



Inês Andreia Chambel Vaz

Os Preços de Transferência e a Avaliação de Imóveis: Análise de Casos Arbitrais

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, orientada por

Professor Doutor António Martins e apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

01/09/2022



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Agradecimentos

Gostaria de começar por agradecer aos meus colegas e amigos por todas as palavras de apoio ao longo desta fase e por todas as vezes que estiveram dispostos a ajudar-me.

Quero também agradecer à minha família, em geral, por todo o apoio e por sempre acreditarem, e aos meus pais em particular que sempre me ajudaram e me apoiaram incondicionalmente.

Gostaria ainda de agradecer ao meu namorado por sempre me ter animado e nunca me ter deixado desistir.

Por fim, mas talvez o mais importante, gostaria de agradecer ao professor doutor António Martins, meu orientador, pois sem ele nada disto seria possível. Um agradecimento especial por todo o profissionalismo e dedicação.

A todos, o meu mais sincero obrigada.

Resumo

Aplicar os métodos de avaliação de imóveis quando se trata de alienação dos mesmos entre entidades relacionadas nem sempre é fácil. A avaliação de imóveis está cada vez mais complexa. Os avaliadores de imóveis cada vez mais necessitam de apoio e de novas formações.

A presente dissertação visa perceber quais os fatores de complexidade que convergem da aplicação dos métodos de avaliação de imóveis em processo de preços de transferência.

Serão analisados dois acórdãos, sendo que o primeiro se trata de uma alienação de imóveis entre entidades vinculadas. A requerente neste acórdão não aplicou corretamente o método de avaliação de imóveis nem colocou na Informação Empresarial Simplificada, nem no dossier de preços de transferência, a transação que efetuou. Desta forma o Tribunal Arbitral decidiu que a matéria tributável deveria ser ajustada.

O segundo acórdão trata de uma transação de permuta entre as ações dos acionistas de uma empresa e um imóvel dessa mesma empresa. A autoridade tributária realizou o ajustamento da matéria tributável alegando a existência de uma relação vinculada entre os acionistas, e afirmando também que o valor atribuído às ações e ao imóvel não se encontrava correto. Neste segundo acórdão o Tribunal Arbitral concluiu que a autoridade tributária não tinha razão e por isso procedeu à restituição do valor já entregue pela requerente após o ajuste realizado pela autoridade tributária.

Após analisados os acórdãos conclui-se que os principais fatores de complexidade são compreender se existem relações vinculadas e compreender qual o método correto a utilizar.

Palavras-Chave: Preços de Transferência; Princípio da Plena Concorrência; Avaliação de Imóveis; Comparabilidade

Summary

Applying the methods of assessing real estate when it comes to the disposal of them between related entities is not always easy. Real estate valuation is increasingly complex. Property appraisers increasingly need support and new training.

This dissertation aims to understand which complexity factors converge from the application of the methods of evaluation of properties in the process of transfer pricing.

Two judgments will be examined, the first being a sale of real estate between related entities. The applicant in that judgment did not correctly apply the method of assessing buildings or placed the transaction which it carried out in the simplified business information, or in the transfer pricing file. In this way the Arbitration Court ruled that the taxable amount should be adjusted.

The second judgment deals with an exchange transaction between the shares of the shareholders of a company and a property of that company. The tax authority adjusted the taxable amount claiming the existence of a linked relationship between the shareholders, and also stating that the value attributed to the shares and the property was not correct. In that second judgment the Arbitration Court concluded that the tax authority was not right and therefore proceeded to refund the amount already delivered by the applicant after the adjustment made by the tax authority.

After analyzing the judgments, it is concluded that the main complexity factors are to understand whether there are linked relationships and understand which method to use.

Keywords: Transfer Pricing; Principle of Full Competition; Real Estate Valuation; Comparability

Abreviaturas

AT - Autoridade Tributária

BEPS - Base Erosion and Profit Shifting

CAAD - Centro de Arbitragem Administrativa

CIMI - Código do Imposto Municipal sobre Imóveis

CIRC - Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

CMOCDE - Convenção Modelo da OCDE

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IES - Informação Empresarial Simplificada

IMI - Imposto Municipal sobre Imóveis

IRC - Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

MCM - Método do Custo Majorado

MFL - Método do Fracionamento do Lucro

MMLO - Método da Margem Líquida da Operação

MPCM - Método do Preço Comparável de Mercado

MPRM - Método do Preço de Revenda Minorado

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PPC - Princípio da Plena Concorrência

TA - Tribunal Arbitral

VPT - Valor Patrimonial Tributário

Lista de Tabelas

Tabela 1 – “Coeficiente de Afetação”	44
Tabela 2 – “Coeficiente de qualidade e conforto para prédios urbanos destinados a habitação” ...	45
Tabela 3 – “Coeficiente de Conforto para outros prédios urbanos”	45
Tabela 4 – “Coeficiente de Vetustez”	46

Lista de Fórmulas

Fórmula 1 – “Método Cash-Flow”	41
Fórmula 2 – “Cash-Flow para renda perpétua”	41
Fórmula 3 – “Valor Patrimonial Tributário”	43
Fórmula 4 – “Área de Construção do Edifício”	43

Índice

Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	v
Summary	vii
Abreviaturas	ix
Lista de Tabelas.....	xi
Lista de Fórmulas	xi
Introdução	1
1. O problema geral dos preços de transferência.....	4
1.1. O que são os preços de transferência.....	4
1.2. Problema Geral que Suscitam	6
1.3. Métodos dos Preços de Transferência.....	10
1.3.1. O método do Preço Comparável de Mercado.....	11
1.3.2. O método do Preço de Revenda Minorado	13
1.3.3. O método do Custo Majorado	13
1.3.4. O método do Fracionamento do Lucro.....	14
1.3.5. O método da Margem Líquida da Operação	15
1.4. Análise de Comparabilidade	19
1.4.1. O Princípio da Plena Concorrência	19
1.4.2. O princípio da Comparabilidade	22
2. Legislação de Preços de Transferência em Portugal	31
2.1. Relações Especiais	31
2.2. Princípio da Plena Concorrência	33
2.2.1. Fatores de Comparabilidade.....	34
2.3. Lucro Tributável.....	36
2.4. Documentação necessária	38
3. Avaliação de Imóveis e Métodos Utilizados.....	39
3.1. Métodos de Avaliação de Imóveis	40
3.1.1. Método Comparativo.....	40
3.1.2. Método do Discounted Cash Flow	40
3.1.3. Método do Preço de Mercado	42
3.1.4. Método do Valor Patrimonial Tributário.....	42
4. Metodologia	47
5. Análise e Discussão de Acórdãos.....	49
5.1. Processo nº223/2020-T.....	49

5.1.1.	Apresentação do Caso	49
5.1.2.	Factos de Defesa.....	50
5.1.3.	Avaliação do Tribunal Arbitral	51
5.1.4.	Conclusão e Decisão Final	52
5.1.5.	Problemas encontrados pelo TA nos métodos de avaliação usados	53
5.2.	Processo nº205/2020-T.....	54
5.2.1.	Apresentação do Caso	54
5.2.2.	Conclusão e Decisão Final	55
5.2.3.	Problemas encontrados pelo TA nos métodos de avaliação usados.....	56
5.3.	Conclusão dos Casos.....	57
	Conclusão.....	59
	Legislação	61
	Referências Bibliográficas	62

Introdução

A presente dissertação visa estudar os preços de transferência e avaliação de imóveis fazendo a análise de casos arbitrais do Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD).

Encontra-se dividida em cinco grupos. O primeiro grupo estuda o problema geral dos preços de transferência, onde é mencionado o que são os preços de transferência e o seu problema geral. Neste grupo são ainda apresentados os métodos de preços de transferência, e a análise de comparabilidade.

Os preços de transferência são os preços pelos quais uma empresa transfere bens materiais e ativos intangíveis ou presta serviços em empresas associadas (OCDE, 2017).

Andrade (2002) define os preços de transparência como o valor que é atribuído às transações internas entre as empresas pertencentes a um grupo.

De uma forma sucinta os preços de transferência são os valores atribuídos a transações realizadas entre empresas do mesmo grupo, ou seja, entre empresas vinculadas. Estes preços não têm de ser iguais aos preços de mercado, isto é, aos preços utilizados em transações entre entidades independentes.

Os preços de transferência levantam um grande problema pois estão muitas vezes associados ao planeamento fiscal abusivo, uma vez que as entidades utilizam estes preços como mecanismos de evasão fiscal transferindo lucros ou prejuízos entre as várias empresas do grupo fazendo-se valer das condições de relações especiais (Abreu, 1990).

Para que as oportunidades de evasão fiscal sejam cada vez menores, entidades como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), o Banco Mundial e a Comissão Europeia implementaram medidas. Estas medidas fazem parte do programa Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) que visou o combate à erosão da base tributária e ao desvio de lucros para jurisdições de baixa tributação (Sava & Tureatca, 2017).

Ainda assim, estes preços podem ser utilizados para outros fins que não o planeamento fiscal abusivo. Desta forma, as autoridades fiscais não devem assumir de antemão que as empresas com atividades entre fronteiras utilizam sempre estes mecanismos de forma a manipularem os lucros (Matei e Pîrvu, 2011).

Foram então criados métodos que visam determinar os preços de transferência de forma que estes sejam consistentes com o princípio da plena concorrência, ou seja, de forma, a que os preços praticados entre entidades relacionadas sejam equiparáveis aos praticados entre entidades independentes em situações comparáveis. Foram, portanto, criados os métodos do preço comparável no mercado (MPCM), que consiste na comparação de preços entre operações vinculadas e não vinculadas, desde que ambas sejam comparáveis. O método do preço de revenda minorado (MPRM), que tem como base um produto adquirido a uma atividade relacionada, que é objeto de revenda a uma entidade independente. O método do custo majorado (MCM), que tem como ponto de partida os custos que são suportados por um fornecedor de bens ou serviços, numa transação vinculada. O método fracionamento do lucro (MFL), que é o método que começa por determinar o montante global do lucro obtido nas empresas nas operações vinculadas, e após apurado o lucro fraciona-o entre as entidades relacionadas em função da contribuição que cada uma tem na realização das operações. E por fim, o método da margem líquida da operação (MMLO), que consiste na determinação da margem de lucro líquida, obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada e a comparação dessa margem de lucro com uma igual margem à de uma operação não vinculada comparável. De entre estes métodos deve ser escolhido o que melhor se adequa à transação em análise.

Os preços de transferência devem obedecer ao princípio da plena concorrência. Este é o princípio utilizado como padrão internacional de preços de transferência. Este princípio define que as empresas em relações especiais devem seguir os mesmos pressupostos que são seguidos por empresas independentes, em normais condições de mercado (Morais, 2009).

No segundo grupo é analisada a legislação dos preços de transferência em Portugal.¹ O terceiro grupo apresenta a avaliação de imóveis e quais os métodos utilizados para a realizar.

Avaliação do imóvel consiste em associar um valor monetário a um bem em função das suas qualidades e como consequência determinadas condições de mercado, sendo que, esta avaliação requer um enorme leque de conhecimentos.

Pode ser feita pelo método comparativo, que consiste em comparar os valores de mercado e através desta comparação chegar ao valor do imóvel. Pelo método do

¹ Será utilizada a Portaria nº 1446-C/2001 em vez da nova Portaria nº268/2021, uma vez que os acórdãos em estudo ainda utilizam a portaria antiga por serem anteriores às alterações

Discounted Cash Flow, que consiste na análise de rendas futuras geradas pelo imóvel em avaliação. Pelo método do preço de mercado, que se perspetiva ser aquele que uma propriedade vale quando esta é adequadamente publicitada à data da sua avaliação entre um comprador e um vendedor. Por fim, a avaliação de imóveis pode ser realizada através do valor patrimonial tributário (VPT), este encontra-se definido no Código do Imposto Municipal sobre Imóveis (CIMI) e tem em consideração o valor base dos prédios edificados; a área bruta de construção mais área excedente à área de implantação; o coeficiente afetação; o coeficiente de localização; o coeficiente de qualidade e conforto; e o coeficiente de vetustez.

No quarto grupo é apresentada a metodologia e a questão de investigação desta dissertação, sendo que a metodologia se baseia numa abordagem qualitativa.

E por fim, no quinto grupo é realizada a análise e a discussão de dois acórdãos que têm por base a alienação de imóveis, utilizando os métodos de avaliação dos mesmos, por forma a que se conclua qual o valor a que esta alienação deve ser efetuada.

1. O problema geral dos preços de transferência

Neste capítulo vai ser apresentada a definição de preços de transferência, os problemas principais que lhes estão associados, os métodos utilizados para os calcular e a definição de análise de comparabilidade.

1.1. O que são os preços de transferência

Andrade (2002) define os preços de transferência como o valor que é atribuído a transações internas entre as empresas pertencentes a um grupo de empresas. A OCDE (2017)² define preços de transferência como os preços pelos quais uma empresa transfere bens materiais e ativos intangíveis ou presta serviços em empresas associadas. Duas empresas são associadas, quando se enquadrem nas condições enunciadas nas alíneas a) ou b) do nº 1 do artigo 9º da Convenção Modelo da OCDE.

Kumar *et al.* (2021) afirmam que os preços de transferência estabelecem os preços de transações entre e dentro da empresa sob propriedades e controle comuns.

Segundo Sava & Tureatca (2017) os preços de transferência são uma importante fonte de poder multinacional, uma vez que estes contem informações sobre transações internacionais em vários domínios que outros fatores económicos desconhecem. Estes tipos de informações podem ser utilizadas por multinacionais como uma ferramenta de otimização financeira e tributária.

Já Kozłowska-Makós (2014), afirma que os preços de transferência são um dos instrumentos dos grupos de capital, sendo através deles que ocorrem as transações de renda dentro do grupo. O principal objetivo deste instrumento financeiro é minimizar a carga tributária das multinacionais. O preço das negociações entre os participantes pode ser formado por fatores de mercado como por exemplo, a interação entre a oferta e a procura.

Para Sosnowski (2016) os preços de transferência resumem-se à manipulação de preços em transações realizadas entre entidades relacionadas. Este conceito engloba os casos em que as entidades organizam as suas relações de uma forma diferente das condições que seriam acordadas por entidades não relacionadas em casos semelhantes.

Posto isto, e de forma a explicar sucintamente o que são os preços de transferência, estes são os valores atribuídos a transações realizadas entre empresas do

² As Guidelines utilizadas serão as de 2017, em vez das de 2022, uma vez que os casos arbitrais estudados fazem menção às primeiras

mesmo grupo, ou seja, empresas vinculadas. Estes preços não têm de ser iguais aos preços de mercado, ou seja, aos preços utilizados em transações entre entidades independentes.

1.2. Problema Geral que Suscitam

No entanto, embora a finalidade dos preços de transferência seja a regulação entre entidades associadas, a verdade é que estes preços cada vez mais são utilizados como ferramenta de planejamento fiscal abusivo (Morais, 2009). Assim sendo Xavier (2011) afirma que a prática denominada de preços de transferência consiste numa política de preços que se encontra em vigor nas relações internas de empresas interdependentes, e que pelas relações especiais existentes conduz a uma fixação de preços artificiais, que por sua vez são distintos dos preços de mercado. Posto isto, os preços de transferência têm vindo a ser identificados como um mecanismo de evasão fiscal, uma vez que as empresas multinacionais transferem lucros ou prejuízos entre as várias empresas do grupo económico fazendo-se valer das condições de relações especiais e fixando preços que não correspondem aos preços de mercado de forma a obterem uma maior otimização fiscal (Abreu 1990).

Choi *et al.* (2020) verificaram que as empresas multinacionais se envolvem ativamente em transações transfronteiriças entre as suas empresas vinculadas, o que lhes confere um incentivo para manipular os preços de transferência internos de forma a evitar o pagamento de impostos. Estas empresas têm tendência a transferir os seus lucros de países com impostos elevados para países com impostos baixos. As autoridades fiscais vietnamitas descobriram que o truque mais comum das empresas de investigação e desenvolvimento (I&D), para não pagar os impostos, foi elevar o preço dos elementos necessários para produzir mercadorias ou serviços e baixar os preços das exportações para gerar perdas ou reduzir os lucros contabilísticos. Em média, uma multinacional paga cerca de 32% de menos imposto do que as empresas locais semelhantes em países de elevada carga tributária.

Se os governos não regularem os preços de transferência, as empresas multinacionais podem transferir uma grande proporção dos seus lucros para países com baixos impostos diminuindo significativamente as suas bases tributárias. Para evitar que isto aconteça, os governos impõem regras para controlar as manipulações dos preços de transferência. A OCDE propôs que os preços de transferência seguissem o princípio da plena concorrência (PPC), que consiste em que a sede e as filiais de uma multinacional devem ser tratadas como se operassem como entidades separadas e os preços de transferência internos devem igualar os preços de mercado que seriam obtidos em

transações não controladas comparáveis, em condições de mercado igualmente comparáveis.

Sava & Tureatca (2017) afirmam que os preços de transferência são praticados nas transações entre entidades que compõem uma empresa multinacional. Estes preços são legalmente determinados para transferir os benefícios registados por um grupo entre as suas subsidiárias, localizadas em diferentes países, cujos regimes tributários não são permissivos. Utilizar preços de transferências inferiores aos preços de mercado não é, regra geral, ilegal e por este motivo, as regulamentações nacionais e internacionais, principalmente as emitidas pela OCDE, não obrigam as empresas a utilizar um equilíbrio competitivo de mercado.

Ainda de acordo com estes autores, as administrações tributárias acusam as entidades organizacionais das multinacionais de abuso de preços de transferência, pois tratam de diminuir a obrigação de pagar impostos. Além disto, as grandes empresas multinacionais manipulam os preços de transferência recorrendo aos chamados paraísos fiscais.

Foi desenvolvido um estudo onde se examinou o incentivo das empresas multinacionais em manipular os preços de transferência para evitar o pagamento de impostos e as respostas dos governos a tais práticas. Investigou-se especificamente os preços de transferência resultantes de I&D e a aplicação do princípio da plena concorrência. O estudo foi realizado tendo por base uma empresa monopolista a operar em dois países com taxas de imposto diferentes. A conclusão a que se chegou foi que a empresa monopolista transfere os seus lucros para o país com baixa tributação. Para combater essa atividade o país de origem da multinacional pode restringir a regulamentação dos preços de transferência reduzindo o seu teto. Na prática, porém, é difícil encontrar uma transação comparável de produtos semelhantes entre empresas independentes. Frequentemente observa-se que empresas em grandes países estabelecem subsidiárias em paraísos fiscais (Choi *et al.*, 2020).

Segundo Rathke *et al.* (2020), um dos principais canais de transferência de lucro abordado pelos formuladores de políticas refere-se ao abuso praticado nos preços de transferência quando a empresa tem liberdade para determinar os preços aplicados entre as suas empresas.

De acordo com Chan *et al.*, 2015, os preços de transferência são considerados há muito tempo um importante mecanismo de controlo de gestão financeira para que as corporações multinacionais manobrem fundos internacionalmente e escolham os países nos quais os lucros são relatados. As multinacionais frequentemente utilizam preços de transferência como forma de reduzir os pagamentos de impostos. Chan *et al.* (2015, apud Ernst & Young, 2012) afirmam que o risco de auditorias aos preços de transferência está a aumentar significativamente e as multinacionais esperam dedicar mais recursos para que estes se encontrem em conformidade, especialmente empresas localizadas na China, nos EUA e na Índia.

Todas estas oportunidades de evasão fiscal levaram organizações económicas e fiscais internacionais, como a OCDE, o Banco Mundial, a Comissão Europeia, entre outras, a implementar, e quando possível, a impor um conjunto de medidas que fazem parte do programa BEPS para limitar as possibilidades de evasão fiscal das multinacionais e fazer uma reforma ao sistema fiscal internacional. O termo BEPS, Base Erosion and Profit Shifting, é um programa que visa o combate à erosão da base tributária e ao desvio de lucros para jurisdições de baixa tributação. Este surge devido a anomalias na legislação tributária nacional e à falta de correlação entre os diferentes sistemas tributários dos países onde estão localizadas as empresas constituintes de uma multinacional (Sava & Tureatca, 2017).

Apesar do anteriormente mencionado, deve ser salientado que os preços de transferência podem ser usados para outros fins que não o planeamento fiscal abusivo. Deste modo, as autoridades fiscais não devem assumir prontamente que as empresas com atividades entre fronteiras utilizam sempre este mecanismo de forma a manipularem os lucros, principalmente porque em certos casos é altamente complicado determinar com precisão os preços de transferência (Matei e Pîrvu, 2011).

Concluindo, existem situações em que os preços de transferência praticados não correspondem aos preços de mercado, isto é, aos preços que são praticados no mercado livre entre entidades independentes. O afastamento que se verifica em relação ao preço que seria praticado numa transação equiparável pode ter como objetivo a manipulação dos preços, de modo que as empresas obtenham vantagens fiscais que não conseguiriam se não existissem relações especiais. No entanto, existindo estas relações as entidades transferem os resultados de países com maior tributação para países com menor tributação, ou para entidades que se encontram sujeitas a menor carga fiscal, o que leva à erosão das bases

tributáveis, e como consequência impede a distribuição equitativa de receitas fiscais pelos vários países intervenientes.

1.3. Métodos dos Preços de Transferência

De acordo com os Princípios Diretores da OCDE (2017) existem dois grupos de métodos para determinar se as condições impostas nas relações comerciais ou financeiras entre empresas associadas são consistentes com o princípio da plena concorrência. Estes podem ser classificados como métodos tradicionais baseados na transação e métodos não tradicionais baseados no lucro. Os métodos tradicionais baseados na transação dependem de transações reais e englobam o método do preço comparável de mercado ou método CUP, método do preço de revenda minorado e o método do custo majorado ou método cost plus. Os métodos tradicionais baseados no lucro são métodos que dependem dos níveis de lucro e englobam o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação.

A seleção de um método tem como principal objetivo encontrar o método mais apropriado para cada caso em particular. Para tal, o processo de seleção deve ter em conta os respetivos pontos fortes e fracos dos métodos reconhecidos pela OCDE. De acordo com Amorim (2013), esta seleção depende de um conjunto de fatores, de entre os quais, a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade. O autor afirma ainda que não existe um método universal a todas as situações, no entanto, os métodos tradicionais são os que melhor se adequam para confirmar se as relações comerciais e financeiras entre empresas relacionadas preenchem as regras da plena concorrência. Segundo as diretrizes da OCDE, isto ocorre porque uma diferença entre o preço de uma transação controlada e o preço de uma transação não controlada, quando comparáveis, pode normalmente ser atribuída diretamente às relações comerciais e financeiras feitas ou impostas entre as empresas, e as condições de isenção de interesses podem ser estabelecidas substituindo diretamente o preço da transação não controlada pelo preço da transação controlada. Quando um método tradicional e um método não tradicional apresentam o mesmo grau de fiabilidade, deve ser dada preferência ao método tradicional.

Os métodos baseados no lucro, apenas devem ser aplicados se forem compatíveis com o artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, ou seja, no caso de as condições impostas às entidades relacionadas serem comparáveis às condições estabelecidas entre empresas independentes em termos de preço, margens ou lucros obtidos. Caso estas condições não se verifiquem não há uma obrigação de prejudicar ou beneficiar, as entidades, de um ponto de vista fiscal se obtiverem lucros inferiores ou

superiores à média das empresas. No entanto, estas têm de fazer prova que não violaram o PPC.

De acordo com o mesmo autor, não é necessário que se testem todos os métodos para selecionar o mais apropriado. Deve ser escolhido o método que apresenta ser o mais adequado e que permite estabelecer a efetiva comparabilidade. Os métodos da OCDE não são os únicos a ser tidos em conta pelas entidades, sendo que estas podem escolher outro método, mas apenas se justificarem a adequação do mesmo.

A OCDE prevê ainda a situação em que nenhum método possa ser devidamente aplicado e nesse caso podem ser utilizados dados de métodos diferentes e adotada uma solução que seja satisfatória para todas as partes e que esteja de acordo com o princípio da plena concorrência.

Importa, portanto, descrever os métodos dos preços de transferência previstos pela OCDE e acolhidos pela legislação portuguesa no artigo 63º do CIRC e na Portaria nº 1446-C/2001 de 21 de dezembro.

1.3.1. O método do Preço Comparável de Mercado

O Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM)³ ou *Comparable Uncontrolled Price Method*, também é conhecido como CUP, segundo Amorim (2002), consiste na comparação de preços entre operações vinculadas e não vinculadas, desde que ambas sejam comparáveis. Baseia-se na comparação de preços da transação vinculada, analisada com os preços de outras entidades independentes, perante a venda de bens ou serviços comparáveis. Este é um método direto, fiável e que permite uma aplicação adequada do princípio da plena concorrência.

Segundo as *Guidelines* da OCDE (2017) uma transação independente é comparável a uma transação vinculada para efeitos da aplicação deste método, se nenhuma das diferenças entre as transações que estão a ser comparadas ou entre as empresas que se encontram envolvidas afetem significativamente o preço de mercado ou então, caso o anteriormente descrito não se verifique, se puderem ser efetuados ajustes para eliminar os efeitos das diferenças encontradas.⁴

O grau de comparabilidade deste método é considerado o mais elevado relativamente aos restantes métodos, tal como apresentado no nº1 do artigo 6º da Portaria

³ Artigo 6º da Portaria nº 1446-C/2001 e nº3, al. A) do artigo 63º do CIRC, bem como nos §§2.14-2.26 das *Guidelines* (OCDE, 2017)

⁴ OCDE, 2017 §2.15

nº1446-C/2001 onde se pode ler que “*o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objeto e demais termos e condições da operação como uma análise funcional das entidades intervenientes*”.

Posto isto, a comparabilidade das condições de uma operação vinculada obriga a que exista uma semelhança muito elevada com uma operação não vinculada que seja usada como referência (Martins, 2015). A comparação pode ser efetuada entre transações externas não vinculadas, que são transações em que o preço da transação vinculada é comparado com o preço de uma transação comparável entre empresas que não se relacionem, ou entre transações internas não vinculadas, que são transações onde o preço da transação vinculada é comparado com o preço praticado numa transação comparável entre uma empresa de um grupo e uma independente.

A aplicação deste método pressupõe o conhecimento de um conjunto amplo de informações para que as operações possam ser equiparadas. Para obter essa equiparabilidade é necessário ter conhecimento relativamente aos produtos, aos contratos, aos mercados e às funções da empresa. No caso de existir impossibilidade na obtenção da equiparabilidade das transações é recomendada a utilização de um outro método tradicional (Amorim, 2013).

O autor afirma ainda que este é um método que se aplica maioritariamente em casos em que as entidades relacionadas prestam os mesmos serviços ou vendem os mesmos produtos daqueles que são transacionados entre entidades independentes. No entanto, pode ser necessário recorrer a algum tipo de ajustamento para que seja efetuada uma comparação real entre as condições praticadas em operações vinculadas e não vinculadas. Este ajustamento passa pela eliminação de diferenças entre os produtos, as cláusulas contratuais, os ativos intangíveis bem como outros fatores.

Segundo Cooper *et al.*(2016) a aplicação deste método é bem-sucedida em casos em que existem comparáveis internos e em casos em que existam transações financeiras. No entanto, sempre que se verificarem diferenças nos preços observados pode ser indicativo que os princípios da plena concorrência não se estão a verificar.

1.3.2. O método do Preço de Revenda Minorado

O Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM)⁵ ou *Resale Price Method* também conhecido como RPM, é descrito por Amorim (2013), como um método que tem como base um produto adquirido a uma entidade relacionada que é objeto de revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda subtrai-se uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes comparáveis. Ao valor obtido chamamos, preço da plena concorrência. A margem de lucro bruto representa o montante a partir do qual se considera que o revendedor conseguirá cobrir as suas despesas comerciais e de exploração.

Este é um método particularmente indicado para avaliar o preço praticado por empresas que adquirem bens ou serviços a entidades relacionadas e que os revendem a entidades independentes. É particularmente indicado para distribuidores que revendem os bens ou serviços sem qualquer valor acrescentado.

Segundo a OCDE (2017), quando se verificam diferenças significativas nos preços praticados entre as entidades relacionadas e as entidades independentes, devem ser feitos os ajustamentos necessários no preço de revenda tendo em consideração a margem bruta praticada.

Este é um método particularmente indicado para operações em que os bens são comprados a empresas associadas para revenda através de um distribuidor do grupo, o que não lhes acrescenta um valor significativo que altere a sua identidade inicial, o que significa que o revendedor exerce apenas funções de comercialização (Pereira, 2014). Caso o contrário se verifique, se os bens adquiridos ao vendedor inicial forem incorporados nos produtos mais complexos para posteriormente serem revendidos, poderá tornar-se mais difícil, senão mesmo impossível, quantificar o acréscimo do valor dos bens e determinar a margem de lucro bruto sobre o preço de revenda adequada. Neste caso, o método não poderá ser aplicado e deverá ser verificado se o método do custo majorado pode ser usado em alternativa.

1.3.3. O método do Custo Majorado

O Método do Custo Majorado (MCM)⁶ ou *Cost Plus Method*, também conhecido como “CPM”, tem como ponto de partida os custos que são suportados pelo fornecedor de

⁵ Artigo 7º da Portaria nº1446-C/2001 e no nº3, al. a) do art. 63º do CIRC e nos §§ 2.27-2.44 das *Guidelines* (OCDE, 2017)

⁶ Descrito no art. 8º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63º do CIRC e nos §§ 2.45–2.61 das *Guidelines* (OECD, 2017).

um bem ou serviço numa transação vinculada, aos quais será adicionada uma margem de lucro bruto, praticada numa transação comparável não vinculada. Isto é, aos custos de aquisição ou produção de um produto que será transacionado acresce-se a margem de lucro e obtém-se o preço de plena concorrência (Amorim, 2013).

As *Guidelines* da OCDE de 2017 recomendam a utilização deste método para avaliar as transações realizadas, de produtos semiacabados, entre empresas que produzem bens ou serviços e que posteriormente os vendem a entidades com as quais tem uma relação especial. Tal como no método do preço de revenda minorado, neste método também se compara diretamente as margens de lucro brutas a partir de situações comparáveis.

Este método, segundo Pereira (2014), levanta uma grande dificuldade. As empresas podem utilizar diferentes sistemas de custeio o que vai levar a que o apuramento dos custos de produção a ter em consideração na formação do preço pode sofrer algum tipo de variabilidade.

1.3.4. O método do Fracionamento do Lucro

O Método do Fracionamento do Lucro (MFL)⁷ ou Profit Slipt Method, também conhecido pela sigla “PSM”, de acordo com Amorim (2013), é um método que começa por determinar o montante global do lucro obtido nas empresas, nas operações vinculadas. Assim que este lucro estiver apurado é fracionado entre as entidades relacionadas em função da contribuição de cada uma na realização das operações.

Isto significa que através deste método o lucro das transações é repartido entre as entidades relacionadas correspondendo à percentagem de intervenção de cada uma delas. Esta repartição deve obedecer a uma análise comparativa com os lucros que teriam sido previstos num acordo celebrado que obedecesse ao princípio da plena concorrência, ou seja, a repartição deve ter em consideração um possível acordo entre entidades independentes que suportasse os mesmos riscos e exercendo as mesmas funções numa transação similar.⁸

O autor afirma ainda que a distribuição deste lucro é feita em duas fases, numa primeira fase atribui-se a cada empresa um nível razoável de lucro de modo a garantir que existe uma remuneração semelhante à do mercado. A OCDE (2017) designa esta primeira

⁷ Descrito no art. 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, al. b) do art. 63.º do CIRC e nos §§ 2.114–2.155 das *Guidelines* (OECD, 2017).

⁸ Descrito no n.º 2 do art. 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001. *Ibid.*, § 2.122.

fase como análise das contribuições que foi descrita nos parágrafos anteriores. Numa segunda fase é verificada a contribuição de cada uma das empresas e posteriormente a repartição dos lucros é realizada. A esta fase a OCDE (2017) chama análise residual e desagrega-a em duas etapas. Numa primeira etapa atribui-se uma fração do lucro global a cada entidade interveniente, lucro este que deve refletir a remuneração, que em semelhantes condições de mercado seria suscetível de ser obtida por essa entidade, podendo utilizar-se qualquer um dos outros métodos para o efeito. Na segunda etapa, fraciona-se o lucro ou o prejuízo entre cada uma das entidades, tendo em conta o valor relativo da sua contribuição, considerando-se como critério de repartição o método do fracionamento do lucro.⁹

Este é um método muito utilizado em operações realizadas de forma altamente integrada e, por este motivo, não podem ser valorizadas de forma fiável numa base separada ou em situações em que ambas as partes da transação contribuem com ativos intangíveis de elevado valor.¹⁰

O principal problema levantado neste método, é o facto de as empresas independentes, por norma, não utilizarem este método na determinação dos preços das suas operações. Isto levanta uma grande dificuldade uma vez que as entidades relacionadas não conseguem obter informações de empresas estrangeiras pertencentes ao grupo.

Na prática não é fácil identificar empresas independentes que realizem operações com igual grau de comparabilidade, nem é fácil de encontrar empresas independentes que disponham de informação suficiente sobre elas mesmas, bem como não é fácil determinar o lucro real e efetivo quando as empresas independentes acordam entre elas uma repartição do lucro.

Tais dificuldades levam a concluir que este é um método que não deve ser utilizado como método principal devendo as empresas recorrer a ele apenas de forma subsidiária.

1.3.5. O método da Margem Líquida da Operação

O Método da Margem Líquida da Operação (MMLO) ou *Transactional Net Margin Method*, também conhecido pela sigla “TNMM”, segundo Amorim (2013), consiste na determinação da margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa

⁹ n.º 3 do art. 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001

¹⁰ n.º 4 do art. 9.º da Portaria n.º 1446-C/2001

operação vinculada e de comparar essa margem de lucro com igual margem de uma operação não vinculada comparável.

Este método é aplicado de forma muito idêntica ao MPRM e ao MCM. No entanto, neste caso calcula-se uma margem de lucro operacional, tendo como referência as operações não vinculadas efetuadas pelo contribuinte em circunstâncias comparáveis (Teixeira, 2006).

A margem é calculada com base num indicador financeiro que poderá ser o rácio de rentabilidade em função das vendas, no caso de atividades de distribuição; o rácio de rentabilidade do ativo no caso de se tratar de atividades de capital intensivas; ou o rácio de rentabilidade em função dos gastos operacionais no caso de serem atividades industriais. Deverá ser utilizado o indicador mais apropriado com base nas características e circunstâncias de cada operação.¹¹

Este é considerado um método muito flexível na sua aplicação, uma vez que a margem pode ser comparada de diversas formas dependendo do indicador financeiro utilizado. Dada esta flexibilidade e a disponibilidade de informação sobre as empresas comparáveis, este é um dos métodos mais utilizados (Cooper *et al.*, 2016).

É um método tipicamente utilizado no caso em que os métodos tradicionais¹² não o podem ser, por exemplo, quando os dados sobre preços de mercado não estão disponíveis ou quando as empresas envolvidas não possuem intangíveis de elevado valor, pois é extremamente mais fácil obter dados de empresas independentes que exerçam semelhantes funções, do que obter dados de uma empresa estruturalmente mais complexa e que possui intangíveis mais específicos (Rossing *et al.*, 2017).

Este método não requer uma comparabilidade funcional tão rigorosa e complexa como a que é exigida pelos métodos tradicionais, pois o objeto de análise recai sobre a margem operacional que por sua vez, se encontra menos suscetível de ser afetada por diferenças tanto na natureza do produto como nos serviços transacionados. Esta particularidade é apontada pela OCDE como uma das principais vantagens deste método.¹³

De salientar que a OCDE aponta diversos cuidados a ter na aplicação deste método de entre os quais a volatilidade anexa aos indicadores financeiros, pois estes podem ser influenciados quer por fatores que não afetem a margem bruta ou os preços,

¹¹ n.º 2 do art. 10º da Portaria n.º 1446-C/2001.

¹² MPCM, MPRM e MCM

¹³ OCDE, 2017 § 2.68

quer por fatores que os afetam. Os fatores que não afetam a margem bruta ou os preços podem ser fatores relacionados com a variabilidade da estrutura de custos operacionais, já os fatores que afetam a margem bruta ou os preços podem ser fatores como o aparecimento de novos produtos competitivos, o ciclo de vida do produto e a eficácia da gestão.¹⁴ Como estes fatores influenciam os lucros líquidos, os resultados obtidos através deste método podem não estar em conformidade com o princípio da plena concorrência, levantando algumas dúvidas e incertezas quando é utilizado. Assim sendo, é importante garantir que, durante a análise de comparabilidade, todos os elementos sejam tidos em conta.

De uma forma geral, na definição do intervalo de referência do indicador de margem líquida que irá permitir verificar o cumprimento do princípio da plena concorrência devem ser tidos diversos cuidados. Em primeiro lugar, deve ser tido em atenção a identificação da entidade de referência, ou seja, a entidade à qual se vai aplicar o MMLO. De acordo com as *Guidelines*,¹⁵ a entidade relacionada deve corresponder à menos complexa entre as empresas envolvidas na operação por forma a que facilite a obtenção de informações fiáveis sobre as empresas comparáveis.

Em segundo lugar, deve ser tido em consideração o indicador de rendibilidade mais adequado. Ao calcular este indicador poderão ser utilizados como denominadores as vendas, os ativos, ou os custos estando esta escolha dependente da comparabilidade entre as funções, os riscos e os ativos de entidade de referência com os da entidade comparável.

Em terceiro e último lugar, deve ser tido em atenção a constituição da amostra de empresas a partir da qual será encontrado um intervalo de valores para o indicador selecionado. Ao selecionar as empresas que potencialmente serão comparáveis deve ter-se em consideração a definição dos critérios e parâmetros que irão servir de base à validação da comparabilidade das empresas selecionadas. Estes parâmetros poderão ser o tipo de atividade; as funções desempenhadas; a dimensão das empresas; o critério da independência; o montante dos rendimentos operacionais; o período temporal de informação utilizada; a localização geográfica; bem como outros. Após aplicados os critérios anteriormente referidos é obtida a amostra das empresas que se enquadram como sendo as melhores entidades comparáveis, amostra esta a partir da qual se determinará o intervalo de valores para o indicador selecionado. Por forma a determinar o intervalo da plena concorrência, é efetuada uma análise estatística aos resultados obtidos para o

¹⁴ OCDE, 2017. §2.76

¹⁵ OCDE, 2017 § 2.65

indicador de margem líquida de cada uma destas empresas. Feita esta análise poderá, eventualmente, acontecer que dentro da amostra, algumas empresas apresentem valores que não asseguram grau de comparabilidade razoável, na medida em que se afastam das demais observações da amostra, estas são designadas de *outliers*, devendo ser, portanto, eliminadas da amostra. Podem ainda surgir situações em que a retirada destes *outliers* não é suficiente para assegurar a comparabilidade entre as empresas da amostra.¹⁶ Nestes casos habitualmente estreita-se o intervalo através da utilização dos valores entre o primeiro e o terceiro quartil, por forma a que se excluam empresas que apresentem valores extremos de rentabilidade.¹⁷ No caso das condições das operações realizadas entre as empresas relacionadas estarem dentro do intervalo, considera-se que se encontra cumprido o princípio da plena concorrência, caso contrário, pode ser necessário realizar novos ajustamentos às condições utilizadas na transação vinculada e, após isso, se a margem estiver incluída no referido intervalo considera-se então cumprido o princípio da plena concorrência. Caso não haja critérios objetivos que permitam efetuar estes ajustamentos é necessário recalcular as margens e os resultados das empresas relacionadas e efetuar as devidas correções à matéria coletável. Para estes casos, por norma, utiliza-se a mediana do intervalo como medida de referência para efetuar as correções.¹⁸

¹⁶ OCDE, 2017 § 3.63

¹⁷ OCDE, 2017 § 3.57

¹⁸ OCDE, 2017 § 3.62

1.4. Análise de Comparabilidade

1.4.1. O Princípio da Plena Concorrência

Ao longo dos últimos anos, as autoridades fiscais (AT) têm vindo a tentar dar resposta à ameaça da erosão da base tributária das empresas através da aplicação de preços artificiais e introduziram diversas regras de forma a regular os preços de transferência. Assim, as autoridades tributárias introduziram na sua legislação o princípio da plena concorrência (PPC), também conhecido a nível internacional por *arm's length principle* (Beer e Loeprick, 2015).

A OCDE (2017) define o princípio da plena concorrência, como o princípio usado como padrão internacional de preços de transferência, pelos estados-membros, para fins tributários por grupos de empresas multinacionais e administrações tributárias. Quando empresas independentes negociam entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras são, por norma, determinadas pelas forças do mercado. Quando empresas associadas transacionam entre si, as suas relações comerciais e financeiras podem não ser afetadas de igual forma pelas forças externas do mercado, embora estas empresas procurem frequentemente replicar estas forças entre si. Assim sendo, as administrações fiscais não devem presumir automaticamente que as empresas associadas procuram manipular os seus lucros, pois pode haver uma dificuldade genuína em determinar com precisão um preço de mercado.

Segundo Morais (2009) o princípio da plena concorrência, ou da independência, é um dos princípios base do regime dos preços de transferência o qual define que as empresas com relações especiais devem seguir os mesmos pressupostos que são seguidos pelas empresas independentes, em condições normais de mercado. De uma forma semelhante, Martins (2015) afirma que na valorização das transações entre entidades relacionadas existe o pressuposto que os preços estabelecidos deverão ser os mesmos, ou extremamente semelhantes, aos praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

De forma geral, o princípio da plena concorrência tem como objetivo assegurar que todos os operadores económicos são tratados de igual modo no que diz respeito à determinação da base tributável, façam eles parte de um grupo ou constituam entidades independentes no mercado. Por outro lado, tem como objetivo evitar que outros países obtenham uma parcela do rendimento que foi gerado no seu território (Gama, 2013).

Os preços de transferência devem reger-se pelo princípio da plena concorrência. Este princípio, apesar de apresentar uma fácil implementação, apresenta dificuldades em identificar características da concorrência. Esta dificuldade apenas ocorre porque, se os grupos multinacionais são considerados entidades independentes, para determinar o preço de transferência correto devem ser tidas em conta sinergias, economias de escala e transações únicas que são geradas como resultado da existência do grupo (Sava & Tureatca, 2017).

A plena concorrência implica que nas transações entre partes relacionadas devem ser utilizados preços comparáveis àqueles utilizados entre entidades independentes. Por outras palavras, quando é efetuada uma transação entre empresas do mesmo grupo, os preços praticados devem ser idênticos aos utilizados em transações comparáveis entre empresas independentes (Neighbour, 2002).

Este princípio tem sido aceite por diversos países sendo que neste momento mais de 70 países têm, de alguma forma, regras para os preços de transferência (Ernst & Young, 2013). Em Portugal, este princípio encontra-se presente no artigo 9º da Convenção Modelo da OCDE (CMOCDE), nas *Guidelines* da OCDE, no artigo 63º do CIRC e na Portaria nº 1446-C/2001 de 21 de dezembro.

Martins (2016) afirma que este é um princípio de formulação simples, no entanto, no que se refere à sua implementação prática, a definição do preço de plena concorrência revela-se uma tarefa de extrema dificuldade. O mesmo autor afirma ainda que pela própria natureza das atividades das empresas multinacionais torna-se difícil e complexo o controlo dos preços de transferência que por elas são praticados. Para além disto existem determinadas transações entre grupo que envolvem ativos intangíveis singulares ou serviços empresariais específicos o que torna especialmente difícil fixar um preço de plena concorrência (Eden, 2016). Posto isto, calcular com precisão os preços de transferência pode ser uma tarefa complicada por diversos motivos, de entre os quais, a localização geográfica; a inexistência de dados informações que permitam a comparabilidade das transações; as diferenças nas condições de eficácia económica das relações intragrupos; entre outras (Campos, 2007).

A este princípio são apontadas diversas críticas sendo que uma das principais tem a ver com a falta de transações comparáveis, uma vez que este princípio tem como base o objetivo hipotético de determinar um preço que seria estabelecido entre duas partes

independentes numa transação comparável, e a informação existente muitas vezes torna-se insuficiente não se conseguindo perceber o que é que as empresas independentes fazem, como o fazem, e em que circunstâncias o fazem, sendo estes dados imprescindíveis para o cumprimento do objetivo do princípio da plena concorrência. Ainda assim, a maioria dos países adotam este princípio comum dos reguladores dos preços de transferência entre empresas associadas. Fazem-no, justificando, que ainda não existe uma alternativa prática e realista que assegure uma maior aproximação do preço praticado entre as empresas vinculadas e o preço que é negociado em mercado entre empresas independentes (Eden 2016).

A falta de comparáveis para uma determinada operação controlada não significa que esteja ou não em condições de plena concorrência ou que o princípio de plena concorrência não possa ser aplicado. Isto é especialmente importante devido à crescente importância dos modelos de negócios integrados e de transações envolvendo intangíveis únicos para os quais esses comparáveis podem não estar disponíveis. A necessidade de uma análise confiável deve, portanto, ser equilibrada com uma abordagem pragmática e não se deve estabelecer expectativas irreais para análises de comparabilidade.

Este princípio tem vantagens e desvantagens. A primeira vantagem é o fornecimento às administrações fiscais de uma base jurídica necessária para proteger a respetiva base tributável, a segunda vantagem é a redução de custos para as empresas multinacionais impondo que seja respeitada apenas uma abordagem dos preços de transferência, a terceira vantagem é a colocação de um país em posição de influenciar a evolução futura dos preços de transferência internacionais protegendo os interesses dos contribuintes perante as autoridades fiscais, a quarta vantagem é a redução da incerteza, para os contribuintes e para a administração fiscal, que possam recorrer a um vasto conjunto de princípios internacionalmente aceites, por último, a quinta vantagem é a criação de condições entre as empresas associadas e independentes, as empresas nacionais e estrangeiras de forma a que estas sejam limitadas na obtenção de vantagens competitivas através da manipulação dos preços de transferência. Quanto às desvantagens, a primeira é o facto deste princípio poder não ter em conta os benefícios das economias de escala e as interações entre diversas atividades que resultam da integração das empresas, a segunda desvantagem é o facto de conduzir os contribuintes e as administrações fiscais a alguma incerteza no que respeita ao tratamento de certas transações e circunstâncias, a terceira desvantagem é o facto de depender de informações comparáveis que podem estar

incompletas, ser de difícil interpretação, ou até mesmo nem existirem, a quarta desvantagem é o facto de poder ser necessário fazer ajustes em transações não vinculadas para obter uma melhor comparabilidade e estes ajustes podem ser bastante complexos, a quinta desvantagem é o facto de requerer um investimento significativo no desenvolvimento das competências das autoridades tributárias nesta área, e por fim, a sexta desvantagem é que em certos casos, pode ocorrer um grande gasto em custos administrativos para as autoridades fiscais e em custos de cumprimento para os contribuintes (Cooper *et al.*, 2016).

1.4.2. O princípio da Comparabilidade

Para que o princípio da plena concorrência possa ser utilizado é necessário avaliar a comparabilidade entre a operação vinculada e a operação que seria praticada entre entidades independentes. Para isso utiliza-se o princípio da comparabilidade, este princípio faz o confronto entre o preço praticado entre empresas relacionadas e o que seria praticado entre empresas independentes (Morais, 2009).

Quando se comparam as transações controladas pelo contribuinte com outras transações controladas, realizadas pelo mesmo ou por outro grupo de empresas multinacionais, não há irrelevância para a aplicação do princípio da plena concorrência e, portanto, não devem ser usadas por uma administração tributária como base para um ajuste de preços de transferência ou por um contribuinte para apoiar a sua política de preços de transferência.¹⁹

Existem várias fontes de informação que podem ser usadas para identificar potenciais comparáveis externos. Alguns exemplos destas fontes de informação são as bases de dados. Estas apresentam uma série de limitações pois dependem de informações publicamente disponível e não estão disponíveis em todos os países, uma vez que nem todos os países tem a mesma quantidade de informações publicamente disponíveis sobre as suas empresas. Além disso, quando se encontram disponíveis, não incluem o mesmo tipo de informação para todas as empresas que operam em determinado país, porque os requisitos de divulgação e arquivamento podem diferir dependendo da forma jurídica da empresa e de estar ou não cotada.²⁰

Um outro exemplo são as fontes estrangeira. Os contribuintes nem sempre realizam pesquisas de comparáveis de país em país, por exemplo, no caso em que os dados

¹⁹ OCDE, 2017, §3.25

²⁰ OCDE, 2017, §§3.30 - 3.34

disponíveis a nível nacional são insuficientes. A determinação da sua confiabilidade deve ser feita caso a caso e por referência até ao ponto em que eles satisfaçam os cinco fatores de comparabilidade.²¹

Uma outra fonte de informação são os comparáveis secretos. Os administradores fiscais podem ter informações disponíveis a partir de análises de outros contribuintes ou de outras fontes de informação que não podem ser divulgadas ao contribuinte. No entanto, seria injusto aplicar um método de preços de transferência com base em tais dados, a menos que a administração tributária fosse capaz, dentro dos limites dos seus requisitos de confidencialidade doméstica, de divulgar tais dados ao contribuinte para que houvesse uma oportunidade adequada para defender a sua posição e salvaguardar o efetivo controlo judicial dos tribunais.²²

A análise de comparabilidade parece simples na teoria, mas na prática pode ser um exercício elaborado, difícil, demorado e, na maioria das vezes, caro. Procurar informações, analisar todos os dados de várias fontes, documentar a análise e fundamentar os ajustes são etapas que exigem tempo e dinheiro. Portanto, é importante colocar em perspetiva a necessidade de análises de comparabilidade. O objetivo deve ser garantir que o ônus de conformidade e os custos suportados por um contribuinte para identificar possíveis comparáveis e obter informações detalhadas sobre eles sejam razoáveis e proporcionais à complexidade da transação.²³

Ao realizar a análise de comparabilidade não há exigência de uma procura exaustiva de todas as possíveis fontes relevantes de informação. Os contribuintes e as administrações fiscais devem exercer um julgamento para determinar se certos comparáveis são confiáveis.²⁴

Uma boa análise de comparabilidade é um passo essencial em qualquer preço de transferência, é uma análise para obter um correto entendimento das características economicamente significativas da operação controlada e dos respetivos papéis das partes na operação controlada. Isso ajudará na seleção do método de preços de transferência mais apropriado nas circunstâncias do caso. Esta parte do processo é baseada em factos e exige

²¹ OCDE, 2017, §3.35

²² OCDE, 2017, §3.36

²³ United Nations, 2021, §3.6.8.1

²⁴ United Nations, 2021, §3.6.8.3

que o contribuinte ou a administração tributária demonstre uma compreensão de como a empresa opera.²⁵

Na maioria dos casos, a aplicação do método de preço de transferência selecionado confia na identificação de transações comparáveis não controladas. Esta parte do processo pode ser particularmente complicada, especialmente em países que têm acesso limitado a informações sobre potenciais comparáveis. É importante ressaltar que existem soluções para lidar com este problema, incluindo a recolha de informações sobre comparáveis internos onde existam, a recolha de informações públicas sobre terceiros que possam estar envolvidos em transações não controladas comparáveis às transações controladas pelo contribuinte, ou o possível uso de bases de dados de outros países.²⁶

Análise de comparabilidade permite fazer a identificação das diferenças nos preços e nas condições das transações efetuadas entre entidades relacionadas e as transações efetuadas entre entidades independentes e, caso seja necessário, proceder aos ajustamentos que influenciarão os lucros tributáveis das empresas associadas. Com esta análise, pretende-se demonstrar que os termos e condições acordados entre as entidades relacionadas não correspondem aos que seriam praticados entre entidades independentes no mercado livre. Posto isto, percebe-se que a comparabilidade está no centro dos preços de transferência.

Para que se possa encontrar o preço de transferência adequado é necessário encontrar o preço de mercado para transações comparáveis. Isto apenas se consegue após realizar uma adequada análise de comparabilidade que é desenvolvida ao longo de várias etapas, mais precisamente, segundo Pichhadze (2015), e baseado nas *Guidelines* da OCDE, em quatro fases.

1ª Fase: Determinação das circunstâncias económicas e da natureza da transação vinculada

Para se iniciar uma análise de comparabilidade, tem de se começar por identificar as relações comerciais e financeiras entre as empresas vinculadas, e as condições e circunstâncias economicamente relevantes relacionadas a essas relações, para que se possa compreender a natureza das transações entre as partes.

²⁵ United Nations, 2021, §3.7.2

²⁶ United Nations, 2021, §3.7.3

Para que isto se possa realizar é necessário conhecer o setor industrial em que o grupo de multinacionais se encontra, e quais os fatores que afetam o desempenho de cada uma das empresas, tal só é possível através de uma análise dos fatores de comparabilidade.

Esta primeira etapa tem como objetivo reunir toda a informação economicamente relevante, e entender quais são os elementos de comparabilidade que devem ser tidos em conta na pesquisa de potenciais transações comparáveis, para que se possa, posteriormente, identificar o método, ou os métodos, que melhor se adequam (Silva, 2006).

2ª Fase: Identificar os potenciais comparáveis

Numa segunda fase, e tendo sempre como referência a fase anterior, é realizado um estudo detalhado dos fatores de comparabilidade em que ficou assente a delimitação da transação vincula. Com base na análise, é realizada uma comparação das características, que são economicamente relevantes, das transações vinculadas e das transações entre empresas independentes, de forma que se consiga encontrar uma transação entre empresas independentes que possa ser utilizada como comparável a fim de determinar um preço de mercado a aplicar na transação entre entidades relacionadas.²⁷

O objetivo da análise de comparabilidade é encontrar comparáveis fiáveis, desta forma, se alguma das transações não vinculadas em estudo apresentar um menor grau de comparabilidade do que as outras, deve ser excluída da análise.²⁸

A identificação de operações comparáveis pode ser feita através de dois tipos os comparáveis internos, que realizam a comparação dos termos e condições que são praticados numa transação vinculada, com os mesmos de uma transação comparável. E os comparáveis externos, que realizam a comparação dos termos e condições da transação comparável entre duas partes independentes que não têm qualquer relação entre si nem com as empresas vinculadas. Uma transação comparável é uma transação entre duas partes independentes que são comparáveis à transação controlada em análise. Pode ser uma transação comparável entre uma das partes da transação controlada e a outra parte independente, comparável interna, ou entre duas empresas independentes, nenhuma das quais é uma parte da transação controlada, comparável externa.²⁹

²⁷ OCDE, 2017 §§1.35 – 1.39

²⁸ OECD, 2017 § 3.2.

²⁹ OCDE, 2017, §3.24

Tal como no parágrafo supra presente se explica, existem comparáveis internos e comparáveis externos. Os comparáveis internos podem ter uma relação mais direta e próxima com a transação em análise do que os comparáveis externos. A análise pode ser mais fácil e confiável, pois presumivelmente dependerá de padrões e práticas contabilísticas idênticas para comparações internas e para a transação controlada. Além disso, o acesso às informações sobre comparáveis internos pode ser mais completo e menos complicado. Por outro lado, comparáveis internos nem sempre são mais confiáveis e não se dá o caso de qualquer transação entre um contribuinte e uma parte independente poder ser considerada uma comparável confiável para transações controladas realizadas pelo mesmo contribuinte.³⁰

A comparabilidade entre uma transação vinculada e uma transação independente existe sempre que não haja diferenças entre elas que afetem materialmente os termos ou as condições das transações em que se apoia a metodologia selecionada. Caso esta condição se verifique as transações são comparáveis, caso esta condição não se verifique, mas poderem ser efetuados ajustamentos para eliminar as diferenças que são detetadas então as transações são comparáveis, no caso destes ajustamentos não poderem ser realizados as transações não são comparáveis (Cooper *et. al*, 2016).

3ª Fase: Seleção do método de preços de transferência mais adequado

Após a fase anterior concluída, e eleita a transação comparável, deve apurar-se se o método perspectivado nesta fase inicial é o mais apropriado para a determinação do preço de transferência. Uma vez que estes utilizam informações sobre as transações não vinculadas comparáveis, quando não existem informações credíveis sobre os comparáveis pode não ser possível utilizar um método particular, mesmo que inicialmente se tenha revelado o mais conveniente, e por isso, deve ser escolhido um método diferente que forneça uma melhor estimativa do preço ou da margem.

A metodologia utilizada, irá depender da natureza de cada transação entre as empresas e da avaliação de qual será o método que irá fornecer uma análise mais fiável. Dependendo da natureza dos itens envolvidos em cada operação, o mais importante é a aplicação de diferentes metodologias que conduzam a uma correta determinação dos preços de plena concorrência correspondentes (Teixeira, 2006). Seja qual for o método selecionado, será sempre necessário estabelecer uma comparabilidade da transação entre as

³⁰ OCDE, 2017, §3.27 e §3.28

partes relacionadas com uma transação de mercado e posteriormente verificar se o preço praticado nas transações é ou não um preço de plena concorrência, ou seja, se é o preço que seria utilizado caso esta transação tivesse ocorrido entre entidades independentes.

4ª Fase: Testar o preço de transferência

Após selecionado o método adequado, esta última etapa consiste na sua aplicação, isto é, na realização de uma série de cálculos para confirmar se está em conformidade com o princípio da plena concorrência. Caso esta conformidade não se verifique, deverão ser efetuados ajustes aos preços de transferência praticados.

Todos os procedimentos envolvidos na análise de comparabilidade são tanto válidos para as empresas como para as autoridades tributárias. Posto isto, se ocorrer uma inspeção realizada por parte da autoridade tributária, a uma empresa multinacional, e o preço estipulado estiver de acordo com o que seria praticado por partes relacionadas compráveis, então a autoridade fiscal deve respeitar os preços de transferência. Caso contrário os preços deverão ser ajustados pela autoridade tributária aumentando ou diminuindo o lucro tributável na parte correspondente às correções efetuadas.

1.4.2.1. Fatores de Comparabilidade

As diretrizes da OCDE consideram que a identificação das transações intragrupo e a sua posterior comparação com as transações de mercado comparável, apenas é possível perante análise de cinco características economicamente relevantes também conhecidas como fatores de comparabilidade.

O primeiro fator são os termos contratuais. Estes definem, por norma, de que forma as responsabilidades, os lucros, e os riscos se repartem entre as partes envolvidas nas transações. Desta forma, a análise destes termos permite avaliar se as partes estão a cumprir o que foi contratualizado, ou se, por sua vez, o comportamento das partes relacionadas se afasta do que está disposto no contrato realizado.

Quando as operações entre empresas associadas são formalizadas através de acordos contratuais escritos, estes são o ponto de partida para se chegar à repartição das responsabilidades, dos riscos, e dos benefícios. No entanto, é pouco provável que estes contratos tenham toda a informação sobre as características economicamente relevantes necessárias para que se possa efetuar uma análise de preços de transferência.³¹

³¹ OECD, 2017 §§ 1.42

O segundo fator é a análise funcional. A comparabilidade poderá exigir uma análise funcional às atividades desenvolvidas pelas entidades que estejam em relações especiais. Esta análise deverá ser feita pelos agentes económicos e pelas administrações fiscais. Depois desta análise estar concluída deve ser feita uma análise do risco assumido por cada uma das partes. Quando as entidades relacionadas não forem perfeitamente idênticas às praticadas pelas entidades independentes, as apreciações realizadas deverão ser mais pormenorizadas entre as autoridades fiscais e o contribuinte (Martins, 2015).

Para que se determine se as transações são comparáveis, é extremamente necessário que se efetue uma comparação das funções executadas por cada uma das partes.

Segundo o mesmo autor, os fatores determinantes para a comparabilidade que levantarão dificuldades a este princípio são a comparabilidade entre bens ou serviços transacionados; entre as funções e as operações; entre os mercados e entre os riscos de atividade e das estratégias empresariais. Quando estes fatores se encontram todos conjugados criam uma maior segurança aos contribuintes que estejam a realizar operações com entidades relacionadas. Silva (2006) afirma ser através da análise funcional que se materializa a análise de comparabilidade, pois, este autor tem presente a premissa que a remuneração de uma determinada transação irá corresponder às funções desempenhadas pela entidade, tendo, obviamente, em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos. A remuneração esperada será tanto maior quanto maior for o valor acrescentado pelas funções numa determinada transação, uma vez que, quanto maior for o valor acrescentado pelas funções, maiores serão os riscos assumidos e maior será o valor dos ativos utilizados.

Para que o objetivo da análise funcional possa ser cumprido, poderá ser extremamente útil compreender como funciona a estrutura e organização do grupo multinacional onde as empresas se inserem.

O terceiro fator é a análise das características dos bens transferidos ou dos serviços prestados. As características específicas de um bem ou de um serviço que seja objeto de uma transação terão impacto sobre o valor que as partes envolvidas lhe atribuirão. Desta forma, quando se realiza uma análise de comparabilidade, é importante ter em atenção estas características nas transações que estão a ser alvo de comparação. Quando se trata de ativos tangíveis, devem ser tidas em conta as características físicas do ativo, a quantidade, a fiabilidade, a facilidade de aquisição, o volume de oferta dos bens, a

qualidade do bem e a sua disponibilidade. Caso se trate de ativos intangíveis deve ser tido em conta o tipo de transação, os benefícios que são esperados no futuro pela utilização dos ativos, o seu tempo de vida útil, o tipo de ativos e o seu grau de proteção. Por fim, no caso de se tratar de uma prestação de serviço deve ser conhecida a natureza e a extensão dos serviços prestados.³²

Dependendo do método de preços transferência aplicado, as diferenças nas características específicas dos bens ou dos serviços podem ter maior ou menor impacto na comparabilidade. Quando é aplicado o método do preço comparável estas diferenças são mais suscetíveis de influenciar o preço, pois é quando elas assumem uma maior importância. Já no caso de se utilizar o método do preço de revenda minorado, ou o método da margem líquida as diferenças podem ser menos suscetíveis de influenciar as margens de lucro bruto, ou líquido, podendo não afetar significativamente a comparabilidade. Posto isto, a alteração de uma das características dos bens ou dos serviços pode ter um impacto a nível dos bens ou dos serviços prestados e obrigar a uma adaptação do método utilizado na determinação dos preços de transferência.³³

O quarto fator é a análise das circunstâncias económicas. O preço pode ser influenciado pelo mercado no qual ocorre a transação. No mercado aberto, o preço pago pelos mesmos bens ou serviços pode ser diferente tendo em conta a localização ou a indústria em que ocorre. É, portanto, importante considerar se as circunstâncias em que ocorrem as transações vinculadas são suficientemente semelhantes às que ocorreriam nas transações independentes, e caso existam diferenças, é necessário compreender se podem ser efetuados ajustamentos apropriados para eliminar as mesmas.

Existem diversas circunstâncias económicas que se tornam relevantes para determinar a comparabilidade dos mercados como é o caso da localização geográfica, do nível de competitividade do mercado, a posição comercial relativa dos compradores e vendedores, a dimensão do mercado, o poder de compra do consumidor, os custos de produção e de transporte, o nível de oferta e de procura, entre outros.³⁴

Por fim, o quinto fator é a análise das estratégias empresariais. As estratégias que as empresas adotam podem influenciar a determinação dos preços de transferência e por esse motivo também devem ser examinadas. Os aspetos que estas estratégias podem incluir são as tarefas de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o controlo do risco, o

³² OCDE, 2017 § 1.107

³³ OCDE, 2017 § 1.108

³⁴ OCDE, 2017 § 1.110

ciclo de vida dos produtos, os esquemas de entrada ou de reforço das quotas de mercado, entre outros.³⁵

³⁵ OCDE, 2017 § 1.114

2. Legislação de Preços de Transferência em Portugal

Os Preços de Transferência são regulados pelo artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC) e pela Portaria 1446-C/2001³⁶, de 21 de dezembro, sendo na portaria que o tema se encontra mais pormenorizado.

Este regime foi baseado no que a OCDE desenvolveu relativamente aos Preços de Transferência uma vez que na própria Portaria o legislador faz menção a esse facto, estando na parte introdutória que “o novo quadro legal revela um alinhamento com os princípios diretores da OCDE sobre os preços de transferência dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais.”. O legislador afirma ainda que se basearam noutros países com boas práticas e mais experiência neste tema. Perante casos de maior complexidade técnica em que o direito fiscal nacional relativo aos preços de transferência não tenha uma solução clarificada, o legislador recomenda a consulta das regras constantes nas *Guidelines*.

2.1. Relações Especiais

O nº1 do art. 63º faz menção ao facto de um regime dos preços de transferência estar dependente de um conjunto de pressupostos. O primeiro pressuposto é a existência de relações especiais entre as entidades envolvidas, sendo que, este conceito é explicado mais concretamente no nº 4 do mesmo artigo. O segundo pressuposto é que em virtude destas relações especiais devem ser acordados termos ou condições idênticas às que seriam acordadas entre entidades independentes em operações comparáveis. Posto isto, apenas depois de ser provada e fundamentada a existência da relação especial será permitido à autoridade tributária contestar os termos e as condições que são praticados numa operação. Caso se verifique que os termos e as condições não se enquadram nos que seriam estabelecidos entre entidades independentes em situações comparáveis e o contribuinte não tiver efetuado quaisquer ajustamentos, a autoridade tributária corrigirá a matéria tributável (Pires, 2006).

Segundo o legislador, são consideradas relações especiais entre duas entidades “as situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”. Seguidamente, o legislador, apresenta uma lista de possíveis situações. A primeira situação acontece entre uma entidade e os titulares

³⁶ Tal como referido na nota de rodapé nº1, a Portaria utilizada nesta dissertação foi substituída pela Portaria nº268/2021

do capital da mesma bem como os seus cônjuges, ascendentes ou descendentes que detenham uma participação igual ou superior a 20% do capital ou dos direitos de voto. O mesmo se verifica no caso de ser entre entidades, isto é, em lugar de ser entre uma entidade e os seus titulares é entre duas ou mais entidades, nas mesmas condições do anteriormente explicado.³⁷

Estas relações podem ainda ocorrer entre uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, administrativos, de direção, de gerência ou fiscalização. O mesmo sucede quando os membros pertencentes a estes órgãos são a mesma pessoa ou estão ligados entre si por casamento, união de facto ou parentesco em linha reta.³⁸

O legislador ressalta ainda as entidades ligadas por contrato de subordinação bem como as empresas que se encontram em relação de domínio.³⁹

Por fim, faz menção às entidades cujo relacionamento jurídico possibilita que uma condicione as decisões de gestão da outra e ainda às entidades residentes e não residentes com estabelecimento estável em território português que tem uma relação dita especial com uma entidade sujeita a um regime fiscal mais favorável.⁴⁰

Para além daquilo que anteriormente foi referido, estão também abrangidas por este regime as situações previstas no nº 11 do artigo 63º do CIRC, isto é, as relações entre uma entidade não residente e o seu estabelecimento estável situado em território português, o entre este e outros estabelecimentos estáveis situados fora do território português. Bem como, a relação entre uma entidade residente e o seu estabelecimento estável situado fora do território português.

No artigo em causa, o legislador, no nº7 menciona 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 de operações com entidades com as quais exista uma relação especial, devendo, no caso de existir, identificar as entidades em causa, identificar e declarar o montante e a tipologia das operações realizadas com cada uma, identificar a metodologia de determinação dos preços de transferência, identificar o valor das correções efetuadas na determinação do lucro tributável quando não se observe o princípio da plena concorrência e declarar se organizou e mantém a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

³⁷ Artigo 63º, nº4, alíneas a) e b)

³⁸ Artigo 63º, nº4, alíneas c) e d)

³⁹ Artigo 63º, nº4, alíneas e) e f)

⁴⁰ Artigo 63º, nº4, alíneas g) e h)

2.2. Princípio da Plena Concorrência

No artigo 63º nº 1 do CIRC⁴¹ está implícito o princípio da plena concorrência que já se viu, anteriormente, que consiste em utilizar preços idênticos, entre entidades relacionadas, aos preços utilizados entre entidades independentes em circunstâncias comparáveis. O princípio da plena concorrência baseia-se na comparação de uma operação vinculada com uma operação não vinculada, apenas a partir desta comparação se torna possível verificar se os termos e condições que são estabelecidas numa operação entre empresas relacionadas foram idênticos aos que seriam estabelecidos entre empresas independentes, em operações comparáveis. Para que possa determinar os termos e condições que seriam acordados entre entidades independentes, o legislador, apresenta no nº 3 do mesmo artigo os métodos que o sujeito passivo deve adotar tendo em atenção a natureza da operação, a disponibilidade de informações fiáveis e o grau de comparabilidade entre as operações efetuadas entre entidades independentes.

De igual forma, no artigo 4º da Portaria o legislador menciona que o sujeito passivo deve adotar o método mais adequado considerando os termos e condições que seriam acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes.⁴²

Posto isto, levanta-se a questão do que serão operações consideradas comparáveis. Vem o legislador esclarecer esta dúvida no nº3 do artigo supramencionado. O legislador esclarece, então, que duas operações reúnem condições para serem consideradas comparáveis quando são substancialmente idênticas, ou seja, quando as suas características económicas e financeiras relevantes são análogas ou suficientemente similares, e que as diferenças que existem entre as operações ou as empresas intervenientes não afetem de uma forma significativa os termos e as condições que seriam praticados numa normal situação de mercado, ou, caso afetem, seja possível efetuar ajustamentos que permitam eliminar os efeitos provocados por estas diferenças. De salientar, que nesta definição, o legislador apresenta os termos “substancialmente idênticas” de forma a enfatizar que deverá ser alcançada a maior comparabilidade possível, não querendo com isto dizer, que as operações devem ser iguais, o legislador quer apenas deixar claro que a comparabilidade deve ter um elevado grau.

⁴¹ “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.”

⁴² Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro artigo 4º, nº1

Para se verificar a comparabilidade entre as operações é necessário avaliar os fatores de comparabilidade.

2.2.1. Fatores de Comparabilidade

O grau de comparabilidade deve ser avaliado e desta forma o legislador apresenta, no artigo 5º da Portaria, que, para esta avaliação ser realizada devem ser tidas em conta as características específicas dos bens, direitos ou serviços que podem influenciar o preço de cada operação, em particular as características fiscais, a qualidade, a quantidade, a fiabilidade, a disponibilidade e o volume de oferta dos bens.⁴³ Deve ainda ser tido em conta as funções desempenhadas pelas entidades intervenientes das operações considerando os ativos utilizados e os riscos assumidos, bem como os termos e condições contratuais que definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros.⁴⁴

Por fim, devem ser tidas em conta as circunstâncias económicas prevaletentes nos mercados em que as partes operam, devendo incluir a localização geográfica, o custo da mão-de-obra e do capital, a posição concorrencial dos compradores e dos vendedores, a fase do circuito de comercialização, o nível de oferta e de procura, assim como o grau de desenvolvimento geral dos mercados. Devem ainda ser tidas em conta as estratégias das empresas e outras características relevantes para as operações em causa ou relativas às empresas envolvidas. Quanto às estratégias da empresa, estas devem contemplar os aspetos que influenciam o seu funcionamento e a sua conduta normal, o processamento de atividades de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação da atividade, o seu controlo do risco, os esquemas utilizados de penetração no mercado ou de manutenção ou reforço da quota no mesmo, e ainda os ciclos de vida dos produtos.⁴⁵

Para que se verifique se os termos e condições que seriam acordados entre entidades independentes, o nº 3 do artigo 63º do CIRC, em articulação com o artigo 6º e seguintes da Portaria, coloca à disposição cinco métodos. No entanto, antes de se proceder à escolha de um método, é importante que o sujeito passivo tenha em conta alguns aspetos. De acordo com o artigo 4º da Portaria, bem como, com o nº3 do artigo 63º do CIRC, o sujeito passivo deve adotar o método mais apropriado a cada operação ou série de operações de forma a que assegure o maior grau de comparabilidade possível. Para que não

⁴³ Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro artigo 5º, alínea a)

⁴⁴ Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro artigo 5º, alíneas b) e c)

⁴⁵ Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro artigo 5º, alíneas d), e) e f)

se levantem dúvidas relativamente a qual o método mais adequado, o legislador, no nº 2 do artigo 4º da Portaria, indica que deverá ser aquele “*que é suscetível de fornecer é melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência, devendo ser feita a opção pelo método mais alto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades selecionadas para a comparação, que conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para sua adequada justificação e aplicação e que implique o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminar as diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis.*” Aquilo que se pode retirar deste ponto do artigo, é que o legislador impõe que sejam testados todos os métodos para que se possa averiguar qual é o que apresenta o maior grau de comparabilidade. No entanto, se assim fosse, não se teria em consideração as diretrizes da OCDE, uma vez que nelas não é exigida a utilização de mais de um método.

Para que esta interpretação não vigor, no nº 4 do mesmo artigo, da Portaria, o legislador esclarece que apenas é necessário utilizar mais do que o método se surgirem “*dúvidas fundadas acerca da fiabilidade dos valores obtidos de um dado método*”.

2.3. Lucro Tributável

Como já foi visto anteriormente, a OCDE, determina que o resultado de uma entidade pode ser corrigido nos casos em que não se verifique o princípio da plena concorrência, ou seja, nos casos em que os termos e condições praticados entre entidades vinculadas sejam diferentes daqueles que seriam praticados entre entidades independentes, em operações comparáveis. No artigo 3º da Portaria, intitulado de “*Ajustamentos ao lucro tributável*”, o legislador, declara que ocorrem ajustamentos em duas situações. A primeira situação é sempre que se verifique que os termos e as condições de uma operação vinculada, entre um sujeito passivo e uma entidade não residente em território português, sejam diferentes dos que seriam acordados entre entidades independentes, este ajustamento deverá ser feito de forma positiva na declaração periódica de rendimentos⁴⁶ para que o lucro tributável que foi determinado não seja diferente do que seria apurado na ausência de relações especiais. Nesta situação estão presentes jurisdições fiscais diferentes, e desta forma o ajustamento feito a um preço de transferência deverá ser feito em ambas as jurisdições, por forma a que se evite a dupla tributação. Posto isto, é o sujeito passivo quem deve efetuar as correções ao lucro tributável pelos montantes correspondentes aos efeitos fiscais imputáveis tal como previsto no nº 8 do artigo 63º do CIRC.

A segunda situação é quando se verifique que os termos e as condições de uma operação vinculada entre um sujeito passivo e uma entidade residente em território português não sejam equiparáveis aos que seriam acordados entre entidades independentes. Neste caso a direção-geral dos impostos poderá efetuar as correções ao lucro tributável para que o montante corresponda ao que seria obtido em normal situação de mercado.

Posto isto, sempre que a autoridade tributária verificar que as regras dos preços de transferência não foram cumpridas, poderá proceder às correções do lucro tributável que sejam necessárias, efetuando os ajustamentos adequados necessários à essa correção. Esta situação verifica-se quando estamos perante operações internas, isto é, operações relacionadas que sejam abrangidas pela mesma jurisdição fiscal.⁴⁷

Caso se trate de operações transfronteiriças, ou seja, operações realizadas entre diferentes jurisdições, deverão ser os sujeitos passivos a proceder aos ajustamentos dos resultados, mas isto pode levar a uma situação de dupla tributação. Dada esta situação, o legislador esclarece no nº14 do artigo 63º do CIRC, que a autoridade tributária pode

⁴⁶ Esta declaração encontra-se referida no artigo 120º do CIRC

⁴⁷ Nº 13 do artigo 63º do CIRC

realizar estes ajustamentos quando esteja previsto nas convenções internacionais celebradas por Portugal.

2.4. Documentação necessária

No nº 7 do artigo 63º do CIRC o legislador faz menção ao que o sujeito passivo deve indicar na declaração anual de informação contabilística e fiscal, referida no artigo 121º do CIRC. Deve ser indicada a existência ou não, no período de tributação que a declaração respeita, de operações com entidades com os quais existe uma relação especial. No caso de existir, o sujeito passivo deve mencionar as entidades em causa, o montante e a tipologia das operações realizadas com cada uma, as metodologias de determinação dos preços de transferência utilizadas e as alterações realizadas às metodologias adotadas, o valor das correções que foram efetuadas para determinar o lucro tributável tendo em consideração o princípio da plena concorrência e por fim, mencionar se organizou, e se mantém a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

Para além disto, o sujeito passivo é ainda obrigado a manter organizado um Dossier Fiscal de Preços de Transferência. Neste dossier deve estar contida toda a documentação que se refira aos procedimentos e aos pressupostos que foram adotados na aplicação dos preços de transferência, por forma, a que, em caso de necessidade, se possa aprovar a legalidade do procedimento. Esta documentação deverá ser, os contratos e outros atos jurídicos celebrados com entidades relacionadas, a documentação e informação sobre as entidades relacionadas, as empresas e os bens ou serviços usados como base de comparação, as análises funcionais e financeiras efetuadas, as mudanças efetuadas, e outras informações que possam ser relevantes na adoção dos métodos utilizados bem como na determinação dos termos e das condições acordados.⁴⁸ De salientar, que um sujeito passivo, que no exercício anterior, tenha atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a 3.000.000€, fica dispensado de manter o Dossier Fiscal de Preços de Transferência, ao abrigo do nº3 do artigo 13º da Portaria.

⁴⁸ Todos estes pontos encontram-se apresentados e explicados no artigo 13º e ss da Portaria

3. Avaliação de Imóveis e Métodos Utilizados

A avaliação do imóvel consiste em associar uma quantidade de dinheiro a um bem ou direito em função das suas qualidades e como consequência de determinadas condições de mercado. A avaliação imobiliária é uma atividade multidisciplinar e que requer um enorme leque de conhecimentos sendo que os profissionais imobiliários pela sua proximidade ao mercado têm mais conhecimentos sobre o comportamento da oferta e da procura.

Segundo as Normas Internacionales de Valuación (NIV, 2015) o valor de mercado é definido como sendo o valor que se estima que um imóvel poderia ser transacionado na data da sua avaliação entre um comprador e um vendedor, em que as partes estejam na posse de informação suficiente e o façam de uma forma prudente e sem coação.

Em muitos países, ser detentor de um imóvel é visto com uma grande riqueza, sendo que os imóveis são geralmente classificados como sendo residenciais e não residenciais (Brueggeman e Fisher, 2001). Sendo que, quando se trata de um imóvel residencial são englobadas moradias, apartamentos e condomínios, quando se trata de imóveis não residenciais são englobados os escritórios, edifícios fabris, armazéns, hotéis e propriedades institucionais.

A avaliação imobiliária é extremamente importante pois suporta uma grande parte das decisões financeiras nas economias. As forças de mercado colocam uma grande pressão na avaliação dos bens imobiliários e os avaliadores não conseguem resistir a estas mesmas forças. Sendo a profissão de avaliador imobiliário uma profissão de interesse público, mas que necessita de ter uma atenção aos novos desafios para que possa assegurar que é mantida a integridade e a independência do avaliador, pois se este perder credibilidade a sua confiança será afetada (Gilbertson e Preston, 2005).

Segundo Reis *et al.* (2002), a profissão de avaliador imobiliário não teve o mesmo grau de evolução em Portugal que a economia desde que ocorreu a adesão à União Europeia. Segundo o autor, a necessidade de reformas na profissão é grande, nomeadamente através do desenvolvimento de um grupo de profissionais de avaliadores com padrões rigorosos.

Existem vários métodos possíveis para que possa ocorrer uma avaliação imobiliária. Entre os quais se destaca o método comparativo, o método do discounted cash flow, o método preço de mercado e o método do valor patrimonial tributável.

3.1. Métodos de Avaliação de Imóveis

3.1.1. Método Comparativo

No método comparativo o valor do imóvel é obtido através de uma comparação com os valores do mercado, as referências que são comprovadas em transações já realizadas ou nos valores de oferta. Sendo, por isso, a falta de informação uma das maiores desvantagens deste método (Figueiredo, 2004).

De acordo com Pagourtzi *et al.* (2003), este método consiste em estimar o valor do imóvel sobre uma base de dados de propriedades análogas. De entre todos os métodos, este é o que tem tido uma utilização cada vez maior que se justifica pelo aumento do crédito à habitação.

Existe um conjunto de requisitos a verificar na aplicação do método comparativo, requisitos estes que são explicados por Armatys *et al.* (2009) e Baum *et al.* (2011). Deve, portanto, ser possível estabelecer a qualidade e características do imóvel avaliado, sempre que estas possam influenciar o seu valor. Deve ser possível analisar o segmento de mercado imobiliário comparável e ter como base informações concretas sobre transações reais. Deve ainda ser possível selecionar entre os preços obtidos de entre o segmento de mercado comparável uma amostra representativa daqueles que lhe são comparáveis. Deve conseguir-se realizar a homogeneização dos imóveis comparáveis, com critérios e coeficientes de ponderação que sejam adequados para o imóvel em causa. Por fim, deve ser possível considerar o valor do imóvel líquido dos gastos de comercialização.

3.1.2. Método do Discounted Cash Flow

Segundo Pagourtzi *et al.* (2003), o método do rendimento é um método de atualização de rendas futuras geradas por imóveis avaliados. De acordo com este método, a propriedade é vista como um bem produtivo capaz de reproduzir um rendimento, ou seja, uma renda, podendo este ser utilizado na avaliação de imóveis comerciais ou mesmo residenciais.

Este método baseia-se no desconto de fluxos de rendimento e pode ser expresso pela seguinte fórmula (Rubak, 1987):

$$V = \frac{CF_1}{1+k} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \frac{CF_a}{(1+k)^a} + \dots + \frac{CF_n + V_n}{(1+k)^T}$$

Fórmula 1 – “Método Cash-Flow”

Sendo que:

CF_n: fluxo de fundos gerados no período n;

V_n: o valor residual no ano n;

K: taxa de desconto exigida para desconto dos fluxos de rendimento;

T: ano final dos cash-flows

Uma vez que os Cash flows podem ser infinitos, significa que o imóvel gerará uma renda perpétua, e neste caso o valor do imóvel é obtido através da seguinte fórmula:

$$V = \frac{Rta}{k}$$

Fórmula 2 – “Cash-Flow para renda perpétua”

V: valor do imóvel;

Rta: renda líquida do período;

K: taxa de atualização.

Posto isto, Armatys *et al.* (2009) afirmam que para se aplicar este método deve-se obter informação válida acerca do valor dos rendimentos e dos gastos gerados pelo imóvel; da periodicidade da renda estimada; de identificação de todos os benefícios gerados pelo imóvel; da taxa de atualização utilizada; dos efeitos da inflação; e da vida útil do investimento imobiliário. Quando os valores da renda dos bens a avaliar não forem conhecidos, será necessário estimar a diferença entre os rendimentos e os gastos que irão resultar da exploração económica a que este imóvel está ligado. O processo para se efetuar o cálculo da renda económica deve-se iniciar pela estimação de uma receita bruta gerada pelo negócio onde se insere o imóvel, sendo necessário deduzir todos os gastos necessários à sua realização.

3.1.3. Método do Preço de Mercado

Preço de mercado, ou valor de mercado, é o montante que se perspectiva que uma propriedade valha, quando esta tenha sido adequadamente publicitada à data da sua avaliação entre um comprador e um vendedor interessados, cada um dos quais atuando independentemente um do outro e sem coação, com prudência e com o pleno conhecimento do mercado (Figueiredo, 2004).

O preço de mercado difere do valor de venda pois este último corresponde ao valor concretizado e o primeiro é um presumível valor de transação do bem (Pardal e Lobo 2011).

De uma forma geral o valor de mercado varia inversamente consoante a procura e a oferta, no entanto existem diversos fatores como é o caso da coação por parte do comprador ou do vendedor que influenciam o mesmo, o que faz com que muitas vezes esta variação não seja proporcional. Uma desvantagem deste método é a ausência da realização de um estudo de mercado por parte de quem quer vender ou por parte de quem quer comprar, apurando os valores praticados no mercado de realização da transação.

Este valor é obtido através de uma avaliação pelo método comparativo, podendo parecer muitas vezes até uma contradição uma vez que se esperaria que o valor de um imóvel apenas dependesse das características do mesmo, mas na verdade pode ter dois ou mais valores.

Figueiredo (2010) afirma que as variáveis podem ser subjetivas e afetivas, intrínsecas, de localização, ambientais, económicas e financeiras, regulamentares e legislativas. Estas variáveis aumentam ou diminuem o valor do imóvel, justificando-se o valor dependendo das variáveis que cada imóvel apresenta.

3.1.4. Método do Valor Patrimonial Tributário

O valor tributário é um valor obtido com base em metodologias de cálculo definidas no Código do Imposto Municipal sobre Imóveis (CIMI). Este valor, para além da importância que tem para efeitos fiscais é também uma referência para o mercado imobiliário. O Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) não considera para tributação o rendimento coletável dos prédios, ou seja, a renda que deles se obtém, mas sim o valor patrimonial tributário não tendo em consideração um eventual rendimento que estes

prédios possam produzir. Existem autores críticos e céticos relativamente à fórmula de cálculo do VPT nos termos do CIMI (Pardal e Lobo, 2011).

Nos termos do código do IMI, os prédios urbanos passam a ser avaliados e consequentemente tributados, de acordo com uma fórmula de avaliação que contempla o valor base dos prédios edificados (V_c); a área bruta de construção mais área excedente à área de implantação (A); o coeficiente de afetação (C_a); o coeficiente de localização (C_l); o coeficiente de qualidade e conforto (C_q); e o coeficiente de vetustez (C_v). Este pode ser calculado através da seguinte fórmula:⁴⁹

$$V_t = V_c \times A \times C_a \times C_l \times C_q \times C_v$$

Fórmula 3 – “Valor Patrimonial Tributário”

O valor de base dos prédios (V_c) corresponde ao valor médio de construção, por metro quadrado, acrescido do valor do metro quadrado do terreno fixado em 25%.⁵⁰

A área bruta de construção do edifício e área excedente à da implementação resultam da seguinte expressão:

$$A = (A_a + A_b) \times C_{aj} + A_c + A_d$$

Fórmula 4 – “Área de Construção do Edifício”

Em que A_a representa área bruta privativa; A_b representa a área bruta dependente; C_{aj} representa o coeficiente de ajustamento das áreas; A_c representar e terreno livre até ao limite de duas vezes a área de implantação; A_d representa área de terreno livre que excede limite duas vezes a área de implantação. Sendo que a área bruta privativa é a superfície total medida pelo perímetro exterior e pelos eixos das paredes ou por outros elementos separados do edifício ou da fração devendo incluir varandas privativas fechadas caves e sótãos. As áreas brutas dependentes são as áreas cobertas e fechadas de luz exclusivo mesmo que situadas no exterior do edifício, já a área de terreno livre do edifício é a diferença entre a área total do terreno e a área de implementação da construção que integra jardins, parques, piscinas, entre outros.⁵¹

⁴⁹ Artigo 38º, nº1 do CIMI

⁵⁰ Artigo 39º do CIMI

⁵¹ Artigo 40º do CIMI

O coeficiente de afetação pode ser consultado no artigo 41º do CIMI, e depende do tipo de utilização dos prédios estando apresentado neste mesmo artigo pela seguinte tabela:

Utilização	Coeficientes
Comércio	1,20
Serviços	1,10
Habitação	1,00
Habitação social sujeita a regimes legais de custos controlados	0,70
Armazéns e actividade industrial	0,60
Comércio e serviços em construção tipo industrial	0,80
Estacionamento coberto e fechado	0,40
Estacionamento coberto e não fechado	0,15
Estacionamento não coberto	0,08
Prédios não licenciados, em condições muito deficientes de habitabilidade	0,45
Arrecadações e arrumos	0,35

(Redação dada pela Lei nº 53-A/2006, de 29 de dezembro)

Tabela 1- “Coeficiente de Afetação”

O coeficiente de localização pode variar entre os 0,4 e os 3,5, podendo ser reduzido para 0,35 quando se tratam de habitações dispersas em meio rural. Na fixação do que coeficiente de localização tem de se ter em consideração, nomeadamente, as seguintes características, as acessibilidades, verificando-se a qualidade e a variedade das vias rodoviárias, ferroviárias, fluviais e marítimas; a proximidade de equipamentos sociais assim como escolas, serviços públicos e comércios; os serviços de transporte públicos; e a localização e zonas de elevado valor de mercado imobiliário.⁵²

O coeficiente de qualidade e conforto encontra-se explicado no artigo 43º do CIMI e é aplicado ao valor base do prédio edificado podendo ser majorado até 1,7 e minorado até 0,5.⁵³

⁵² Artigo 42º do CIMI

⁵³ Artigo 43º do CIMI

Prédios urbanos destinados a habitação

Elementos de qualidade e conforto	Coefficientes
Majorativos:	
Moradias unifamiliares	Até 0,20
Localização em condomínio fechado	0,20
Garagem individual	0,04
Garagem coletiva	0,03
Piscina individual	0,06
Piscina coletiva	0,03
Campos de ténis	0,03
Outros equipamentos de lazer	0,04
Qualidade construtiva	Até 0,15
Localização excecional	Até 0,10
Sistema central de climatização	0,03
Elevadores em edifícios de menos de quatro pisos	0,02
Localização e operacionalidade relativas	Até 0,20
Minorativos:	
Inexistência de cozinha	0,10
Inexistência de instalações sanitárias	0,10
Inexistência de rede pública ou privada de água	0,08
Inexistência de rede pública ou privada de electricidade	0,10
Inexistência de rede pública ou privada de gás	0,02
Inexistência de rede pública ou privada de esgotos	0,05
Inexistência de ruas pavimentadas	0,03
Inexistência de elevador em edifícios com mais de três pisos	0,02
Existência de áreas inferiores às regulamentares	0,05
Estado deficiente de conservação	Até 0,05
Localização e operacionalidade relativas	Até 0,10

(Redação do Decreto-Lei n.º 41/2016, de 01/08)

Tabela 2 – “Coeficiente de qualidade e conforto para prédios urbanos destinados a habitação”

Prédios urbanos destinados a comércio, indústria e serviços

Elementos de qualidade e conforto	Coefficientes
Majorativos:	
Localização em centro comercial	0,25
Localização em edifícios destinados a escritórios	0,10
Sistema central de climatização	0,10
Qualidade construtiva	Até 0,10
Existência de elevador(es) e ou escada(s) rolante(s)	0,03
Localização e operacionalidade relativas	Até 0,20
Minorativos:	
Inexistência de instalações sanitárias	0,10
Inexistência de rede pública ou privada de água	0,08
Inexistência de rede pública ou privada de electricidade	0,10
Inexistência de rede pública ou privada de esgotos	0,05
Inexistência de ruas pavimentadas	0,03
Inexistência de elevador em edifícios com mais de três pisos	0,02
Estado deficiente de conservação	Até 0,05
Localização e operacionalidade relativas	Até 0,10

(Redação dada pela Lei n.º 82-D/2014, de 31/12)

Tabela 3 – “Coeficiente de Conforto para outros prédios urbanos”

Por fim o coeficiente de vetustez é calculado em função do número de anos decorridos desde a data de emissão da licença de utilização.⁵⁴

Anos	Coeficiente de Vetustez
Menos de 2	1
2 a 8	0,90
9 a 15	0,85
16 a 25	0,80
26 a 40	0,75
41 a 50	0,65
51 a 60	0,55
Mais de 60	0,40

Tabela 4 – “Coeficiente de Vetustez”

⁵⁴ Artigo 44º do CIMI

4. Metodologia

A metodologia consiste em analisar descrever e avaliar os métodos e técnicas de pesquisas por forma a dar resposta às questões de investigação. Numa pesquisa científica deve ser bem definida a opção metodológica a seguir pois esta é o principal ponto de processo de investigação (Christiani, 2016).

De uma forma geral, há dois tipos de abordagem de investigação distintas, abordagem quantitativa que se centra na recolha e análise de dados numéricos que serão tratados com recurso a testes estatísticos e abordagem qualitativa que se baseia em analisar elementos teóricos que integram um determinado contexto (Hudaya e Smark, 2016).

A metodologia utilizada nesta dissertação assenta numa abordagem qualitativa sendo que a investigação realizada se baseará no estudo de caso. Pode-se definir um estudo de caso como sendo uma pesquisa empírica de investigação que aprofunda um determinado fenómeno dentro de um contexto da vida real (Yin, 2009).

O objetivo de um estudo de caso é reunir informações detalhadas e sistemáticas sobre um determinado fenómeno (Patton, 2002). É um procedimento metodológico que tem ênfase em entendimentos contextuais sem que a representatividade seja esquecida (Llewellyn & Northcott, 2007).

As investigações utilizadas pelo método dos estudos de caso possuem precisão, objetividade e rigor insuficientes (Bonama, 1985).

O estudo de caso deve ser utilizado preferencialmente com o objetivo de gerar ideias para trabalhos posteriores (Tull e Hawkins, 1976).

Um estudo de caso evidencia como primeira vantagem a estimulação de novas descobertas, em função da flexibilidade do seu planeamento e como segunda vantagem a ênfase da multiplicidade das dimensões de um problema apresentando simplicidade nos procedimentos para além de permitir uma análise em maior profundidade dos processos e das relações entre eles. Mas levanta diversas limitações sendo a mais grave a dificuldade de generalização dos resultados obtidos. Pode acontecer que a unidade escolhida para a investigação seja bastante atípica em relação às muitas da sua espécie. Posto isto, é importante lembrar que o estudo de caso apesar de processar de uma forma simples, pode exigir do pesquisador muita atenção e cuidado, principalmente, estando ele profundamente envolvido na investigação. O principal argumento dos críticos dos estudos

de caso é o risco do investigador apresentar uma falsa certeza das suas conclusões fiando-se demasiado nas falsas evidências (Ventura, 2007).

Posto isto, serão analisados dois acórdãos do Tribunal Arbitral, que se baseiam na alienação de imóveis e nos métodos utilizados para averiguar o valor da alienação mais adequado. Os acórdãos serão resumidos e será apresentada a problemática em estudo bem como a conclusão a que o Tribunal Arbitral (TA) chegará.

Com este estudo pretende dar-se resposta à seguinte questão de investigação:

- 1- Que fatores de complexidade convergem da aplicação dos métodos de avaliação de imóveis em processo de preços de transferência?

O primeiro acórdão trata da alienação de um imóvel entre entidades relacionadas, já o segundo trata da permuta de um imóvel pertencendo a uma entidade e das ações pertencentes aos seus acionistas.

Serão utilizados apenas dois estudos de caso o que pode não ser a melhor opção, uma vez que, utilizando apenas estes dois estudos, as conclusões retiradas poderão não ser as mais corretas. A amostra é demasiado pequena e com isto as conclusões serão enviesadas pois os problemas apresentados nestes dois estudos de caso poderão não ser os problemas apresentados na maioria dos estudos. A resposta à questão de investigação será baseada apenas nas conclusões retiradas dos dois estudos de caso em análise, no entanto, se fosse analisada uma maior amostra de estudos de caso a resposta a esta questão poderia ser diferente, depois os problemas que se levantariam, numa maior amostra, poderiam ser outros.

5. Análise e Discussão de Acórdãos

5.1. Processo nº223/2020-T

5.1.1. Apresentação do Caso

Este caso trata de transmissão de imóveis e de ações entre entidades relacionadas. A requerente não apresenta na declaração de IES nem no processo de documentação de preços de transferência, mais propriamente no dossier de preços de transferência, as referidas operações. As entidades são relacionadas pois o administrador de sociedade adquirente dos imóveis é o mesmo administrador de uma sociedade dominada pela requerente.

A requerente é uma sociedade comercial dominante de um grupo tributado em Imposto sobre o Rendimento Coletivo (IRC) de acordo com o regime especial de tributação de grupos de sociedades. Em 2016 foi iniciado um processo de reestruturação do grupo com intuito de alienar partes do capital social, sendo que, o potencial adquirente não queria que o negócio incluísse os bens imobiliários não afetos à atividade principal do grupo.

Posto isto, uma das sociedades dominada da requerente alienou diversos ativos imobiliários adquiridos por uma sociedade com a qual mantinha uma relação especial uma vez que existia um administrador em comum.

Em diversas operações a sociedade dominada utilizou como critérios para determinação do preço o maior dos dois valores entre o valor patrimonial tributário e o valor contabilístico. No entanto, uma das operações foi realizada tendo como base uma proposta efetuada por e-mail por uma terceira entidade. Esta entidade propôs a aquisição do imóvel por 900.000,00€, proposta esta que foi recusada, tendo o imóvel sido vendido pelo valor de 950.000,00€, à entidade com relações especiais com a dominada. No entanto, o valor da alienação do imóvel é superior ao valor patrimonial tributário (VPT) que se situa nos 454.841,97€ e inferior ao valor contabilístico registado por 1.867.191,06€.

A AT efetuou correções à matéria coletável, considerando que a requerente deveria ter utilizado o preço que seria aceite entre entidades independentes, ou seja, deveria ter utilizado o maior entre o VPT e o valor contabilístico.

5.1.2. Factos de Defesa

Defesa da requerente:

A requerente apresentou a sua defesa alegando que na generalidade dos ativos imobiliários não existia uma proposta concreta para a sua aquisição pelo que foi utilizado o critério que a autoridade tributária achou ser o mais coerente. No entanto, neste caso em concreto, existia uma proposta de uma entidade independente e com base nessa proposta foi utilizado o critério do preço comparável de mercado, sendo por isso apresentado o valor de 950.000,00€ em detrimento dos 900.000,00€ propostos pela entidade independente uma vez que esta apenas queria adquirir o imóvel e não o terreno envolvente. Já a entidade à qual o imóvel foi vendido adquiriu o mesmo e o terreno envolvente. O critério utilizado do preço comparável no mercado está presente no dossier de preços de transferência como critério geral a adotar sempre que seja conhecido o preço praticado em mercado aberto. A requerente afirma ainda que o método do preço comparável de mercado constitui o mais direto e fiável de aplicação do princípio da plena concorrência e que a proposta apresentada, por ter sido feita por uma entidade independente, resposta comparável e substancialmente idêntica à realizada.

Defesa da AT:

Em resposta à defesa da requerente, a AT afirma que a proposta apresentada não tem uma natureza vinculativa e não constitui uma justificação económica ou jurídica válida para que este critério possa ser utilizado. Afirma ainda que a requerente não cumpriu as obrigações de declaração de existência das concretas operações vinculadas, nem a obrigação de documentação das mesmas no dossier de preços de transferência, tendo ficado por documentar as condições e os termos praticados na transmissão dos imóveis e em que medida seriam os mesmos aceites ou praticados por entidades independentes. Aceita que se devem utilizar o ou os métodos que permitam assegurar o maior grau de comparabilidade entre as operações que efetua e outras substancialmente idênticas, no entanto, uma simples proposta de aquisição não vinculativa não reúne as características de uma operação realizada entre entidades independentes que o método do preço comparável exige, uma vez que a proposta não especifica se abrange a totalidade dos prédios e não se encontra acompanhada de relatórios de peritos avaliadores imobiliários. Posto isto, e não existindo uma transação comparável, nem havendo motivos económicos ou técnicos que justifiquem o preço praticado, a AT rege-se pelos critérios anteriormente descritos.

5.1.3. Avaliação do Tribunal Arbitral

A questão central que se coloca é a ilegalidade da venda de um terreno pelo preço de 950.000,00€, venda essa que não se encontra no dossier de preços de transferência e à qual a requerente refere ter adotado o método do preço comparável de mercado. Em momento algum se questiona a existência de relações especiais entre as entidades realizadoras da alienação, nem tão pouco a necessidade da existência de dossier de preços de transferência. A requerente admite que o referido dossier deveria ter incluído a transação em causa, mas alega que teve em consideração o preço que seria praticado entre ela e entidades independentes. Assim sendo, a requerente não concorda com a fundamentação que suporta a correção de IRC. Para a requerente o facto de ter adotado o MPCM como critério para determinar o valor de mercado da operação vinculada, e não o maior entre o VPT e o valor contabilístico, não poderá ser questionado.

Resumidamente, o ajustamento efetuado em sede de preços de transferência, baseado no facto de a requerente ter adotado um valor de venda distinto do VPT ou do valor contabilístico é ilegal. A AT incorre em falta de fundamentação uma vez que não foi apresentado qualquer facto que contrariasse a validade da fundamentação apresentada pela requerente para justificar o valor adotado na operação em causa, contentando-se apenas em referir que o critério não foi exatamente o mesmo adotado nas outras operações vinculadas.

A requerente invoca portanto a ilegalidade por violação do artigo 63º do CIRC, uma vez que a operação não consta no dossier de preços de transferência, ilegalidade por falta de fundamentação e ilegalidade por violação do artigo 74º da LGT uma vez que alega dever ser a autoridade tributária a demonstrar que o preço adotado na operação de compra e venda do imóvel não se encontra de acordo com os valores praticados no mercado relativamente a operações desta natureza em vez de simplesmente se limitar a indicar que não concordam com o valor apresentado inferindo que o mesmo não respeita as regras de preços de transferência.

Analisando o primeiro ponto o Tribunal Arbitral concede razão à AT pois existe uma operação vinculada que não consta na documentação fiscal tendo ficado, desta forma, por documentar as condições e os termos praticados na transmissão dos imóveis e em que medida seriam aceites ou praticados por entidades independentes, de ressaltar que a requerente admitiu concordar não ter cumprido as condições formais impostas pelo artigo 63º do CIRC. Quanto aos outros dois pontos, ao contrário do que a requerente afirma, a AT

não se limitou a dizer que a requerente tinha atuado contra os critérios adotados noutras operações semelhantes. Pelo contrário, considerou que o MPCM é um dos métodos previstos para a determinação dos preços de transferência de acordo com o princípio da plena concorrência. No entanto, o valor tido em conta trata-se apenas de uma simples proposta de aquisição que não reúne as condições de uma operação realizada com uma entidade independente, critério que o método exige. Segundo a AT, a proposta recebida pela requerente não foi testada e não se conhecem quaisquer estudos de mercado solicitados a entidades que operem enquanto especializadas na avaliação de imóveis que pudessem confirmar o valor que os terrenos teriam no mercado.

Após analisados os argumentos da AT, e a legislação dos preços de transferência, o TA decidiu que a requerente não aplicou o método mais adequado.

5.1.4. Conclusão e Decisão Final

O TA concluiu que a requerente praticou uma operação vinculada que não constou do dossier de preços de transferência, nem da IES, no entanto, apenas estas duas situações não tornam legítima a correção efetuada pela AT.

Continuando a sua avaliação, o TA, verificou que o preço praticado não utilizou o critério definido para outras operações realizadas e definido pela administração que consistia em aplicar o maior entre o valor contabilístico e o VPT. O critério utilizado foi o MPCM. Para utilizar este critério a requerente baseou-se na existência de uma suposta operação realizada, utilizando como comparação, mas a mesma não oferece as características mínimas para que lhe seja reconhecida essa aptidão, não tendo a requerente, obtido informações sobre preço por metro quadrado dos terrenos daquela natureza, imóveis idênticos vendidos recentemente, nem solicitado uma avaliação dos mesmos por distintos peritos independentes de modo a sustentar o preço praticado.

Posto isto, a requerente violou o disposto no artigo 63º do CIRC o que legitimou a atuação da AT que corrigiu o lucro fiscal de 917.191,06€ que foi, indevidamente, obtido através da diferença entre o valor contabilístico dos imóveis e o preço ao qual o imóvel foi alienado.

Assim sendo, o TA, concedeu razão à AT, aprovando a correção feita ao lucro tributável da requerente.

5.1.5. Problemas encontrados pelo TA nos métodos de avaliação usados

Inicialmente o TA teve de verificar se existiam relações especiais para perceber se se tratava de uma operação vinculada ou não. Após concluir que se tratava de uma operação vinculada, deparou-se como dificuldade de compreensão do método utilizado. Neste caso, a requerente usa o MPCM baseando-se numa proposta recebida por uma entidade independente. Uma vez que esta proposta não era oficial nem vinha acompanhada de nenhum documento de nenhum perito, muito menos se tratava de um valor de uma alienação anteriormente efetuada, a requerente não se poderia ter baseado neste valor para chegar ao valor correto do imóvel. Teve o TA de perceber se a justificação da AT, para rejeitar este método, era viável ou não.

5.2. Processo nº205/2020-T

5.2.1. Apresentação do Caso

A requerente dedica-se ao arrendamento e venda de imóveis. Quatro dos seus acionistas celebraram um acordo com a requerente para realização de uma permuta de um imóvel de requerente pelas ações dos acionistas. Após avaliado o valor das ações e realizada a permuta a mesma foi reconhecida na conta 7862-alienações tendo sido apuradas mais-valias contabilísticas e mais-valias fiscais. A requerente ficou assim com 3783 ações e 50 imóveis. Posteriormente a requerente vendeu as ações a uma outra entidade.

A AT apresenta correção de preços de transferência efetuada ao abrigo do disposto no artigo 63º do CIRC, em relação à qual a requerente suscita os seguintes pontos. O vício de procedimento inspetivo; erro nos pressupostos por não existirem relações especiais; erro nos pressupostos por não ser adequado o método usado pela requerida e por erro na qualificação; vício de fundamentação; e preterição de formalidades essenciais.

No que se refere ao vício do procedimento inspetivo, segundo a requerente a notificação da conclusão os atos de inspeção com menção de que aquela não tinha resultado nenhum ato desfavorável determinou o encerramento do procedimento. No entanto o tribunal apurou que no momento da notificação da conclusão dos atos de inspeção não ocorreu o encerramento do procedimento inspetivo, o que apenas veio a suceder com a notificação do relatório. Assim sendo, não se pode considerar consolidado um encerramento que ainda não se tinha verificado a data da primeira notificação. Face a isto, não se formou uma expectativa legítima capaz de comprovar alegada violação do princípio da segurança jurídica e da proteção da confiança, não se podendo considerar a existência de um vício procedimental.

Quanto ao pressuposto das relações especiais a requerente alega que não existem relações especiais entre as partes contratantes da operação em causa. Afirma a requerente que apesar de existirem relações familiares entre os acionistas estas não têm o poder de influenciar as decisões entre esses mesmos acionistas. No entanto, a AT afirma que não está em causa uma influência efetiva por parte dos familiares, apenas o preenchimento dos pressupostos legais que implicam o provável exercício dessa influência. Analisado o artigo 63º do CIRC, o TA conclui que a requerente não tem razão uma vez que se encontram reunidas as condições previstas para que se considere existirem relações especiais.

Quanto ao erro nos pressupostos por inadequação do método utilizado a AT corrigiu a matéria tributável de IRC de requerente por ter entendido que a transação de permuta entre as ações e o prédio não foi efetuada em condições idênticas às que seriam acordadas entre entidades independentes em operações comparáveis. A requerente avaliou as ações pelo valor unitário de 522,31€ e o imóvel em 1.975.890,00€. Todavia, a AT afirma que este valor não reflete o valor de mercado do imóvel e distorce o valor das ações. Não tendo havido alienação de outros imóveis no período em causa a AT utilizou como meio de comparação transações realizadas posteriormente e concluiu que o valor de mercado das ações recebidas pela requerente em troca do imóvel seria de 4.763.284,34€.

5.2.2. Conclusão e Decisão Final

Na determinação do preço de mercado da operação de permuta analisada, a AT aplicou a metodologia que se encontra prevista nas normas relativas a preços de transferência, não tendo seguido um método que apresentasse um elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e as não vinculadas. Ao utilizar informações *ex post* a AT afastou-se das *Guidelines* da OCDE.

Importa, portanto, apurar se a correção efetuada pela AT tem suporte legal, mesmo que a não aplicação pela requerente do regime de preços de transferência não tenha sido correta.

Conclui o TA que face ao exposto os vícios apontados não permitem manter na ordem jurídica o ato de liquidação avançado pela AT. Posto isto, conclui ainda que sendo a liquidação de IRC inválida por erro nos pressupostos não se pode verificar o requisito que constitui a obrigação de juros compensatórios devendo também ser anulado este ato de liquidação.

Uma vez que a requerente teve de liquidar a correção da matéria tributável, o TA concedeu-lhe o direito a juros indemnizatórios uma vez que resultou no pagamento de uma prestação em montante superior ao legalmente devido e a requerente se encontrou ilegalmente privada da quantia pelo período de tempo que perdura até a sua restituição.

Conclui-se, portanto, que deverá ser anulada a liquidação adicional de IRC e juros compensatórios, devendo ser devolvida à requerente o valor já pago acrescido de juros indemnizatórios.

O TA concedeu razão à requerente.

5.2.3. Problemas encontrados pelo TA nos métodos de avaliação usados

Neste estudo de caso, o TA deparou-se com a permuta de ações por um imóvel. Um método utilizado para o cálculo do valor do imóvel foi uma mera avaliação das ações. Após a avaliação das ações concluídas foi utilizado o valor patrimonial tributário do imóvel e chegou-se a um valor médio de cada ação. Assim sendo, o imóvel foi permutado pelo seu VPT, não tendo nenhuma das partes entregado nenhum outro valor.

Neste caso, o TA não teve forma de compreender se este seria o método mais adequado uma vez que, apesar do valor das ações ter sido alterado, não foi possível proceder a nenhuma comparação com outros imóveis alienados na mesma zona. Uma vez que, a requerente apenas aliena imóveis dois anos mais tarde.

No entanto, a decisão foi favorável à requerente uma vez que o método de comparação utilizado pela AT não foi o mais correto.

5.3. Conclusão dos Casos

Como referido na metodologia, a questão da investigação é:

- “que fatores de complexidade convergem da aplicação dos métodos de avaliação de imóveis em processo de preços de transferência?”

Após analisados os dois casos, a conclusão a que se chega é que o principal fator de complexidade é a escolha do método mais adequado. Em ambos os casos a principal discussão é a adequação de aplicabilidade dos métodos escolhidos. As entidades deparam-se com uma grande dificuldade na escolha do método mais adequado e a autoridade tributária depara-se com a dificuldade de avaliar se o método escolhido pela entidade foi o mais correto.

No primeiro caso a avaliação de imóveis ocorreu através do método do valor patrimonial tributário, isto é, o imóvel foi avaliado tendo como base o valor mais alto entre o valor contabilístico e o VPT. No entanto, um dos imóveis foi avaliado por um método diferente, a requerente recebeu uma proposta de uma entidade independente, proposta essa não oficial, e alienou o imóvel tendo como base o valor desta proposta.

De todos os métodos disponíveis, o método que a requerente tentou utilizar, foi o método do preço de comparação de mercado que consiste em utilizar os valores de vendas de outros imóveis envolventes àquele que estava a ser vendido por forma a chegar a um preço através da comparação. A requerente baseou-se na proposta feita e utilizou-a como termo comparativo para atribuir um valor de alienação ao imóvel em causa. O tribunal arbitral decidiu, portanto, que este método não está a ser corretamente utilizado uma vez que a requerente não se podia basear apenas numa proposta efetuada por e-mail e sem uma avaliação de um perito para concluir qual o valor justo do imóvel que alienou.

Ora, para que este método pudesse ser corretamente utilizado, a requerente devia de ter feito uma avaliação dos valores aos quais os imóveis equiparáveis ao seu teriam sido vendidos anteriormente. Caso não existissem imóveis equiparáveis ao seu, este método não podia ser utilizado e nesse caso poderia ser utilizado o método preço de mercado, devendo nessa situação, a requerente, recorrer a um perito que realizasse a avaliação do imóvel e chegasse à conclusão de qual o valor justo para a sua alienação. Não tendo a requerente feito nenhuma destas coisas, o mais correto seria utilizar o método que utilizou para alienação dos outros imóveis e realizar a sua alienação pelo maior dos dois valores entre o valor contabilístico e o VPT.

No segundo caso, a requerente, realizou uma permuta de ações com um imóvel por si detido, tendo sido feita uma avaliação das ações e posteriormente um ajustamento tendo por base o VPT do imóvel. A AT não achou que este fosse o método mais adequado e não tendo meio de comparação com outras transações realizadas anteriormente, utilizou transações realizadas posteriormente, não o podendo fazer.

Não sendo este o método mais adequado, e não havendo forma de comparar com outras transações a requerente poderia ter recorrido ao método do preço do mercado. Para isso, deveria de ter chamado um perito competente para avaliar o imóvel.

A requerente poderia ainda ser utilizado o método do Discounted Cash Flow, bastando, para isso, realizar uma avaliação das rendas que o imóvel poderia render e com base nesta perspetiva proceder ao cálculo do valor do mesmo.

Neste último caso, o único método que não poderia ter sido utilizado, seria um método comparável, uma vez que não havia imóveis alienados à data da permuta e por essa razão não existia forma de comparação.

Conclusão

Os preços de transferência são os valores atribuídos as transações realizadas entre empresas do mesmo grupo. Estes preços não têm de ser iguais aos preços de mercado, mas devem obedecer ao princípio da plena concorrência, ou seja, quando as empresas relacionadas realizam transações entre elas o preço utilizado deve ser equiparável ao preço de mercado realizado entre entidades independentes em situações comparáveis.

Estes preços têm vindo a suscitar alguns problemas nomeadamente no que toca à evasão fiscal uma vez que as entidades relacionadas aproveitam as suas relações especiais para “manobrar” as suas bases tributáveis. Transferem os resultados de países com maior tributação para países com menor tributação, ou para entidades que se encontram sujeitas a uma menor carga fiscal. Isto impede a distribuição equitativa das receitas fiscais pelos vários países intervenientes.

Algumas das transações que as entidades relacionadas podem realizar é alienação de imóveis. Esta alienação deve ter como base um valor que seria utilizado para alienar o imóvel entre entidades independentes. Os imóveis devem, portanto, ser avaliados sendo-lhes atribuído um valor monetário que corresponderá ao valor que seria utilizado para realizar uma transação entre duas entidades independentes.

Foram então analisados dois acórdãos do CAAD que tratam da alienação de imóveis e da avaliação dos mesmos através dos métodos apresentados.

No primeiro acórdão foi realizada a transação de um imóvel entre entidades relacionadas. Não tendo, a transação, sido declarada na IES nem apresentada no dossier de preços de transferência. A AT procedeu à realização do ajuste do lucro tributável uma vez que o critério utilizado pela entidade que alienou o imóvel não foi o critério mais adequado. No segundo acórdão foi realizada a permuta de ações de quatro acionistas de uma entidade por um imóvel dessa mesma entidade. Da mesma forma, a AT procedeu ao ajuste do lucro tributável, mas desta vez o TA concluiu que este ajuste não deveria ser concretizado uma vez que o critério adotado pela AT não foi o mais correto tendo-se afastado da legislação.

Visa a presente dissertação responder à questão “que fatores de complexidade convergem da aplicação dos métodos de avaliação de imóveis em processo de preços de transferência?”.

Ora, na minha opinião, e após analisados os acórdãos, a maior complexidade que existe é de compreender qual o método mais adequado na avaliação de imóveis. Primeiramente, as entidades devem verificar se existem relações especiais nas transações que realizam. este é o ponto de partida e talvez seja o primeiro problema que se levanta. Para solucionar este problema, as entidades devem recorrer à legislação e perceber se a operação que vão realizar se enquadra numa operação onde existem relações especiais. Após decifrado este primeiro ponto passamos a identificação do método que melhor se adequa para avaliar o valor do imóvel. Quando se trata de entidades relacionadas estas devem ter em atenção os preços de transferência, e para além dos critérios de avaliação de imóveis, devem ainda considerar os métodos de determinação dos preços de transferência.

Posto isto, para mim, os dois grandes problemas que se levantam são a percepção de se tratar de transações entre entidades relacionadas e qual o melhor método para determinar o preço adequado.

Legislação

CIRC, Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas, Decreto-Lei 442-B/88, de 30 de Novembro

CIMI, Código do Imposto Municipal sobre Imóveis, Decreto-Lei nº 287/2003, de 12 de Novembro

Regime dos Preços de Transferência, Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro

Referências Bibliográficas

- Andrade, Fernando R. (2002). “Preços de transferência e Tributação de Empresas Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico português.” *Boletim de Ciências Económicas*. XLV-A, 307-348.
- Abreu, Miguel T. (1990) “Os preços de transferência no quadro da evasão fiscal internacional” *Ciência e Técnica Fiscal n.º 358*. Lisboa: Centro de Estudos Fiscais.
- Amorim, J. de C. (2013). *A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência*.
- Armatys, J., Askham, P. & Gree, M., (2009). *Principles of Valuation*, EG Books, London, UK
- Acórdão de 24/04/2021 - CAAD, Processo nº 205/2020-T
- Acórdão de 13/07/2021 - CAAD, Processo nº 223/2020-T
- Baum, A., Mackmin, D. & Nunnington, N., (2011). *The Income Approach to Property Valuation*, EG Books, London, UK
- Beer, S., Loeprick, J. (2015) “Profit shifting: drivers of transfer (mis)pricing and the potential of countermeasures” *International Tax Public Finance*. 22, 426–451
- Bonoma, T. V. (1985). Case Research in Marketing: Opportunities, Problems, and a Process. *Journal of Marketing Research*, 22(2), 199–208.
- Brueggeman, W.B., & Fisher, J.D. (1996). *Real Estate Finance and Investments*.
- Campos, D. L. de (2007) “Preços de Transferência e Arbitragem” *Separada da Revista da Ordem dos Advogados*. Ano 67 (3), 1007-1023. Lisboa.
- Chan, K. H., Lo, A. W. Y., & Mo, P. L. L. (2015). An empirical analysis of the changes in tax audit focus on international transfer pricing. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 24, 94–104.
- Choi, J. P., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*, 127.
- Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J. & Mohindra, K. (2016). *Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners*. Directions in Development. Washington, DC: World Bank.
- 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

- Eden, L. (2016). “The arm’s length standard: making it work in a 21st century world of multinationals and nation states”, in Pogge, T. and K. Mehta (Eds.), *Global Tax Fairness*. Oxford: Oxford University Press, 153-172
- Ernst & Young (2013). *Transfer pricing global reference guide*.
- Figueiredo, R. (2004), *Manual de Avaliação Imobiliária*, Vislis Editores, Pág.18; 48 a 50., pág. 116 a 119 e pág. 183 a 186.
- Figueiredo, R. (2010), *Manual de Avaliação Imobiliária*. 5ª edição, ANAI – Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários
- Gama, J. T. (Coord.) (2013) *Cadernos Preços de Transferência*. Coimbra: Almedina.
- Gilbertson, B. & Preston, D. (2005), "A vision for valuation", *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 23 No. 2, pp. 123-140.
- Kothari, V. (2013). *Secret Comparables In Transfer Pricing*.
- Kozłowska-Makós, D. (2014). *Transfer Pricing Optimization In Complex Capital Structures*.
- 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.
- Llewellyn, S. and Northcott, D. (2007), "The “singular view” in management case studies", *Qualitative Research in Organizations and Management*, Vol. 2 No. 3, pp. 194-207.
- Martins, A. (2015). Taxation and transfer pricing: a case study applying the transactional net margin. *Boletim de Ciências Económicas*, 58, 1–62.
- Matei, G., Pîrvu, D. (2011). “Transfer Pricing in the European Union” *Theoretical and Applied Economic*. 4(557), 99-110.
- Morais, R. (2009). “Preços de Transferência - O sistema fiscal no fio da navalha” *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*. Ano II (1) – Primavera, 135-160. Coimbra: Almedina.
- Neighbour, J. (2002). “Prix de Transfer: le principe de pleine concurrence, L’Observateur de la OCDE” – Centre Politique et d’administration fiscales de l’OCDE, Paris, pp. 1-2.
- Nitikman, J. (2002). *Obtaining Disclosure of Secret Comparables in Canadian Transfer-Pricing Litigation: Policy and Practice* (Vol. 28, Issue 1).
- Normas Internacionais De Valuation, (2005), Normas Internacionais de Valuation, 7.ª ed. espanhola: Asociación Profesional de Sociedades de Valoración de España (ATASA) y Unión Panamericana de Asociaciones de Valuation (UPAV), ed. original em inglês: IVSC (International Valuation Standards Committee).

- OCDE. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- Pagourtzi, E., Assimakopoulos, V., Hatzichristos, H. & French, N., (2003). “Real Estate Appraisal: A Review of Valuation Methods”, *Journal of Property Investment & Finance*, 21 (4): 383-401
- Pardal, S., Lobo, C. B. (2011). “Património Imobiliário: Referências para a Avaliação.” Coimbra: Almedina, pág.57 a 59, pág. 80 a 82; pág. 85 a 86; pág.98 a 100; pág. 139 a 145.
- Patton, M. G. (2002). *Qualitative Research & Evaluation Methods*, 3 ed. Thousand Oaks, CA: Sage
- Pereira, M. H. de F. (2014). *Fiscalidade*. 5ª Edição. Coimbra: Almedina.
- Pichhadze, A. (2015). “The Arm’s Length Comparable in Transfer Pricing: A Search for an “Actual” or a “Hypothetical” Transaction?” *World Tax Journal*. 7(3)
- Pires, J. A.R. (2006) “Os preços de transferência”, Porto: Vida Económica, p:29.
- Rathke, A. A. T., Rezende, A. J., & Watrin, C. (2020). Classification of transfer pricing systems across countries. *International Economics*, 164, 151–167.
- Reis, V. M., Downie, M. L., Fisher, P. e Fernandes, A. (2002), “The practice of real estate valuation in Portugal”. *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 20(2), pp. 181-203
- Rossing, C.P., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*, 39, 55-67.
- Ruback, R. S. (1987): “A note on free cash flow valuation models”, *Harvard Business School*
- Sava, V., & Tureatca, M. (2017). Transfer Pricing – Between Optimization and International Tax Evasion. *Economics and Applied Informatics*, 23, 107-112.
- Silva, R. M. F da (2006) “O papel da comparabilidade na determinação dos preços de transferência” *Revisores & Auditores*. Out/Dez, 36 - 49.
- Sosnowski, M. (2016). Transfer pricing issues in taxation of related entities *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu*, 451.
- Teixeira, G.. (2006). *Preços de Transferência: Casos Práticos*. Porto: Vida Económica.
- TPA Global. (2021). *China Transfer Pricing Country Summary 2021*.
- Tull, D.S., & Hawkins, D.I. (1976). Marketing research: Meaning, measurement, and method: a text with cases.
- Ventura, M. (2007). *O Estudo de Caso como Modalidade de Pesquisa*

Waris, A. (2017). *How Kenya has Implemented and Adjusted to the Changes in International Transfer Pricing Regulations*.

Xavier, A. (2011) *Direito Tributário Internacional*. 2ª Edição. Coimbra: Almedina.

Yin, R K. (2009) *Case Study Research – Design and Methods*. USA: Sage Publications