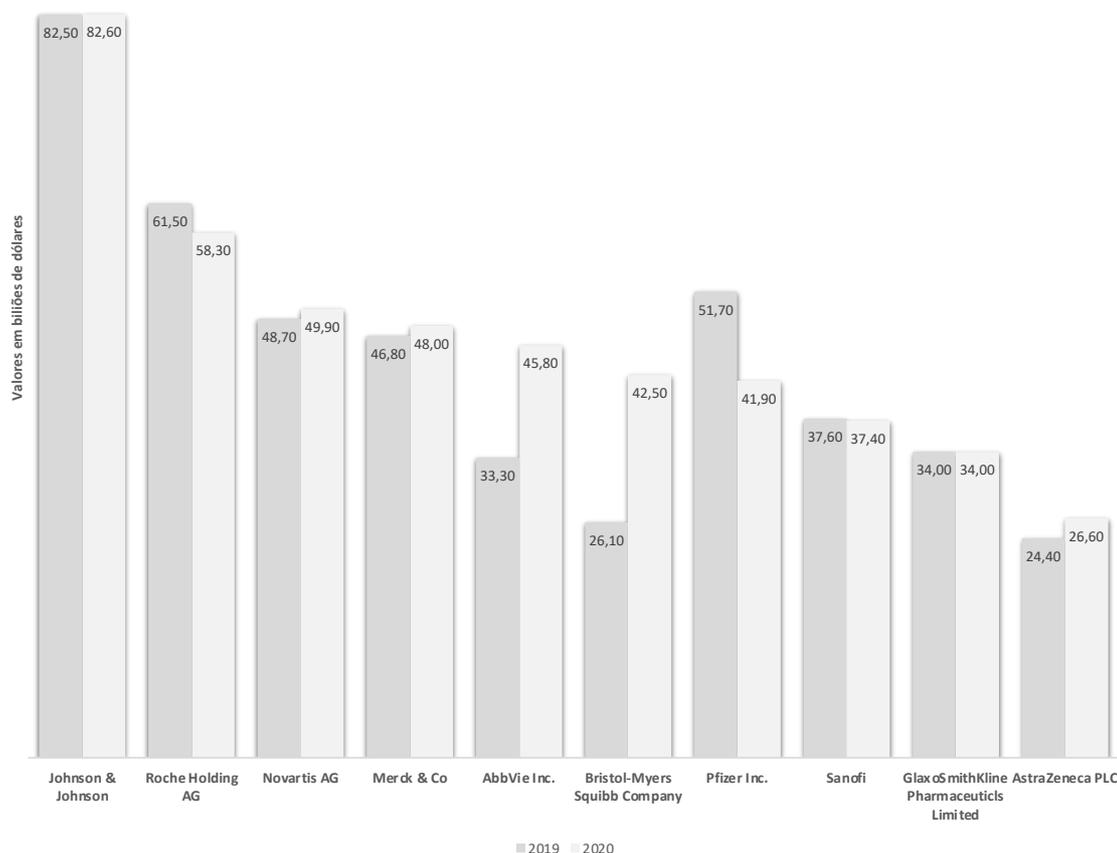
A indústria farmacêutica assumiu rapidamente o papel central no combate contra a COVID-19. Nomeadamente, no desenvolvimento de medicamentos e vacinas capazes de mitigar a propagação do vírus pela população mundial.

O gráfico 1 demonstra as receitas globais das principais farmacêuticas<sup>18</sup> em 2019 e em 2020. Saliente-se a Johnson & Johnson que gerou quase 83 bilhões de dólares de receitas em 2020. Estas receitas devem-se essencialmente à vacina desenvolvida contra a COVID-19 *Janssen*, tornando-se numa das maiores empresas farmacêuticas produtoras. De seguida, a Roche, fabricante de testes para detetar a COVID-19, com 58.3 bilhões de dólares e a Novartis

<sup>18</sup> Principais farmacêuticas classificadas segundo artigo publicado pela Fierce Pharma. A Fierce Pharma desenvolve estudos na área da indústria farmacêutica. Site oficial: <https://www.fiercepharma.com/>, consultado a 26 de maio de 2022.

com cerca 50 bilhões de dólares gerados. Ainda que estas três farmacêuticas tenham sido as que mais geraram receitas, destaque-se a AbbVie e a Bristol-Myers que foram as que sofreram uma maior variação.

**Gráfico 1 - Top 10 farmacêuticas: Receitas globais, 2019-2020**



Fonte - Yahoo Finance  
Elaboração própria

Conforme mostra a tabela 10, a AbbVie e a Bristol-Myers obtiveram aumentos nas suas receitas na ordem dos 37,54% e 62,84%, respetivamente, por via do aumento da venda de medicamentos para o tratamento de depressões e doenças imunológicas, no caso da AbbVie e, pelo aumento da venda de medicamentos para o tratamento do cancro e anticoagulantes, no caso da Bristol-Myers (Fierce Pharma, 2020).

Destaque-se ainda a Pfizer, em parceria com a farmacêutica BioNTech, que foi das primeiras farmacêuticas a desenvolver uma vacina contra a COVID-19 e que começou a ser comercializada ainda em 2020. Embora se tenha verificado um decréscimo nas suas receitas em 2020, na ordem dos 18,96%, a grande fatia dos seus proveitos deveu-se à comercialização da vacina *Comirnaty*. A Astrazeneca também viu as suas receitas aumentadas em 9%, em 2020, por via do desenvolvimento e da venda da vacina *Oxford* contra a COVID-19 (Fierce Pharma, 2020).

**Tabela 10 - Variação das Receitas globais: Top 10 farmacêuticas, 2019-2020**

<b>Farmacêutica</b>	<b>Variação 20/19</b>
Bristol-Myers Squibb Company	62,84%
AbbVie Inc.	37,54%
AstraZeneca PLC	9,02%
Merck & Co	2,56%
Novartis AG	2,46%
Johnson & Johnson	0,12%
GlaxoSmithKline Pharmaceuticals Limited	0,00%
Sanofi	-0,53%
Roche Holding AG	-5,20%
Pfizer Inc.	-18,96%

*Fonte - Elaboração própria*

### 3.3.2 Dados em Portugal

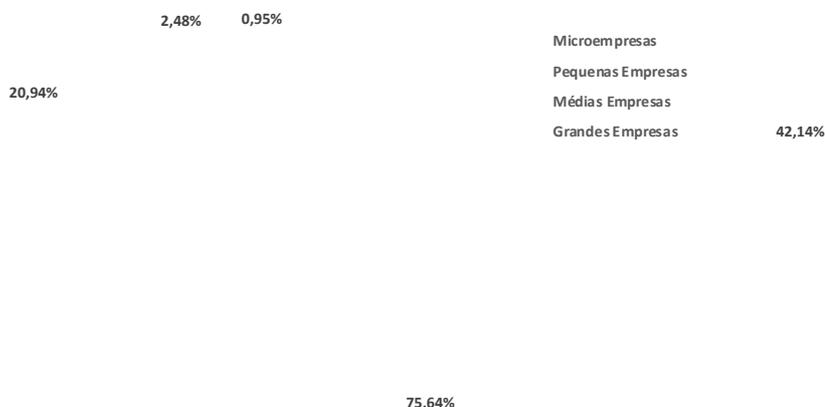
Segundo dados do Banco de Portugal<sup>19</sup>, o setor farmacêutico em Portugal tem vindo a crescer significativamente ao longo das últimas décadas. Em 2020 foram identificadas cerca de 4121 empresas neste setor que empregavam cerca de 43.591 pessoas, face às 4043 empresas registadas em 2019 com um número de empregados de 42.527. Adicionalmente, este setor, em 2020, registou um volume de negócios de cerca de 13.444 milhões de euros, representando um aumento de 6,3% face ao ano anterior.

Nos gráficos seguintes, pode-se constatar, no gráfico 3.1., a presença por tipo de empresa no setor farmacêutico e no gráfico 3.1. o volume de negócios por tipo de empresa. Ora, pelo primeiro gráfico conclui-se que das 4121 empresas a operar neste setor em 2020, 75,64% são Microempresas e apenas 0,95% correspondem a Grandes Empresas. No entanto, pelo gráfico 3.2. constata-se que, embora as Grandes Empresas estejam em menor representatividade em Portugal, são as que geram mais vendas e serviços prestados ocupando cerca 42,24% do volume de negócios global. Logo a seguir as Pequenas e Médias Empresas constituem cerca de 22,25% e 20,21%, respetivamente, do volume de negócios do referido setor.

<sup>19</sup> Dados retirados do *BPstat*, o portal de estatísticas do Banco de Portugal através do qual é disponibilizada informação estatística sobre a economia portuguesa e da área euro. Site oficial: <https://bpstat.bportugal.pt/sobre-o-bpstat>, consultado a 28 de maio de 2022.

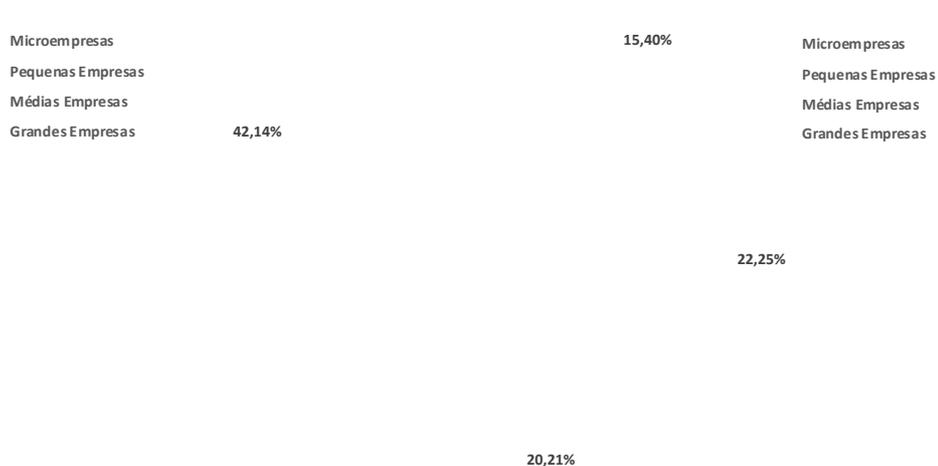
**Gráfico 2 - Classes de Dimensão, 2020**

3.1. Representatividade por tipo de Empresa



Fonte - BPstat

3.2. Volume de Negócios por tipo de Empresa



Fonte - BPstat

A nível de segmentos por atividade económica, conforme representado na tabela 11, cerca de 67,99% das empresas deste setor correspondem à atividade de comércio a retalho de produtos farmacêuticos, 27,11% à atividade por grosso de produtos farmacêuticos e apenas 4,90% à indústria farmacêutica. A atividade que gera maior volume de negócios é o comércio por grosso de produtos farmacêuticos.

**Tabela 11 - Segmentos por atividade económica**

	Indústria Farmacêutica	Comércio por grosso de produtos farmacêuticos	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos
<b>Nº de Empresas</b>	4,90%	27,11%	67,99%
<b>Volume de Negócios</b>	12,68%	61,83%	25,49%

Fonte - BPstat

De destacar, ainda, que a Indústria farmacêutica foi a que sofreu uma maior variação positiva no seu volume de negócios, representando um aumento de cerca de 14,9% em 2020, face a 2019. O comércio por grosso de produtos farmacêuticos também seguiu esta linha de tendência, tendo incrementado as suas vendas e serviços prestados em cerca de 6,64% face ao ano anterior. Em suma, para 2020, o setor farmacêutico aumentou o seu volume de negócios global em 6,3% comparando com o ano transato.

Com o surgimento deste novo vírus, surge indubitavelmente a necessidade rápida de medicamentos e vacinas capazes de combater de forma eficaz o coronavírus e mitigar a

propagação do mesmo pelo mundo. Importa referir que, embora as indústrias farmacêuticas estejam a lucrar bastante com a pandemia, as receitas não estão só diretamente ligadas com a venda de produtos de combate à COVID-19. Segundo a (OMS, 2022), só em 2020, a pandemia desencadeou um aumento de 25% na prevalência de ansiedade e depressão nas pessoas em todo o mundo, consequência provocada pelos sucessivos confinamentos e pelo isolamento social.

Os dados da Autoridade Nacional do Medicamento e Produtos de Saúde (Infarmed), indicam que o consumo de antidepressivos, em Portugal, tem vindo a aumentar. Em 2019 venderam-se em média 25.667 embalagens por dia e em 2020 o valor passou as 26.858 embalagens por dia. Em 2020, foram vendidas cerca de 10.233.236 embalagens de ansiolíticos, sedativos e hipnóticos, representado um encargo para o Sistema Nacional de Saúde (SNS) de € 19.932.647 e 9.803.223 embalagens de antidepressivos, o que representa € 38.486.797.

### **3.4 Breves conclusões**

De um modo geral, verifica-se que a pandemia veio impulsionar e estimular a produção da indústria farmacêutica pelo desenvolvimento de vacinas para combate à propagação do vírus e, também, pelo aumento da produção e venda de medicamentos. Os dados mundiais comprovaram que esta indústria, em 2020, teve de acionar uma resposta rápida para mitigar o risco de maior contágio do vírus. Os Estados Unidos da América e a Suíça foram os que mais ganharam com a arrecadação de receitas com o desenvolvimento da vacina.

No entanto, há que salientar que os aumentos verificados nas receitas deste setor não se cingem somente às vacinas, mas também, às consequências do isolamento social e constantes confinamentos, que desencadearam a prevalência de problemas do foro psicológico na população mundial. Consequentemente, levou ao aumento do consumo de medicamentos antidepressivos sob forma de tratamento.

No setor automóvel verifica-se o contrário, tendo-se comprovado uma estagnação desta indústria no ano de surgimento da pandemia. Conforme se constatou, a produção mundial de viaturas esteve maioritariamente suspensa nesse período, bem como, toda a linha de negócio afetando outras áreas envolvidas. A escassez de matérias-primas, as limitações de circulações entre concelhos impostas pelo Governo, os confinamentos obrigatórios e consequente falta de mão de obra fabril, tudo fez prever que as receitas deste setor saíssem afetadas.

Seguidamente, fazer-se-á uma abordagem ao disposto sugerido pela OCDE sobre os impactos verificados nos setores em matéria de preços de transferência.

### **3.5 As orientações da OCDE sobre o impacto da pandemia nos preços de transferência**

O impacto provocado pela COVID-19 reflete-se também no domínio dos preços de transferência, com consequências muito relevantes na forma como as transações vinculadas são realizadas dentro dos grupos multinacionais, na forma como os preços são ajustados em tais transações, e na abordagem a estas questões pelas autoridades fiscais.

A velocidade com que a pandemia se espalhou globalmente impediu as empresas de ajustarem totalmente os seus gastos. Embora muitas delas tenham fechado temporariamente ou reduzido as suas operações, a maioria continuou a incorrer em grandes custos, como:

- Distribuidores com quedas significativas nas vendas e não conseguem reduzir as suas despesas operacionais;
- Retalhistas encerram lojas devido às restrições e mantêm os gastos com os alugueres, fornecedores e outras despesas operacionais;
- Produtores fecham fábricas temporariamente, ou desaceleram a produção, mas continuam a incorrer em custos de transporte, manutenção dos ativos fixos e gastos com o pessoal; e,
- Prestadores de serviços também com capacidade reduzida devido à baixa procura.

Diante dos fatores acima descritos, seria muito provável que grande parte das empresas incorressem em perdas em 2020 se os seus custos fixos excedessem as suas receitas devido à redução significativa do volume de negócios (Georgijew & Chung, 2020).

Como tal, a OCDE publicou, em dezembro de 2020, um documento (*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*) com recomendações no sentido de esclarecer e ilustrar, de um ponto de vista prático, como deveria o princípio da plena concorrência ser aplicado em transações vinculadas afetadas pela crise da COVID-19 (OCDE, 2020).

Com base no conteúdo das referidas recomendações, os contribuintes devem analisar os efeitos da pandemia nas suas políticas de preços de transferência, ajustar as suas análises económicas, rever os contratos intragrupo e verificar se existem alterações substanciais nos acordos prévios de preços de transferência celebrados ou em negociação. Em suma, este documento fornece uma visão pragmática de determinadas realidades afetadas pela pandemia e reiteram a necessidade de delinear adequadamente as transações intragrupo (em termos de funções, ativos e riscos assumidos pelas partes).

O guia da OCDE ressalva que o objetivo de qualquer análise em sede de preços de transferência deverá ter o propósito de encontrar uma estimativa razoável de um resultado de plena concorrência. Enfatiza ainda que os contribuintes e as autoridades fiscais devem

exercer um julgamento para alcançar esse objetivo diante dos desafios criados pela pandemia (PwC, 2020).

O papel do risco também assume bastante importância neste contexto entre entidades relacionadas. Segundo as Diretrizes de Preços de Transferência da OCDE, a pandemia da COVID-19 é enquadrada como um *hazard risk*<sup>20</sup> que afeta diretamente outros tipos de riscos relevantes para os resultados de PT, tais como, o risco de mercado relacionado com a procura, o risco operacional relacionado com as cadeias de suprimentos e risco financeiro relacionado com o custo de capital, por exemplo (OCDE, 2020, pp.4).

As questões abordadas no documento são agrupadas em quatro grandes temáticas:

1. Análise de comparabilidade;
2. Perdas e imputação de gastos relacionados especificamente com a COVID-19;
3. Efeitos dos programas de assistência governamental; e,
4. Impacto nos acordos prévios de preços de transferência.

### 3.5.1 Análise de Comparabilidade

A pandemia afetou significativamente os preços das operações. Consequentemente, veio reduzir a credibilidade dos dados utilizados nas análises de comparabilidade, pelo que a OCDE recomenda que sejam utilizadas fontes alternativas de informação para tentar contornar este problema da qualidade dos dados.

Como tal, poderá ser útil analisar a evolução dos volumes de vendas durante a crise, do aumento das despesas extraordinárias, ou dos efeitos das políticas dos governos, bem como, qualquer informação macroeconómica ou setorial. Em particular, uma opção viável para abordar as análises de comparabilidade a realizar em 2020 é considerar a comparação entre valores financeiros reais e valores orçamentados (OCDE, 2020, pp.5-6).

Geralmente, os dados financeiros da operação vinculada e das observações comparáveis selecionadas devem referir-se ao mesmo período. Ora, considerando que para o ano 2020 a informação só começará a estar disponível em meados de 2021, nas bases de dados, a OCDE recomenda que os contribuintes façam uma utilização razoável dos dados, que possa ajudar a superar eventuais defeitos na informação financeira disponível. Sugere que as administrações fiscais sejam compreensivas na avaliação dos seus esforços, a fim de evitar a proliferação excessiva de litígios sobre preços de transferência. Recomenda, igualmente, que sejam consideradas outras medidas, como criar flexibilidade na eventualidade de serem

---

<sup>20</sup> Um *hazard risk* ("risco de perigo"), segundo as Diretrizes de Preços de Transferência da OCDE, está relacionado com os riscos que incluem eventos externos adversos que podem causar danos ou perdas, incluindo acidentes e desastres naturais, tais como a pandemia COVID-19.

efetuados ajustamentos de preços de transferência depois de entregues as declarações fiscais e assegurar o acesso a procedimentos amigáveis entre contribuintes e autoridades fiscais para evitar situações de dupla tributação e facilitar soluções negociadas (OCDE, 2020, pp.7-9).

Outro ponto importante na análise do referido relatório respeita aos métodos de preços de transferência. Embora não seja obrigatório, a OCDE refere que pode ser apropriado, neste contexto, combinar mais do que um método para defender o princípio de plena concorrência em determinadas transações entre partes relacionadas. Relativamente ao período em que a comparação se baseia, será importante ter em consideração que os dados de vários anos são geralmente úteis para homogeneizar os dados comparados (pelas Recomendações da OCDE normalmente são utilizados os dados dos últimos três anos nas atualizações dos *benchmarkings*). No entanto, para a análise dos períodos afetados pela pandemia, pode ser aconselhável separar os períodos antes e depois da COVID-19 de forma a evitar análises distorcidas (OCDE, 2020, pp.9).

Possivelmente, esta é uma das questões mais relevantes e esperadas no âmbito deste documento. Ou seja, a atualização de *benchmarkings* preparados em anos anteriores, conforme referido no parágrafo anterior. Em condições normais e durante um determinado período de tempo (três anos, em linha com as Orientações da OCDE) as administrações fiscais admitem, geralmente, a possibilidade de atualização dos dados das amostras finais de comparáveis, ao invés da elaboração anual (e com os inerentes custos de observância) das pesquisas de comparáveis.

As restrições impostas pelo Governo que limitaram e restringiram o exercício de certas atividades económicas também devem ser tidas em conta. Por exemplo, se um contribuinte teve de encerrar as suas instalações durante três meses, a amostra de comparáveis deve concentrar-se nos concorrentes que tenham estado na mesma situação. Ou, em alternativa, os seus dados devem ser ajustados de forma a excluir da análise o período correspondente em que a empresa esteve temporariamente inativa (OCDE, 2020, pp.9-10).

Finalmente, é também relevante referir que não existe uma regra impreterível que force a exclusão de entidades potencialmente comparáveis que apresentem resultados negativos da amostra de potenciais observações comparáveis. Se as empresas selecionadas cumprirem os critérios de comparabilidade considerados apropriados, dever-se-á evitar, ainda mais, excluir da amostra em 2020 as empresas deficitárias só porque o são (OCDE, 2020, pp.11).

### **3.5.2 Perdas e imputação de gastos relacionados especificamente com a COVID-19**

A diminuição da procura, a impossibilidade de obter ou fornecer produtos ou serviços, o aparecimento de despesas operacionais extraordinárias, causaram e causarão perdas em vários grupos multinacionais que terão de ser repartidas entre as diferentes entidades que os formam, o que pode ser uma fonte de litígio com as respetivas administrações fiscais.

Neste processo de atribuição de perdas e gastos, o princípio da plena concorrência deve ser respeitado, tendo em conta os riscos assumidos pelas empresas do grupo em transações vinculadas, tal como indicado nas Orientações da OCDE.

A repartição dos custos operacionais extraordinários (não recorrentes) causados pela pandemia deve ser efetuada da forma que seria acordada por entidades independentes, tendo em conta a sua natureza (sem prejuízo da sua qualificação contabilística), deverão de igual forma e, sempre que tal se revele necessário e possível, efetuar-se os ajustamentos necessários às observações comparáveis (OCDE, 2020, pp.12-13).

O guia publicado pela OCDE refere alguns exemplos e reflexões sobre a partilha de gastos causados pela *COVID-19*, tais como, despesas em equipamento de proteção pessoal, reconfiguração dos espaços de trabalho para permitir a distância física, investimentos em tecnologia de informação e a aplicação do teletrabalho. Estes gastos adicionais, cuja natureza deve ser analisada de forma cautelosa, devem também ser considerados aquando da realização das análises de comparabilidade, uma vez que podem influenciar de forma significativa. E, em qualquer caso, podem ser necessários ajustamentos de comparabilidade para eliminar o impacto dos diferentes critérios contabilísticos adotados pela entidade relacionada e pelos comparáveis independentes (OCDE, 2020, pp.13,15-17).

Outro fator que pode afetar a distribuição de custos e perdas é a possibilidade de aplicação de cláusulas de força maior. Ou mesmo o não cumprimento das condições estabelecidas nos contratos intragrupo em consequência das circunstâncias excecionais causadas pela pandemia. A OCDE sublinha que, como é o caso entre entidades independentes, entidades relacionadas podem considerar a rescisão ou renegociação de contratos assinados antes da crise. Ao considerar esta questão, as autoridades tributárias devem rever os contratos e o comportamento entre entidades relacionadas tendo em conta as recomendações do Capítulo I, Secção D das Orientações da OCDE, bem como as características da transação e o comportamento que seria adotado por entidades independentes em situações comparáveis. Já os contribuintes devem munir-se de fundamentação e documentação sólidas sempre que existam quaisquer alterações contratuais, de forma a garantir que estão em conformidade com o princípio da plena concorrência (OCDE, 2020, pp.14-15).

Por outro lado, um dos aspetos mais relevantes e controversos em relação ao impacto da pandemia nas políticas de preços de transferência dos grupos multinacionais é a possibilidade das entidades funcionalmente caracterizadas como de "risco limitado" poderem incorrer em perdas. Na ausência de uma definição concreta de entidade de risco limitado nas Orientações da OCDE, não é possível estabelecer uma regra geral. Portanto, no sentido de determinar se as entidades de risco limitado podem ou não assumir perdas causadas pela pandemia, será necessário realizar uma análise de risco detalhada e casuística, tal como previsto nas próprias Orientações. Ao examinar os riscos assumidos pelas empresas de um grupo, a OCDE salienta que os governos devem analisar a fundamentação económica das mudanças que possam ter ocorrido em resultado da pandemia (OCDE, 2020, pp.13-14).

### **3.5.3 Efeitos dos programas de assistência governamental**

Segundo a OCDE, a assistência governamental é um programa de natureza monetária ou não monetária pelo qual um governo, ou qualquer outra autoridade pública, proporciona um benefício económico aos contribuintes, como, garantias, subsídios, empréstimos a fundo perdido, deduções fiscais e subsídios ao investimento. As características destes programas podem afetar os preços de transferência, quer porque se aplicam a um membro de um grupo empresarial, quer porque são disponibilizados a entidades independentes no mercado onde determinado grupo empresarial opera, podendo afetar o comportamento de entidades envolvidas em transações potencialmente comparáveis (OCDE, 2020, pp.19).

Dada a dificuldade prática em obter informações sobre a natureza da assistência governamental, é necessário analisar as suas características específicas para determinar em que casos pode, de uma forma ou de outra, ter um impacto economicamente relevante, direta (por exemplo, subsídios salariais) ou indiretamente (por exemplo, fornecimento de infraestruturas pela administração local). Se se concluir que a assistência governamental é economicamente relevante, tal deverá ser considerado para definir e delinear a transação vinculada e realizar a análise de comparabilidade, devendo esta informação ser incluída na documentação do contribuinte (OCDE, 2020, pp.20).

A OCDE sugere alguns aspetos a considerar ao analisar o potencial impacto da assistência governamental numa transação relacionada, tais como a disponibilidade, o objetivo, a duração e outras condições impostas pelo governo ao concedê-lo (uma vez que estas poderiam limitar ou mesmo impedir o beneficiário de alterar a remuneração das suas operações). A atribuição de riscos economicamente significativos, o nível de concorrência e a procura dentro dos mercados relevantes devem também ser considerados, no sentido de verificar se a entidade ou o grupo que recebe a assistência altera a forma como fixa os seus

preços face a clientes independentes, quer para manter a assistência governamental dentro do grupo, quer para a transferir para terceiros (OCDE, 2020, pp.21-22).

Outra questão que se coloca está relacionada com a abordagem mais fiável para identificar a comparabilidade em contextos de apoio governamental. Como tal, a OCDE recomenda a análise de transações independentes no mesmo mercado geográfico ou em mercados geográficos comparáveis, bem como a revisão das estratégias de pesquisa ou a realização de análises corroborativas, quando o apoio governamental é identificado em qualquer uma das transações analisadas. Acresce que o tratamento contabilístico da assistência governamental recebida deve ser identificado, especialmente quando a entidade em análise aplica métodos contabilísticos diferentes dos adotados pelas entidades consideradas enquanto potenciais comparáveis, uma vez que um tratamento diferente pode levar a diferentes níveis de rentabilidade, exigindo ajustamentos de comparabilidade (OCDE, 2020, pp.23-24).

Finalmente, deve ter-se em conta que a existência de diferentes tratamentos contabilísticos poderá indiciar diferentes tipologias de apoios governamentais, caso em que será ainda mais difícil fazer um ajustamento de comparabilidade.

#### **3.5.4 Impacto nos acordos prévios de plena concorrência**

A crise pandémica produziu alterações significativas nas condições económicas que foram consideradas nos APPT celebrados e que ainda se encontram em vigor. É, portanto, necessário analisar se, e em que medida, estas alterações imprevistas afetam os APPT.

No que respeita aos APPT em vigor em 2020, a OCDE considera como princípio geral que devem continuar a vigorar, a menos que se entenda que as atuais circunstâncias representam uma incapacidade de cumprir as hipóteses críticas consideradas na altura da sua celebração. Para tal, deverá ter-se em consideração os termos do próprio APPT e a legislação da jurisdição competente, questões que deverão ser analisadas casuisticamente e considerando o impacto da pandemia no setor e na região (OCDE, 2020, pp.25).

Quando se considera que ocorreu uma violação das hipóteses críticas, as consequências devem ser também analisadas à luz dos termos do próprio APPT, tendo em conta todas as administrações envolvidas e a legislação aplicável. Em qualquer caso, a OCDE desaconselha ações unilaterais por parte dos contribuintes, aos quais recomenda a notificação da possível existência de uma violação das hipóteses críticas logo que tenham conhecimento da mesma e o contacto com a administração tributária o mais rapidamente possível, para que esta possa afirmar a sua posição de forma transparente (OCDE, 2020, pp.26).

Dados os benefícios associados aos APPT, a OCDE recomenda que os contribuintes e as administrações tributárias adotem uma atitude flexível e colaborativa, explorando formas

inovadoras de chegar a acordos. Exemplos disto podem ser APPT de curto prazo para períodos afetados pela pandemia seguidos de um segundo APPT para o período pós COVID-19 ou APPT de longo prazo celebrados com o compromisso de modificar retroativamente os seus termos para refletir adequadamente os efeitos da pandemia, assim que estes se tornem conhecidos (OCDE, 2020, pp.27-30).

# Capítulo IV – Metodologia e Resultados

A investigação científica tem como objetivo dar respostas a um problema ou a um conjunto de questões, tendo em conta os objetivos delineados e a metodologia mais apropriada para os alcançar. Importa referir que qualquer investigação científica necessita, em primeiro lugar, definir o objeto de estudo e, só a partir daí, planear e construir todo o processo investigativo. Neste sentido, será, de seguida, explanada a metodologia aplicada na presente investigação.

## 4.1 Metodologia

A metodologia de investigação é o corpo orientador da pesquisa que, obedecendo a um sistema de normas, torna possível a seleção e articulação de técnicas, no intuito de se poder desenvolver o processo de verificação empírica (Pardal & Lopes, 1995). Em qualquer processo de investigação científica é fulcral delinear uma metodologia que consiga dar resposta às questões de investigação e, como tal, deve ser desenhada em torno da natureza do problema a estudar, de forma a tornar-se exequível (Christiani, 2016).

A metodologia empírica baseia-se nos fenómenos medidos e observados e deriva do conhecimento da experiência real e não da teoria ou crença. Este tipo de metodologia consiste na realização de perguntas específicas de investigação para serem objeto de análise, na definição da amostra ou fenómenos do estudo e, por fim, na descrição do processo utilizado para estudar esses determinados fenómenos, utilizando critérios de seleção, controlos e instrumentos de teste (Shang & Rönkkö, 2022).

Em suma, existem dois tipos de abordagem distintos: a qualitativa e a quantitativa. A primeira visa analisar e refletir sobre as perceções da realidade construída e é orientada para o estudo aprofundado dos elementos teóricos que integram um determinado contexto. Este tipo de pesquisa é também usado para descobrir tendências de pensamento e ajudar a desenvolver ideias ou hipóteses. A abordagem quantitativa centra-se na quantificação de um problema por meio da geração de dados numéricos ou dados que vão ser tratadas com recurso a testes estatísticos (Hudaya & Smark, 2016).

A metodologia eleita para a execução desta investigação foi a abordagem quantitativa, uma vez que, se concentra na recolha e análise de dados numéricos. A investigação a partir de métodos quantitativos, seja com recurso a bases de dados ou a partir da recolha e tratamento de dados primários, exige um trabalho sólido de conceção e planeamento da estratégia.

O presente estudo tem como objetivo comprovar que a pandemia *COVID-19* está a impactar diretamente na aplicação do Princípio de Plena Concorrência e quais as suas

possíveis consequências. Como tal, numa primeira abordagem, pretende-se avaliar os efeitos da pandemia, de forma descritiva, realizando uma análise de comparabilidade setorial entre 2019 e 2020. Para o efeito, serão analisados os dados económicos e financeiros dos dois setores de atividade selecionados para o efeito: setor farmacêutico e setor automóvel.

A pesquisa por empresas comparáveis de cada setor será realizada através da aplicação de um conjunto de critérios de pesquisa que se consideraram relevantes em matéria de preços de transferência.

Desta forma e, tendo em conta o propósito do estudo, o instrumento de observação eleito para a extração de dados económicos e financeiros foi a base de dados SABI<sup>21</sup>.

Numa segunda abordagem do estudo pretende-se efetivamente dar resposta às seguintes questões de investigação:

- A fiabilidade dos dados financeiros poderá estar comprometida nas análises de comparabilidade?
- As funções, ativos e riscos alteraram em função da pandemia?
- Que dificuldades trazem as alterações no contexto económico resultante da COVID-19 para a aplicação do Princípio de Plena Concorrência?

O objetivo nesta fase da análise será verificar que o número de empresas comparáveis aumentou no setor farmacêutico e diminuiu no setor automóvel em 2020, face a 2019, por via das circunstâncias económicas causadas pela pandemia. Perante os resultados obtidos pretende-se, já numa abordagem mais qualitativa, perceber que motivos levaram ao aumento e diminuição das empresas comparáveis de cada setor, se estão em causa as funções, ativos e riscos e que outras dificuldades estão a ser encontradas para aferir o princípio de plena concorrência.

## **4.2 Processo de pesquisa na base de dados SABI**

Conforme referido, delineou-se uma estratégia de pesquisa na base de dados SABI com o intuito de procurar um conjunto de empresas comparáveis, independentes e que desempenham funções similares entre si.

A estratégia foi replicada para ambos os setores de atividade, com alteração apenas nos filtros do CAE e dos anos em questão, conforme é apresentado nos pontos seguintes.

---

<sup>21</sup> A SABI é uma base de dados da *Bureau Van Dijk*, a qual contém informação financeira de empresas localizadas em Portugal e Espanha.

### Classificação das Atividades Económicas (CAE)

A aplicação deste filtro visou restringir a pesquisa a empresas que desempenhem atividades económicas similares e dentro do mesmo setor de atividade. Como tal, aceitaram-se apenas empresas classificadas com os seguintes códigos de classificação de atividade económica<sup>22</sup>:

- 21 – Fabricação de produtos farmacêuticos de base e de preparações farmacêuticas (no caso da análise para o Setor farmacêutico); e,
- 29 – Fabricação de veículos automóveis, reboques, semirreboques e componentes para veículos automóveis (no caso da análise para o Setor Automóvel).

### Localização Geográfica

Optou-se por aceitar empresas sedeadas em Portugal e Espanha, de forma a obter uma amostra significativa de empresas comparáveis.

### Forma Jurídica

De forma a que a amostra incluísse apenas sociedades com fins estatutários semelhantes ao desenvolvido por sociedades comerciais, aceitaram-se os seguintes tipos de sociedades para as entidades portuguesas:

- Sociedade por quotas;
- Sociedade unipessoal por quotas;
- Sociedade anónima;
- Estabelecimento individual de responsabilidade limitada;
- Sociedades em nome coletivo; e,
- Sociedades em comandita.

Para as entidades espanholas foram aceites os seguintes tipos de sociedade:

- Sociedade anónima; e,
- Sociedade por quotas.

### Independência

Com o objetivo de rejeitar empresas integradas em grupos económicos suscetíveis de estabelecerem operações vinculadas, foram inseridos os seguintes critérios de rejeição:

---

<sup>22</sup> CAE Rev. 3 (*all codes*)

## Capítulo IV – Metodologia e Resultados

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

### Contas não consolidadas

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

### Informação financeira

Optou-se ainda por aceitar apenas empresas cujo nível de rendimentos operacionais tivesse atingido, no mínimo, 3.000.000€ em cada exercício em questão, 2019 e 2020.

A aplicação dos filtros supra descritor resultou na exportação de informação financeira das empresas consideradas potencialmente melhores comparáveis de cada setor.

## **4.3 Resultados**

De forma a efetuar uma análise mais detalhada, os dados financeiros recolhidos da base de dados SABI, foram importados e analisados numa folha de *Excel*. Numa primeira fase foram investigadas algumas rubricas e indicadores financeiros que se consideraram fundamentais para entender a evolução de cada setor nos exercícios de 2019 para 2020.

As tabelas que se apresentam nos pontos abaixo conjugam os dados consolidados das empresas comparáveis, por cada rubrica e por cada ano, respetivamente, e analisou-se a variação de cada rubrica de 2019 para 2020. Como tal, de seguida irão ser apresentados os respetivos resultados para o Setor Farmacêutico e para o Setor Automóvel.

### 4.3.1 Análise dos Resultados para o Setor Farmacêutico - Dados Consolidados

A tabela 10 apresenta os dados consolidados do setor farmacêutico, para anos de 2019 e 2020.

**Tabela 12 - Resultados consolidados: Setor Farmacêutico, 2019 vs 2020**

	2019	2020	Varição 2019/2020
Número de Empresas Comparáveis	34	45	32,35%
Empresas portuguesas	10	13	30,00%
Empresas espanholas	24	32	33,33%
<i>Valores totais / milhares de €</i>			
Volume de Negócios	310 657	402 425	29,54%
Subsídios à exploração	858	1 097	27,87%
Proveitos Operacionais	312 748	405 300	29,59%
CMVMC	-118 965	-175 559	47,57%
Gastos com o pessoal	-73 580	-80 239	9,05%
Perdas por Imparidade	-8 065	-4 873	-39,58%
Provisões	-150	0	-100,00%
EBITDA	-62 296	-82 395	32,26%
Amortizações	-10 150	-12 611	24,25%
Gastos Operacionais	-210 910	-273 282	29,57%
Resultado Operacional	52 146	69 784	33,82%
Total do Ativo	477 132	571 335	19,74%
Ativos Fixos Tangíveis	110 040	128 789	17,04%
Ativos Intangíveis	25 223	27 664	9,68%
Número total de empregados	1 682	1 861	10,64%
<u>Indicadores de Rentabilidade Operacional e Bruta</u>			
Margem operacional média	24,72%	25,54%	+ 1,06 p.p.
Margem Bruta média	161,13%	129,23%	- 19,80 p.p.
<u>Análise de Ativos</u>			
Peso médio dos AFT/Total do Ativo	23,06%	22,54%	- 2,26 p.p.
Peso médio dos AI/Total do Ativo	5,29%	4,84%	- 8,41 p.p.

*Fonte - Elaboração própria*

Conforme se evidencia na tabela supra, o número de empresas comparáveis aumentou em cerca de 32,35%, passando de 34, em 2019, para 45 empresas em 2020. Este aumento repercutiu-se em ambos os países, representando Portugal cerca de 28,89% da amostra e Espanha 71,11%, em 2020.

De seguida, analisou-se quais foram os critérios da estratégia de pesquisa que levaram ao aumento das empresas comparáveis em 2020. Concluiu-se que após atualização da estratégia de pesquisa de 2019 para 2020, o motivo pelo qual houve um incremento na amostra foi terem atingido o mínimo de 3.000.000€ de proveitos operacionais para o exercício de 2020.

De seguida foram expurgadas algumas rubricas que se consideraram essenciais e que tinham informação financeira disponível na SABI, de forma a conseguir-se entender a

evolução do setor no ano de surgimento da *COVID-19*. O Volume de Negócios é bastante indicativo desta análise, pois representa as vendas e serviços prestados de todo setor e, consta da presente análise, que o mesmo sofreu um aumento na ordem dos 29,54% em 2020, face a 2019. Os subsídios à exploração concedidos pelo Governo também registaram um incremento em 2020, face ao ano transato. Os proveitos operacionais seguiram a mesma linha de tendência.

No que concerne aos gastos, a rubrica que registou o aumento mais significativo foram os Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas (CMVMC) em cerca de 47,57% face a 2019. O aumento desta rubrica pode-se explicar pelo aumento da atividade operacional das empresas e consequente necessidade em adquirir mais matérias-primas para a produção de medicamentos. Os Gastos com o Pessoal também subiram cerca de 9,05%, face a 2019, consequência do aumento do número de empregados em cerca de 10,64%.

No campo das amortizações verifica-se igualmente um incremento de 24,25% em 2020, face ao exercício transato. As amortizações representam as desvalorizações dos ativos intangíveis de uma empresa, ou seja, aqueles que não são materiais. As rubricas de perdas por imparidade e provisões registaram decréscimos em 2020, face ao ano transato, possivelmente devido a reversões das mesmas.

A rubrica de Ativos Intangíveis, embora não seja muito significativo, registou um ligeiro aumento de 9,68% em 2020, face a 2019. As patentes de investigação, as fórmulas e processos de fabricação, as licenças de softwares e despesas com pesquisas científicas e tecnológicas são exemplos de ativos intangíveis que podem estar associados a este setor de atividade.

Os Ativos Fixos Tangíveis seguiram a mesma linha de tendência, com um acréscimo de cerca de 17% em 2020, face ao ano anterior. Possivelmente, representam um tipo de ativos destinados à produção ou fornecimento de bens e serviços, arrendamento e para fins administrativos. Os Ativos Intangíveis e os Ativos Fixos Tangíveis revelam pouca representatividade na estrutura do total do Ativo com apenas 4,84% e 22,54%, respetivamente.

Adicionalmente, e de forma a analisar a rentabilidade do setor, foram calculados dois indicadores – a margem operacional e a margem bruta.

A margem operacional foi calculada pelo resultado operacional ponderado pelos gastos operacionais. Dada a atividade principal do setor, o *driver* de remuneração da atividade está, essencialmente, associado à diferença entre os valores dos serviços prestados e os custos incorridos com o desenrolar da sua atividade operacional, por forma a obter uma margem que cubra os restantes custos de estrutura que permita a obtenção de uma margem de lucro adequado às suas funções, entendeu-se que seria adequado a sua utilização.

Por outro lado, este indicador incorpora os gastos de estrutura suportados, como fornecimentos e serviços externos, gastos com o pessoal, amortizações (e provisões), razão pela qual se revela um indicador menos sensível a diferenças associadas aos produtos/mercados em que as empresas operam ou aos métodos contabilísticos aplicados. De referir que a utilização deste indicador pode carecer de ajustamentos, como resultado de situações específicas e extraordinárias passíveis de afetar os dados financeiros, ajustamentos esses que devem ser introduzidos sempre que a informação disponível o permita de forma fiável<sup>23</sup>.

No que concerne à margem bruta, este indicador financeiro foi calculado pela fórmula  $[(\text{Volume de Negócios-CMVMC})/\text{CMVMC}]$ . Uma vez mais, o *driver* de remuneração da atividade principal está, essencialmente, associado à diferença entre os valores das vendas e os custos incorridos com a produção dos bens e, por forma a obter uma margem que cubra os restantes custos de estrutura que permita a obtenção de uma margem de lucro adequado às suas funções, entendeu-se que este indicador é o adequado para esta análise. Optou-se pela utilização do volume de negócios na fórmula de cálculo, uma vez que à atividade *core business* do setor surgem, geralmente, associados outros rendimentos operacionais relevantes na sua estrutura, tais como as prestações de serviços.

Posto isto, a margem operacional em 2020 ascendeu a 26%, sofrendo um ligeiro aumento de 1,06 p.p. face a 2019, representando esta percentagem a lucratividade geral do setor em 2020.

No que concerne à margem bruta do setor, sofreu um decréscimo de 19,80 p.p. face a 2019, muito provavelmente, explicado pelo aumento significativo da rubrica de CMVMC. Ainda assim, este setor representa uma alta lucratividade das suas vendas em 2020.

---

<sup>23</sup> De acordo com as Orientações da OCDE: 2017

### 4.3.2 Análise dos Resultados para o Setor Automóvel - Dados Consolidados

A tabela 11 apresenta os dados consolidados do setor automóvel, para anos de 2019 e 2020.

**Tabela 13 - Resultados consolidados: Setor Automóvel, 2019 vs 2020**

	2019	2020	Varição 2019/2020
Número de Empresas Comparáveis	205	163	-20,49%
Empresas portuguesas	46	46	0,00%
Empresas espanholas	159	117	-26,42%
<i>Valores totais / milhares de €</i>			
Volume de Negócios	1 793 764	1 299 785	-27,54%
Subsídios à Exploração	8 064	12 440	54,27%
Proveitos Operacionais	1 809 159	1 324 152	-26,81%
CMVMC	-1 100 765	-778 723	-29,26%
Gastos com o pessoal	-352 578	-263 444	-25,28%
Perdas por Imparidade	-3 745	-4 060	8,41%
Provisões	-18 138	-13 140	-27,56%
EBITDA	148 511	124 182	-16,38%
Amortizações	-57 746	-50 496	-12,56%
Gastos Operacionais	-1 532 972	-1 109 862	-27,60%
Resultado Operacional	90 766	73 687	-18,82%
Total do Ativo	1 499 194	1 346 636	-10,18%
Ativos Fixos Tangíveis	460 918	408 897	-11,29%
Ativos Intangíveis	13 617	13 915	2,19%
Número total de empregados	11 234	9 199	-18,11%
<u>Indicadores de Rentabilidade Operacional e Bruta</u>			
Margem operacional média	5,92%	6,64%	+12,27 p.p.
Margem Bruta média	62,96%	66,91%	+ 6,28 p.p.
<u>Análise de Ativos</u>			
Peso médio dos AFT/Total do Ativo	30,74%	30,36%	- 1,24 p.p.
Peso médio dos AI/Total do Ativo	0,91%	1,03%	+ 13,77 p.p.

Fonte - Elaboração própria

De acordo com a tabela supra, o número de empresas comparáveis para o setor automóvel em 2020 diminuiu em cerca de 20,49% face a 2019, estando concentrada toda a diminuição apenas no mercado espanhol. Verificou-se também, na atualização dos critérios da estratégia de pesquisa para 2020, que foram excluídas da amostra 56 empresas sendo que: 16 delas não tinham disponível qualquer informação financeira no período de 2020 e as restantes não atingiram o mínimo de proveitos operacionais pressuposto.

Seguidamente e, à semelhança do que foi feito para o setor farmacêutico, expurgaram-se as rubricas que se consideraram essenciais para entender a evolução do setor e que tinham dados financeiros disponíveis na SABI. A rubrica de Volume de Negócios sofreu um

decréscimo de 27,54% em 2020, face ao ano transato, consequência da diminuição da atividade operacional e da faturação das vendas e serviços. Em contrapartida, os subsídios à exploração aumentaram para mais de metade face ao ano de 2019. Esta rubrica é bastante reveladora dos subsídios atribuídos pelo Governo para se manterem ativas durante o tempo de crise pandémica. A rubrica de proveitos operacionais seguiu igualmente a mesma linha de tendência.

No que tange aos gastos também se verificam diminuições generalizadas em todas as rubricas. A rubrica de CMVMC registou a maior diminuição de cerca de 29,26% face a 2019. Ao contrário do evidenciado no setor farmacêutico, esta quebra nos custos poderá certamente relacionar-se com a paragem de algumas fábricas e comércio devido aos confinamentos e isolamento social provocado pela pandemia *COVID-19*. Consequentemente, a rubrica de Gastos com o Pessoal também registou um decréscimo na ordem dos 25,28% em 2020, face ao exercício anterior. Saliente-se a diminuição do número de empregados do setor de 11.234, em 2019, para apenas 9.199 empregados, em 2020, o que representa uma redução de 2025 empregados, cerca de 18,11%, a operar neste setor em 2020. Estes números são bastante explicativos da paragem generalizada que se sentiu neste setor no ano de surgimento da pandemia em Portugal e Espanha.

A rubrica das perdas por imparidade registou um pequeno aumento de cerca de 8%, face a 2019. Este aumento deveu-se, muito possivelmente, devido à desvalorização de ativos tendo em conta que as fábricas estiveram paradas ou, também, ao incumprimento no pagamento de faturas por parte dos clientes. A rubrica das provisões verificou uma diminuição em 2020.

Nas rubricas de ativos, foi registado um decréscimo de 11,29% no tocante aos Ativos Fixos Tangíveis e um ligeiro aumento de 2,19% nos Ativos Intangíveis. A rubrica dos Ativos Fixos Tangíveis, representa cerca de 30,36%, em 2020, da estrutura total do Ativo e, face à atividade em que o setor opera, faz sentido estarem registados ativos como instalações, máquinas e viaturas. No caso dos Ativos Intangíveis que integram apenas 1,03% da estrutura do total do Ativo podem ser constituídos por Investigação & Desenvolvimento, *software*.

Por fim, a escolha dos indicadores de rentabilidade seguiu a mesma lógica do que foi feito para o setor farmacêutico. A margem operacional, calculada pelo resultado operacional ponderado pelos gastos operacionais, aumentou 12,27 p.p., permanecendo numa margem de 6,74% para o ano de 2020, representando a lucratividade real gerada por este setor em decorrência de seu funcionamento.

No que concerne à margem bruta, também registou um ligeiro aumento de 6,38 p.p., demonstrando uma rentabilidade das vendas deste setor de cerca de 66,91%, em 2020.

### 4.3.3 Análise das Perdas por Imparidade e Provisões

As perdas por imparidade e provisões são rubricas bastante indicativas do desempenho económico das empresas. Dado o tipo de análise que se está a realizar considerou-se que estas rubricas mereciam ser analisadas com maior detalhe.

Conforme se demonstrou no capítulo III, a pandemia paralisou durante grande parte do ano de 2020, as fábricas de componentes e a produção de viaturas, no setor automóvel. Acarretando com isso a possível desvalorização total ou parcial de determinados ativos como: as perdas por imparidades sobre o imobilizado, por exemplo, máquinas que possam ter deixado de produzir as mesmas unidades estimadas de componentes, por via do tempo que estiveram paradas. As perdas por imparidade sobre inventários, por exemplo, determinadas peças ou componentes que foram vendidas abaixo do preço de custo (a preço de saldo). Ou ainda as perdas por imparidades de clientes a receber, isto é, clientes que tenham deixado de adquirir os produtos, mas ainda têm faturas a pagar. Este fenómeno poderá acontecer devido à simples redução da atividade operacional dos clientes ou porque declararam insolvência.

As provisões são gastos cautelares emergentes de obrigações presentes destinados a acautelar ou prevenir despesas que a empresa, com maior ou menor probabilidade, possa vir ou venha efetivamente a ter no futuro. Representam uma forma de uma empresa "colocar de lado", antecipadamente e sem ser como contrapartida de uma despesa, um determinado valor com vista a estar protegida de determinadas situações que eventualmente e futuramente lhe podem provocar custos ou perdas de ordem diversa.

Ora, tendo em conta o contexto pandémico onde prevalece a incerteza de quando tudo retomará à atividade normal, é exetável que esta rubrica também aumente. Seja por via das cobranças duvidosas, por exemplo, constituídas quando se deteta a existência de um determinado grau de risco de não recebimento de uma dívida de um cliente ou outra entidade. Esse risco pode ser constatado a partir de situações como atrasos relevantes no pagamento por parte do devedor, a sua entrada em processos de falência ou recuperação de empresas. Ou também por via das depreciações de existências, em que a sua constituição tem como objetivo proteger as empresas de situações de deterioração de mercadorias e matérias-primas que mantenham em armazém.

Posto isto, analisou-se para cada setor, ano e país a variação das rubricas de perdas por imparidade e provisões, conforme consta nas tabelas 14 e 15.

Através da tabela 14, validou-se que em Portugal e para o setor automóvel, as rubricas de perdas por imparidade aumentaram em 2020, face ao ano transato. No entanto, tanto em 2019, como em 2020, revelaram pouca materialidade face à estrutura de gastos operacionais

do setor. Quanto às provisões, registou-se uma diminuição em cerca de 28% em 2020 e também não revelam grande peso nos gastos operacionais do setor, para 2019 e 2020.

**Tabela 14 - Registo de perdas por imparidade e provisões, no setor automóvel em Portugal: 2019-2020**

Valores totais / milhares de €

Portugal	2019	Peso sobre os gastos operacionais totais, 2019	2020	Peso sobre os gastos operacionais totais, 2020	Varição 2020/2019
Perdas por Imparidade	-3 745	0,24%	-4 060	0,37%	8,41%
Provisões	-18 138	1,18%	-13 140	1,18%	-27,56%

Fonte - Elaboração própria

Segundo a tabela 15, constatou-se que as duas rubricas sofreram diminuições significativas e também não apresentam grande destaque face aos gastos operacionais do setor farmacêutico em Portugal, tanto para 2019 como para 2020.

**Tabela 15 - Registo de perdas por imparidade e provisões, no setor farmacêutico em Portugal: 2019-2020**

Valores totais / milhares de €

Portugal	2019	Peso sobre os gastos operacionais totais, 2019	2020	Peso sobre os gastos operacionais totais, 2020	Varição 2020/2019
Perdas por Imparidade	-8 065	3,82%	-4 873	1,78%	-39,58%
Provisões	-150	0,07%	0	0,00%	-100,00%

Fonte - Elaboração própria

Da análise aos dados efetuada para Espanha, não se obteve quaisquer valores para ambas as rubricas, tanto para o setor automóvel como para o setor farmacêutico, nos anos de 2019 e 2020.

Desta forma, verifica-se que o setor mais impactado é o setor automóvel em Portugal, dado o aumento da rubrica de perdas por imparidade e a diminuição nas provisões, bastante menor face a esta rubrica do setor farmacêutico.

#### 4.3.4 Análise dos Subsídios à Exploração

Da mesma forma que as rubricas de perdas por imparidade e provisões mereceram especial atenção na análise aos gastos operacionais, considerou-se que na estrutura de rendimentos operacionais faria sentido avaliar a evolução da rubrica de subsídios à exploração.

São subsídios do Governo relacionados com rendimentos (ou à exploração), subsídios que são concedidos para assegurar uma rentabilidade mínima ou compensar *deficits* de exploração de um dado exercício. Imputam-se como rendimentos desse exercício, salvo se se destinarem a financiar *deficits* de exploração de exercícios futuros, caso em que se imputam aos referidos exercícios.

Como se sabe, a pandemia fragilizou a atividade de um conjunto vasto de setores de atividade em Portugal e Espanha. Foi necessária uma ação rápida do Governo de forma a impedir que as empresas dos vários setores não entrassem em situações de falta de liquidez, atendessem aos seus compromissos para com os fornecedores e clientes e, também, para com os seus colaboradores.

Desta forma, durante a pandemia, foram criados vários apoios às empresas como o *lay-off*<sup>24</sup>, que visa a redução temporária dos períodos normais de trabalho ou suspensão dos contratos de trabalho efetuada por iniciativa das empresas, durante um determinado tempo; o programa Apoiar<sup>25</sup>, foi outro programa criado, que constitui um instrumento de apoio à tesouraria das empresas de setores particularmente afetados pelas medidas de combate à pandemia *COVID-19*, assegurando e preservando a sua liquidez no mercado e a continuidade da sua atividade económica durante e após o surto pandémico. O Apoio à Retoma também destinado a entidades empregadoras que tenham sido afetados pela pandemia e que se encontrem, conseqüentemente, em situação de crise empresarial.

Desta forma, entendeu-se que se devia analisar no presente estudo, para cada setor, ano e país a variação da rubrica de subsídios à exploração, conforme consta nas tabelas 16 e 17.

Do que consta da análise aos dados para o setor automóvel, em Portugal, segundo a tabela 16, houve um aumento bastante expressivo dos subsídios à exploração, ainda que, o peso desta rubrica na estrutura de rendimentos operacionais do setor não seja muito significativo.

**Tabela 16 - Registo de subsídios à exploração, no setor automóvel em Portugal: 2019-2020**

Valores totais / milhares de €

Portugal	2019	Peso sobre os proveitos operacionais totais, 2019	2020	Peso sobre os proveitos operacionais totais, 2019	Varição 2020/2019
Subsídios à exploração	8 064	3,98%	12 440	0,94%	54,27%

Fonte - Elaboração própria

Quanto ao setor farmacêutico, ainda que a variação tenha sido inferior face ao setor automóvel, registou também um incremento na ordem dos 28% de subsídios à exploração. Esta rubrica também não confere grande relevância face aos proveitos operacionais do setor.

<sup>24</sup> Site oficial: <https://www.seg-social.pt/layoff>, consultado a 16 de julho de 2022.

<sup>25</sup> Site oficial: <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/noticia?i=programa-apoiar-ja-fez-chegar-as-empresas-11-mil-milhoes-de-euros-nos-setores-mais-afetados-pela-covid-19->, consultado a 16 de julho de 2022.

**Tabela 17 - Registo de subsídios à exploração, no setor farmacêutico em Portugal: 2019-2020**

Valores totais / milhares de €

Portugal	2019	Peso sobre os proveitos operacionais totais, 2020	2020	Peso sobre os proveitos operacionais totais, 2020	Varição 2020/2019
Subsídios à exploração	858	0,27%	1 097	0,27%	27,87%

Fonte - Elaboração própria

De salientar novamente que da análise aos dados efetuada para Espanha, não se obteve quaisquer valores para ambas as rubricas, tanto para o setor automóvel como para o setor farmacêutico, nos anos de 2019 e 2020.

Posto isto, verificou-se novamente que o setor automóvel foi que o beneficiou mais de apoios sociais vindos do Governo. Deduz-se que as empresas constituintes deste setor, no ano de 2020, garantiram parte ou totalmente o funcionamento das suas empresas através destes subsídios.

#### 4.3.5 Análise à rentabilidade operacional através do Intervalo Interquartil (IIQ)

De forma a complementar o presente estudo, decidiu-se, através de uma análise estatístico-descritiva, a elaboração de intervalos interquartis das margens operacionais auferidas pelas empresas comparáveis de cada setor. Desta forma, poder-se-á averiguar, para cada setor, ano e país de que modo dispersaram as margens operacionais.

O intervalo interquartil (IIQ) utiliza-se para descrever a dispersão de um conjunto de dados. Mede a distância entre o primeiro quartil (1ºQ) e o terceiro quartil (3ºQ), em que 50% dos dados estão dentro deste intervalo. Uma vez que usa a mediana como medida central, o resultado do intervalo interquartil ficará próximo da mediana ou do segundo quartil (2ºQ) se houver poucos valores extremos.

$$IIQ = 3^{\circ}Q - 1^{\circ}Q$$

A análise da dispersão através da distância interquartil permite-nos perceber se os dados variam muito ou pouco entre si, desta forma, à medida que a dispersão dos dados aumenta, o IIQ torna-se maior também. Para o estudo em questão, foi desconsiderada a análise à Amplitude Total (AT), ou seja, outra medida de dispersão que mede a diferença em o Máximo e o Mínimos dos valores observados na amostra. Uma vez que, é altamente afetada por pontos discrepantes e não seria muito informativa para o estudo em causa.

Conforme já referido, a margem operacional é um indicador financeiro que mede a rentabilidade e eficiência operacional de uma determinada empresa. Para a análise em específico efetuaram-se os intervalos interquartis a partir das margens operacionais das empresas comparáveis para cada setor, ano e país.

## Capítulo IV – Metodologia e Resultados

Nas tabelas 18 e 19 apresenta-se os intervalos interquartis para o setor automóvel nos anos de 2019 e 2020, respetivamente. Conforme se evidencia, em primeiro lugar, o número de empresas comparáveis reduziu substancialmente no ano de 2020, derivado da súbita paragem da atividade deste setor. De seguida, analisando os dados estatísticos para cada ano deste setor, verifica-se que a média das margens operacionais aumentou ligeiramente em 2020, face ao ano transato. O mínimo do intervalo em 2020 registou uma melhoria, ainda que negativo, possivelmente, fruto da redução das empresas que deixaram de ser comparáveis para esse ano.

Para este setor, comparando os anos em questão, verificou-se para 2019 um IIQ de cerca de 8,61 p.p., enquanto para 2020, um IIQ de 12,21 p.p.. Os IIQ analisados mostram um ligeiro aumento da dispersão em 2020.

**Tabela 18 - IIQ - Setor automóvel, 2019<sup>26</sup>**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (204 comparáveis)*	6,99%	-91,81%	2,05%	4,77%	11,04%	56,54%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 19 - IIQ - Setor automóvel, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (163 comparáveis)	8,55%	-34,04%	1,57%	6,58%	13,78%	53,15%

Fonte - Elaboração própria

Fazendo a mesma análise para o setor farmacêutico, nos anos de 2019 e 2020, primeiramente, verifica-se que este setor, avaliando pela média de cada ano, obtém rentabilidades mais altas que o setor automóvel. Em 2019, a percentagem mínima registada foi de -3,48%, tendo-se, no entanto, verificado um decréscimo significativo para o mesmo critério em 2020. Verifica-se um aumento das empresas comparáveis em 2020, ao contrário do verificado para o setor automóvel em que este número desceu. Esta diferença para o aumento do número de comparáveis é explicada pelos aumentos dos proveitos operacionais

---

<sup>26</sup> Notar que, conforme visto na análise dos resultados consolidados, para o setor automóvel, em 2019, deu um *set final* de 205 empresas comparáveis. No entanto, para o cálculo da margem operacional verificou-se que 1 empresa não disponha de informação financeira para o respetivo ano. Como tal não foi possível calcular a respetiva margem operacional.

## Capítulo IV – Metodologia e Resultados

das empresas em 2020. Isto é, face à estratégia de pesquisa inicial passaram a cumprir com o critério terem mínimo cerca de € 3.000.000 de rendimentos operacionais em 2020.

No que toca à análise dos intervalos interquartis, em geral verifica-se uma maior dispersão das rentabilidades para este setor, face ao setor automóvel. No setor farmacêutico, verificou-se para 2019 um IIQ de cerca de 13,59 p.p., enquanto para 2020, um IIQ de 24,65 p.p.. As rentabilidades em 2020 estão mais dispersas do que em 2019.

**Tabela 20 - IIQ - Setor farmacêutico, 2019**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (34 comparáveis)	19,22%	-3,48%	2,39%	9,60%	15,98%	177,48%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 21 - IIQ - Setor farmacêutico, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (45 comparáveis)	23,72%	-20,20%	2,42%	14,84%	27,08%	173,07%

Fonte - Elaboração própria

De seguida irá ser analisado o intervalo interquartil, para cada ano e setor e para cada país: Portugal e Espanha.

As tabelas 22 e 23 apresentam os intervalos interquartis para o setor automóvel em Portugal, nos anos de 2019 e 2020, respetivamente. Na análise às tabelas consta que para Portugal o número de empresas comparáveis manteve-se o mesmo em 2020, face a 2019. Ou seja, em 2020, as 46 empresas analisadas mantiveram o seu nível de proveitos operacionais superior a € 3.000.000, mesmo tendo sido o ano de surgimento da pandemia.

**Tabela 22 - IIQ - Setor automóvel, Portugal, 2019**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (46 comparáveis)	5,83%	-91,81%	2,55%	5,11%	11,16%	39,74%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 23 - IIQ - Setor automóvel, Portugal, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (46 comparáveis)	10,74%	-14,05%	2,47%	7,89%	16,64%	42,56%

Fonte - Elaboração própria

A margem operacional mínima registada melhorou consideravelmente em 2020, possivelmente pelo aumento dos subsídios à exploração e, conseqüentemente, do conjunto dos rendimentos operacionais. Desta forma, e tendo-se verificado uma diminuição dos gastos operacionais, fez com que as margens operacionais não sofressem alterações demasiado significativas.

Relativamente, à variação da amplitude interquartil, para 2019 este setor, em Portugal, obteve um IIQ de 8,6 p.p. e para 2020 um IIQ de cerca de 14 p.p.. Verifica-se que em 2020 as margens operacionais do setor automóvel português estão mais dispersas do que no ano anterior.

De seguida, fazer-se-á a mesma análise, mas para Espanha. As tabelas 24 e 25 representam os intervalos interquartis para o setor automóvel em Espanha, nos anos de 2019 e 2020.

**Tabela 24 - IIQ - Setor automóvel, Espanha, 2019**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (158 comparáveis)	7,32%	-33,70%	1,95%	4,68%	10,68%	56,54%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 25 – IIQ - Setor automóvel, Espanha, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (117 comparáveis)	7,69%	-34,04%	1,42%	6,15%	12,87%	53,15%

Fonte - Elaboração própria

Consta da análise das tabelas 24 e 25 que o número de empresas comparáveis reduziu de 158, em 2019, para 117, em 2020. Comparativamente ao setor automóvel português e face aos critérios de pesquisa por comparáveis selecionados, o setor automóvel espanhol foi o único em que se verificou uma redução da amostra em 2020. Embora a quantidade de

empresas comparáveis tenha diminuído, constatou-se que a média das margens operacionais tanto, em 2019 como em 2020, não sofreu alterações significativas. O mesmo se verificou para os mínimos e máximos registados.

Quanto à dispersão do intervalo interquartil verificou-se para 2019 um IIQ de 8,73 p.p. e para 2020 um IIQ de 11,43 p.p.. Seguindo a mesma linha de tendência do setor automóvel português, constata-se que as rentabilidades do setor automóvel espanhol, em 2020, estão mais dispersas do que em 2019.

Por fim e, no seguimento da análise do setor automóvel para Portugal e Espanha, em 2019 e 2020, apresentar-se-á o mesmo para o setor farmacêutico.

As tabelas 26 e 27 apresentam os intervalos interquartis calculados para o setor farmacêutico, em Portugal, para 2019 e 2020. Contrariamente, ao apurado para o setor automóvel, o número de empresas comparáveis aumentou em 2020, face a 2019. Ou seja, houve mais empresas a atingir um mínimo de proveitos operacionais de € 3.000.000, o que significa que aumentou a produção e venda de medicamentos em 2020, em Portugal.

**Tabela 26 - IIQ - Setor farmacêutico, Portugal, 2019**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (10 comparáveis)	3,69%	-3,48%	1,29%	2,77%	5,61%	10,54%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 27 - IIQ - Setor farmacêutico, Portugal, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (13 comparáveis)	8,39%	-20,20%	1,32%	3,30%	14,84%	29,61%

Fonte - Elaboração própria

O setor farmacêutico apresenta margens operacionais ligeiramente inferiores ao setor automóvel, quando comparando a média para cada ano, revelando-se o setor menos rentável, em Portugal.

No setor farmacêutico em Portugal, a média das margens operacionais variou ligeiramente de forma positiva e o mínimo diminuiu consideravelmente, em 2020, face a 2019. No que concerne à amplitude interquartil verificou-se que, para 2019, o setor farmacêutico português, obteve um IIQ de 4,32 p.p. e para 2020 um IIQ de 13,51 p.p.. Desta forma, concluiu-se uma maior variabilidade das margens operacionais em 2020, explicando o facto de 2019 para 2020 terem-se verificado rentabilidades mínimas e máximas tão discrepantes.

Por fim, as tabelas 28 e 29 apresentam os intervalos interquartis igualmente para o setor farmacêutico em 2019 e 2020, mas, desta vez para a Espanha.

**Tabela 28 – IIQ - Setor farmacêutico, Espanha, 2019**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (24 comparáveis)	31,16%	-2,73%	7,43%	10,94%	18,60%	177,48%

Fonte - Elaboração própria

**Tabela 29 – IIQ - Setor farmacêutico, Espanha, 2020**

Indicador de rentabilidade	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Margem operacional (32 comparáveis)	29,95%	-19,30%	8,33%	18,29%	32,11%	173,07%

Fonte - Elaboração própria

Da análise às tabelas 28 e 29, constatou-se um aumento das empresas comparáveis neste setor na Espanha, tal como em Portugal. Verificou-se também que, embora a média das margens operacionais tenha sido inferior em 2020, face a 2019, existiu uma maior variação interquartil. Ou seja, o setor farmacêutico espanhol registou em 2019 um IIQ de 11,17 p.p. enquanto que em 2020 foi de 23,78 p.p.. Estes valores indicam que as margens operacionais variaram bastante entre si, tendo-se verificado uma maior dispersão para o ano de 2020.

#### 4.3.6 Análise comparativa setorial

De seguida apresentar-se-á uma breve comparação dos dados obtidos de cada setor. O setor automóvel conforme se evidenciou pelos dados consolidados de 2019 e 2020, foi o setor mais afetado pela pandemia. A redução da rubrica de volume de negócios, o aumento dos subsídios à exploração e das perdas por imparidade, em 2020, indiciam de facto que foi o setor mais influenciado. De igual forma, o facto de o número de empresas comparáveis também ter diminuído em 2020, face ao ano transato, implica necessariamente uma redução dos seus proveitos operacionais. Uma vez que um dos critérios da estratégia de pesquisa implica um valor mínimo para esta rubrica.

Comparando os dados consolidados do setor automóvel com o setor farmacêutico, verificamos que o setor farmacêutico seguiu uma linha de tendência contrária. As rubricas de volume de negócios, CMVMC e gastos com o pessoal registaram aumentos, como

consequência do aumento da atividade industrial e das vendas de medicamentos em 2020. Este setor também registou um aumento na rubrica de subsídios à exploração, tendo-se verificado o registo de um valor maior no setor automóvel.

Da análise dos intervalos interquartis às margens operacionais de Portugal e Espanha, concluiu-se que, para os dois países, o ano de 2020 foi o que mais verificou rentabilidades mais dispersas. Verificou-se também, da análise aos IIQ, que no setor farmacêutico é a Espanha que apresenta maior variabilidade das margens operacionais e no setor automóvel é Portugal.

# Capítulo V – Conclusão e considerações finais

## 5.1 Conclusão

Este estudo apresenta, através de uma análise de comparabilidade ao setor farmacêutico e ao setor automóvel, entre 2019 e 2020, as dificuldades sentidas na aplicação do princípio de plena concorrência em tempo de pandemia.

O contexto pandémico e a resposta dos governos culminaram em condições económicas particulares e que impuseram desafios práticos no que toca à aplicação do princípio de plena concorrência. A pandemia *COVID-19* conduziu à proliferação de riscos adicionais na atividade das empresas, designadamente, riscos de mercado, resultantes do decréscimo significativo na procura de determinados bens e serviços, riscos operacionais, atendendo à perturbação dos canais de distribuição e à interrupção da produção, e riscos financeiros, uma vez que os custos de financiamento de algumas indústrias dispararam e os clientes atrasaram ou falharam os seus compromissos de pagamento.

Uma vez concluída a análise dos resultados, irão de seguida ser respondidas as questões de investigação do presente estudo, dando assim cumprimento aos objetivos pretendidos com o mesmo.

A primeira questão: saber se a fiabilidade dos dados financeiros está comprometida nas análises de comparabilidade, concluímos que, a pandemia afetou bastante os resultados financeiros das empresas para os setores analisados. No caso do setor farmacêutico conseguimos perceber que os resultados operacionais aumentaram por via do surgimento da pandemia em Portugal e Espanha e, tal é comprovado não só pelo aumento do Volume de Negócios e dos Rendimentos Operacionais, mas também, pelo aumento efetivo das empresas comparáveis de 2019 para 2020. No caso do setor automóvel temos a vista de um ponto diferente. O número de empresas comparáveis diminuiu de 2019 para 2020, bem como, a rubrica dos resultados operacionais. Ademais verificou-se ainda um aumento do registo de perdas por imparidade e de subsídios à exploração em Portugal, em 2020. Ora, sendo estas rubricas bastante sinalizadoras do estado de funcionamento das empresas, poderá concluir-se que em anos normais da atividade operacional do setor, provavelmente, não se registariam montantes tão elevados nestas rubricas. Como tal, os dados financeiros de 2020 podem estar a comprometer as análises de comparabilidade que venham a ser realizadas. Desta forma, e indo ao encontro com as Guidelines da OCDE<sup>27</sup>, será importante ter em consideração que

---

<sup>27</sup> Guidelines da OCoDE de 2020

## Capítulo V – Conclusão e considerações finais

para a análise dos períodos afetados pela pandemia, pode ser aconselhável separar os períodos antes e depois da *COVID-19* de forma a evitar análises distorcidas.

Com os dados obtidos conseguiu-se provar que a pandemia influenciou diretamente as atividades operacionais dos setores. Independentemente, quer se verifique um impacto positivo ou negativo em cada setor de atividade, a utilização de dados financeiros em anos de pandemia coloca sempre em causa as análises de comparabilidade que se venham a realizar nos anos futuros. Um dos critérios utilizados na estratégia de pesquisa - empresas com um mínimo de 3.000.000€ de proveitos operacionais - veio demonstrar isso mesmo, ou seja, no caso do setor farmacêutico, empresas que até 2019 não tinham atingido este mínimo de rendimentos, em 2020, por fruto do aumento de vendas e serviços prestados, conseguiram alcançar este desígnio. Ora, no ano em que se deixe de sentir os efeitos da pandemia neste setor, muito provavelmente, o volume de negócios irá retomar os seus montantes normais, deixando novamente de ser uma empresa comparável. O mesmo raciocínio se poderá fazer para o setor automóvel.

Esta situação distorce os intervalos de plena concorrência e os indicadores financeiros das empresas, levando a correções das rubricas de modo a encontrar-se um indicador ajustado que melhor espelhe a rentabilidade da empresa e/ou a adaptar os critérios de pesquisa por empresas comparáveis por forma a obter-se o melhor intervalo de mercado. Esta questão vai de encontro às Orientações da OCDE revistas no capítulo III, no sentido que sejam utilizadas fontes alternativas de informação para tentar contornar o problema da qualidade dos dados. Com esta questão surge de imediato uma das dificuldades da aplicação do princípio de plena concorrência decorrente da pandemia.

No tocante à segunda questão, se as funções, ativos e riscos alteraram em função da pandemia, concluiu-se que no caso dos ativos detidos, pela análise realizada para os dois setores, o peso dos Ativos Fixos Tangíveis e dos Ativos Intangíveis sobre o total do Ativo, respetivamente, não é muito significativo e também não se verificou grande variação entre 2019 e 2020. Quanto às funções exercidas e riscos assumidos, no caso do setor automóvel, conforme os dados analisados, registou-se uma quebra na atividade operacional na grande parte das indústrias, fazendo com que a exposição a determinados riscos aumentasse. Como é o caso do risco operacional que corresponde a perdas geradas na atividade operacional, provocadas por situações externas como o caso da pandemia. O risco de liquidez e a possibilidade de não se conseguir arcar com os seus compromissos, bem como, o risco de crédito e o risco de mercado. Para empresas que realizem transações com entidades fora da União Europeia ainda acresce o risco da taxa de câmbio, em que a empresa está exposta às desvalorizações das taxas de câmbio.

No caso do setor farmacêutico e, dado o aumento verificado do volume de negócios, pode existir a possibilidade de muitas indústrias terem começado a exercer outro tipo de funções

que não as verificadas inicialmente. Não é esperado que determinada empresa que desempenhe funções de fabrico de medicamentos, comece a produzir também máscaras cirúrgicas de proteção contra a *COVID-19*. Estas situações provocaram alterações nas cadeias de valor e a forma como as empresas são remuneradas pelos serviços que prestam ou bens que vendem. No caso das entidades produtoras podem apenas ser prestadoras de serviços que suportam riscos reduzidos, não controlam inventários nem possuem ativos intangíveis, sendo diferente de uma entidade produtora que suporta todos os riscos da operação, desenvolve a sua linha de produtos, desenvolve I&D e assume a totalidade das funções comerciais.

Ora, o perfil funcional da empresa é, assim, fundamental para a definição de comparabilidade e na seleção das entidades comparáveis aquando da elaboração das análises de comparabilidade na determinação de um intervalo de mercado em plena concorrência. Da análise realizada aos intervalos interquartis no capítulo IV, verificou-se que as margens operacionais do setor farmacêutico tendem a ser mais dispersas entre si, tanto em Portugal como em Espanha, em 2020, em comparação com o setor automóvel. Ainda assim, foi no mercado espanhol que esta dispersão das margens operacionais foi mais sentida.

No que toca ao setor automóvel, foi em Portugal que se verificou uma maior amplitude interquartil e com isso rentabilidades também um pouco dispersas.

As rentabilidades do setor automóvel são, em geral, mais baixas que as do setor farmacêutico. O setor automóvel não acarreta tanto risco como o setor farmacêutico, uma vez que, este último implica satisfazer as necessidades de saúde da população. Como tal, poderá acarretar também maior risco e também maiores ganhos.

Por último e, em resposta à última questão, que dificuldades trazem as alterações no contexto económico resultante da *COVID-19* para a aplicação do Princípio de Plena Concorrência, conforme já verificado através da parte prática e na resposta às duas questões anteriores, a pandemia acarretou uma série de obstáculos na aferição deste princípio. Verificou-se a falta de fiabilidade na utilização de dados financeiros inflacionados pela situação pandémica e as consequências que isso acarreta como, empresas com rentabilidades muito discrepantes, tanto no setor automóvel como no farmacêutico, face a anos normais de atividade. A dificuldade de encontrar empresas comparáveis suficientes que cumpram com as mesmas funções, ativos e riscos e, conseqüentemente, a distorção provocada nos intervalos de mercado.

Neste sentido, importará aos contribuintes rever o impacto da pandemia nas respetivas políticas de preços de transferência, antecipando as menores margens de negócio futuras, mas também os elevados custos fixos associados ao confinamento ou às reestruturações dos negócios subsequentes. Documentar contemporaneamente como e em que medida foram

afetados e recolher evidências de mercado quanto à conduta de partes independentes em circunstâncias comparáveis, concretamente quanto a alterações efetuadas no âmbito das correspondentes relações comerciais e financeiras.

A aplicação do princípio de plena concorrência não é uma ciência exata, dependendo sempre das circunstâncias concretas com que cada empresa se depara e, portanto, a determinação dos preços de transferência pressupõe uma certa margem de discricionariedade técnica na definição dos pressupostos básicos assumidos na sua aplicação.

## **5.2 Considerações finais e linhas de investigação futuras**

A presente dissertação debruça-se sobre a análise de dados financeiros extraídos da SABI, constituindo esta uma limitação do presente estudo pela falta de disponibilidade de alguns dados financeiros. Como as rubricas de perdas por imparidade, provisões e subsídios à exploração em que não foram encontrados valores para a Espanha, tanto em 2019 como em 2020. Desta forma, na análise efetuada para estas rubricas não houve um termo de comparação, apenas foram analisados os dados para Portugal.

Para futuras investigações, poderá revelar-se interessante analisar outros setores de atividade que também tenham sido bastante afetados pela pandemia, como o setor do turismo. Poder-se-á ainda examinar se a pandemia impulsionou à elaboração de mais APPC, conforme Orientações emitidas pela OCDE de 2020.

Outra sugestão que se deixa será averiguar os efeitos da aplicabilidade da nova portaria 268/2021, de 26 de novembro. Conforme referido no Capítulo I, na elaboração da presente dissertação ainda regia a Portaria nº 1446-C/2001, 21 de dezembro, no entanto, o regime português sofreu recentemente alterações aplicáveis para os períodos de tributação que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2021.

Previamente a estas alterações, o regime português, regulado complementarmente pela Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro, estabelecia para os sujeitos passivos que, no exercício anterior, atingissem um valor anual de rendimentos totais superiores a € 3.000.000, a obrigação legal de manter organizada informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência e dispor de elementos aptos de provar a respetiva paridade com o mercado, através da elaboração da documentação fiscal de preços de transferência.

No entanto, com a portaria n.º 268/2021, de 26 de novembro, foram introduzidas, entre outras relevantes, novas condições de exclusão de obrigatoriedade de preparação do dossier fiscal de preços de transferência (DFPT). Ou seja, ficam dispensados da preparação e organização do DFPT, os sujeitos passivos que tenham atingido, no período a que respeita a

## Capítulo V – Conclusão e considerações finais

obrigação, um montante total anual de rendimentos inferior a € 10.000.000. No entanto, mesmo os sujeitos passivos que registem um montante total anual de rendimentos superior, ficam dispensados de preparar o DFPT relativo a operações vinculadas cujo valor no período não exceda, por contraparte, € 100.000 e, na sua globalidade, € 500.000, considerando o respetivo valor de mercado.

Deste modo, caso se replicasse o estudo realizado nesta dissertação, a estratégia de pesquisa por empresas comparáveis seria mais criteriosa visto os critérios exigíveis pela nova portaria. Como tal, poderá ser pertinente analisar os efeitos destes novos critérios de elegibilidade nas análises de comparabilidade realizadas a partir de 2021.

Poderá ser relevante ainda comparar realizar o mesmo estudo, mas para outros países da Europa que tenham legislação diferente no que concerne à matéria de preços de transferência, por exemplo

# BIBLIOGRAFIA

- Bilicka, K., & Seidel, A. (2020). Profit shifting and corruption. *International Tax and Public Finance*, 27(5), 1051–1080. <https://doi.org/10.1007/s10797-020-09596-4>
- Choi, J. P., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*, 127. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367>
- Christiani, T. A. (2016). Normative and Empirical Research Methods: Their Usefulness and Relevance in the Study of Law as an Object. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 219, 201–207. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.006>
- Deloitte. (2020). *Cluster da indústria automóvel em Portugal*. <https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/consumer-business/articles/cluster-da-industria-automovel-em-portugal.html>
- EY. (2020, July 24). *Impacto do COVID-19 nos preços de transferência*. [https://www.ey.com/pt\\_ao/covid-19/impacto-do-covid-19-nos-precos-de-transferencia](https://www.ey.com/pt_ao/covid-19/impacto-do-covid-19-nos-precos-de-transferencia)
- EY. (2021). *Acordos Prévios de Preços de Transferência? A palavra-chave é antecipar!* <https://easytax.jornaleconomico.pt/acordos-previos-de-precos-de-transferencia-a-palavra-chave-e-antecipar>
- Georgijew, I., & Chung, K. (2020, September 24). *Testing the meaning of the arm's-length principle in 2020 and beyond*. *International Tax Review*.
- Greil, S. (2021). The Arm's Length Principle in the 21st Century. *Journal of Tax Administration*, 6(2).
- Greil, S., Schwarz, C., & Stein, S. (2018). Fairness and the Arm's Length Principle in a Digital Economy. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3209205>
- Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*. (2020). OECD.
- Hudaya, M., & Smark, C. (2016). The Role of Case-study Research in Investigating Local-government Accountability Reporting: Evidence from Indonesia. *Procedia Economics and Finance*, 35, 44–53. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)00008-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)00008-3)
- Jansk, P., & Prats, A. (2015). *International Profit-Shifting out of Developing Countries and the Role of Tax Havens*.
- Jornal Económico. (2019). *O valor da Indústria Farmacêutica*. <https://jornaleconomico.pt/noticias/o-valor-da-industria-farmacautica-403501>
- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455–493. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12239>

- Kumar, S., Pandey, N., Lim, W. M., Chatterjee, A. N., & Pandey, N. (2021). What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. *Journal of Business Research*, 134, 275–287. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.05.041>
- Langbein, S. I., & Fuss, M. R. (2018). The OECD/G20-BEPS-Project and the Value Creation Paradigm: Economic Reality Disemboguing into the Interpretation of the “Arm’s Length” Standard. *International Lawyer*, 51(2), 259–410.
- Lemus, A. B., & Moreno, D. (2020). Strategic incentives for keeping one set of books under the Arm’s Length Principle. *Mathematical Social Sciences*, 106, 78–90. <https://doi.org/10.1016/j.mathsocsci.2020.01.010>
- Leonov, P. Y., Bolot, A., & Norkina, A. N. (2021). Formation of transfer pricing risk management competencies as an integral element of training specialists in economic security. *Procedia Computer Science*, 190, 521–526. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.06.060>
- Löffler, C. (2019). Divisionalization and domestic transfer pricing for tax considerations in the multinational enterprise. *Management Accounting Research*, 45. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2019.07.003>
- Martins, A. (2015). A Tributação e os Preços de Transferência: Estudo de Caso de Aplicação do Método da Margem Líquida das Operações. *Boletim Das Ciências Económicas Vol. 58*. [https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.14195/0870-4260\\_58\\_1](https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.14195/0870-4260_58_1)
- Martins, A., Correia, S., & Taborda, D. (2020). Group Transactions, Transfer Pricing and Litigation: Evidence from Portugal. *Intertax*, 48(11), 998–1011.
- Mills, T. (2019). Fully armed: Is the application of the arm’s length principle the best method to address transfer mispricing in the mining industry in developing countries? *The Extractive Industries and Society*, 6(4), 1075–1078. <https://doi.org/10.1016/j.exis.2019.07.011>
- Muzychuk, M. I., & Fomina, O. v. (2021). Functions, Assets and Risk Analysis in the Preparation of Transfer Pricing Documentation. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 9(5), 935–945. <https://doi.org/10.13189/ujaf.2021.090505>
- OCDE. (2020). *OECD releases guidance on the transfer pricing implications of COVID-19. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. (2017). OECD. <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OMS. (2022, March 2). *Mental Health and COVID-19: Early evidence of the pandemic’s impact*.
- Pardal, L., & Lopes, S. E. (n.d.). *Métodos e Técnicas de Investigação Social*. In 1995 (10th–2011th ed.). Areal Editores.
- Pieretti, P., & Pulina, G. (2020). Does eliminating international profit shifting increase tax revenue in high-tax countries? *Economic Modelling*, 93, 717–727. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.01.020>

- Plano de ação para o combate à erosão da base tributária e à transferência de lucros.* (2014). OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264207790-pt>
- Plesner Rossing, C., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*, 39, 55–67. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2017.02.002>
- Rogers, H., & Oats, L. (2021). Transfer pricing: changing views in changing times. *Accounting Forum*. <https://doi.org/10.1080/01559982.2021.1926778>
- Shang, G., & Rönkkö, M. (2022). Empirical research methods department: Mission, learnings, and future plans. *Journal of Operations Management*, 68(2), 114–129. <https://doi.org/10.1002/joom.1171>
- Stefano, G. da S., Antunes, T. dos S., Lacerda, D. P., Wolf Motta Morandi, M. I., & Piran, F. S. (2021). The impacts of inventory in transfer pricing and net income: Differences between traditional accounting and throughput accounting. *British Accounting Review*. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2021.101001>
- Teixeira, G. (2006). *Preços de Transferência - Casos Práticos* (pp. 201–213). Grupo Editorial Vida Económica.
- Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (Summary in Portuguese). (2001). In *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2001*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264192218-sum-pt>