



Davide Flávio Silva Pestana

Os Preços de Transferência aplicáveis às Operações Intragrupo

Mestrado em Gestão
Faculdade de Economia

Julho de 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Davide Flávio Silva Pestana

Os Preços de Transferência aplicáveis às Operações Intragrupo

Relatório de Estágio no âmbito do Mestrado em Gestão, apresentado à Faculdade de
Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador académico: Prof. Doutora Isabel Cruz
Orientador profissional: João Figueiral

Coimbra, 2016

RESUMO

Com o progresso dos mercados muitas empresas tornaram-se multinacionais o que levou a que as trocas comerciais entre os diferentes países aumentassem exponencialmente. As transações efetuadas entre empresas do mesmo grupo económico, possibilitaram às empresas transferir os seus lucros para países com regimes fiscais mais favoráveis, através da manipulação dos preços praticados, surgindo, assim, a problemática dos preços de transferência.

Tudo isto foi sendo possível devido à existência de fortes disparidades entre as leis fiscais, assim como a falta de cooperação entre os diferentes Estados. Com vista a eliminar estas diferenças, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) emanou várias diretrizes para tornar os regimes fiscais mais próximos, e para garantir que toda a legislação que tem sido publicada sobre esta matéria vai de encontro ao princípio da plena concorrência, segundo o qual os preços praticados entre empresas relacionadas devem ser semelhantes aos que seriam praticados entre entidades independentes, em situações comparáveis de mercado.

Esta temática apesar de ainda ser muito recente tem vindo a ganhar cada vez mais importância e, por esse motivo, optou-se por incidir sobre a sua problemática neste relatório.

Palavras-chave: Preço de Transferência; Princípio de Plena Concorrência; Entidades Relacionadas; Sujeitos Passivos; Administrações Fiscais.

ABSTRACT

With the progress of the markets many companies became multinational corporations, which led to the exponential increase of the commercial exchanges between different countries. The transactions conducted between companies of the same economic group, allow companies transfer their profits to countries with more favorable tax regimes, through manipulation of prices, leading to the emergence of the issue of transfer pricing.

All of this became possible due to the existence of strong differences between the tax laws, as well as lack of cooperation between the different States. In order to eliminate these differences, the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) published several guidelines to make the tax regimes closer, and all of the legislation that has been published on this matter goes in the direction of the arm's length principle, whereby the prices applied between related entities should be similar to those that would be practiced between independent entities, in market comparable situations.

Despite this theme still being very recent, it has been gaining more importance and, for this reason, we decided to focus on it in this report.

Keywords: Transfer Pricing; Arm's Length Principle; Related Entities; Tax Payers; Tax Authorities.

LISTAGEM DE SIGLAS, ABREVIATURAS E SÍMBOLOS

AGT – Administração Geral Tributária

AO – *Applicable Overheads*

APC – Acordos de Partilha de Custos

APPT – Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

APSI - Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

ASD - *Aeronautics, Space and Defence*

BEPS – *Base Erosion & Profit Shifting*

BPI – Banco Português de Investimento

CCC – Contas Correntes Caucionadas

CEO – *Chief Executive Officer*

CFO – *Chief Financial Officer*

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CLK – Critical Links

CMF – Critical Manufacturing

CMT – Critical Materials

COO – *Chief Operating Officer*

CRM – *Customer Relationship Management*

CSA – *Chief Solutions Architect*

CSV – Critical Services

CSW – Critical Software

CVT – Critical Ventures

DF – Departamento Financeiro

DFPT – Dossier Fiscal de Preços de Transferência

DSIT – Direção de Serviços de Inspeção Tributária

EMT – *Executive Management Team*

ESA – *European Space Agency*

EUMETSAT – *European Organisation for the Exploitation of Meteorological Satellites*

FSE – Fornecimento e Serviços Externos

HR – *Human Resources*

I&D – *Innovation and Development*

IES – Informação Empresarial Simplificada

IPN – Instituto Pedro Nunes

IT – *Information and Technologies*

ITG – IT Grow

JAXA – *Japan Aerospace Exploration Agency*

LGT – Lei Geral Tributária

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

NASA – *National Aeronautics and Space Administration*

OCC – Ordem dos Contabilistas Certificados

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OH - *Overheads*

POH – *Project Overhead*

PT – Preços de Transferência

PTI – Preço de Transferência Intragrupo

QREN - Quadro de Referência Estratégica Nacional

SCR – Sociedade de Capital de Risco

SGPS - Sociedade Gestora de Participações Sociais

T&M – *Time & Materials*

UE – União Europeia

VRM – *Vendors Relationship Management*

WSFW – Watchfull Software

LISTAGEM FIGURAS, TABELAS E GRÁFICOS

Figuras

Figura 1 – Evolução histórica do Grupo CRITICAL.....	6
Figura 2 – Estrutura Grupo CRITICAL	7
Figura 3– Participações detidas pela Critical SGPS	8
Figura 4 – Organigrama Critical Software	10
Figura 5 – Organigrama do Departamento Financeiro do Grupo CRITICAL	13
Figura 6 – Evolução do Tema na OCDE	28
Figura 7 – Evolução do Tema na UE.....	29
Figura 8 – Evolução do Tema em Portugal	31
Figura 9 – Acordos de Prestação de Serviços Intragruppo	43
Figura 10 – Acordos de Partilha de Custos	44
Figura 11 – Métodos de Análise dos Preços de Transferência.....	52
Figura 12 – Organigrama das Participações Sociais do Grupo CRITICAL	70
Figura 13 – Cálculo da Margem Líquida.....	75

Tabelas

Tabela 1 – Volume de Negócios para cada Segmento de Mercado	14
Tabela 2 – Análise Económico e Financeira da Critical Software	16
Tabela 3 – Tipos de negócio dos serviços de engenharia.....	77
Tabela 4 – Taxas de amortização dos Ativos Intangíveis.....	80
Tabela 5 – Spread das contas correntes caucionadas	82

Gráficos

Gráfico 1 – Índice de Satisfação dos Clientes	15
Gráfico 2 – Volume de Negócios por Geografia (%)	15

ÍNDICE

Introdução.....	1
Parte I – Apresentação da entidade de acolhimento: Critical Software S.A	3
1. Apresentação da Critical Software, S.A.	5
1.1. Evolução histórica da CSW	5
1.2. Grupo CRITICAL.....	7
1.3. Estrutura Organizacional da CSW	9
1.4. Apresentação do Departamento financeiro.....	11
1.5. Setores de Atuação.....	14
1.6. Dados Comerciais, Económicos e Financeiros.....	15
2. O Estágio Curricular	17
2.1. Objetivos do Estágio	17
2.2. Descrição das Atividades Desenvolvidas.....	18
2.3. Análise Crítica	19
Parte II – Enquadramento dos Preços de Transferência Intragrupo (PTI)	21
1. Revisão da Literatura	23
1.1. Conceito de Preços de Transferência	23
1.2. Evolução Histórica do Tema	25
1.3. Os benefícios dos preços de transferência para os grupos económicos	31
2. Regulamentação Normativa Aplicável.....	32
2.1. Modelo de Convenção da OCDE.....	32
2.2. União Europeia	34
2.3. Em Portugal	37
3. Acordos celebrados entre as Empresas e a Administração Fiscal	39

3.1.	Procedimento Amigável	39
3.2.	Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT).....	40
4.	Acordos celebrados entre entidades relacionadas.....	42
4.1.	Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo.....	42
4.2.	Acordos de Partilha de Custos.....	43
4.3.	Obrigações Documentais.....	45
5.	Princípios Fundamentais na definição dos preços de transferência	46
5.1.	Princípio de Plena Concorrência (<i>Arm's Length Principle</i>)	46
5.2.	Princípio da Comparabilidade.....	47
5.3.	Intervalo de Plena Concorrência	48
6.	Métodos de Análise dos Preços de Transferência	50
6.1.	<i>The best rule approach</i>	50
6.2.	Métodos Baseados nas Operações.....	53
6.3.	Métodos Baseados nos Lucros	58
7.	Ajustamentos ao lucro tributável	62
8.	Elaboração do Dossier de Preços de Transferência.....	64
8.1.	Recolha de Informação relevante.....	65
8.2.	Estrutura do Dossier	66
	Parte III – Enquadramento do Tema no Grupo CRITICAL	67
1.	Evolução do Tema	69
2.	Participações sociais entre empresas do Grupo CRITICAL.....	69
3.	Descrição dos operações intragrupo e respetivas políticas de PT.....	71
3.1.	Serviços de Suporte	72
3.2.	Serviços de Engenharia.....	74
3.3.	Ativos Intangíveis.....	79

3.4. Financiamentos intragrupo	81
4. Dossier PTI.....	83
4.1. Apresentação <i>Master File</i>	83
4.2. Estrutura	83
Conclusão.....	85
Bibliografia	87
Anexos.....	91
Anexo I – Plano de estágio	93
Anexo II – Estrutura do Dossier de PT.....	94
Anexo III – Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro	95
Anexo IV – Artigo 63º do CIRC	113
Anexo V – Estrutura Dossier PT do Grupo CRITICAL	117

Introdução

Este relatório foi elaborado no âmbito do Estágio Curricular que integra o plano de estudos do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC), com vista a obter o grau de Mestre. O estágio foi realizado no Departamento Financeiro da empresa Critical Software S.A. (CSW), iniciando-se a 18 de janeiro e terminando a 19 de maio de 2016, tendo uma duração de 4 meses.

Durante a realização do estágio foram acompanhadas e desenvolvidas várias atividades, com o objetivo de elaborar um manual, intitulado “Manual de Procedimentos do Departamento Financeiro”, onde foram explicadas todas as tarefas de cada um dos colaboradores. Mas, foi a interação com os responsáveis pelo desenvolvimento da temática dos preços de transferência no seio do Grupo CRITICAL que fez surgir o interesse em aprofundar esta matéria. Assim, o tema escolhido para a realização deste trabalho foi “Os Preços de Transferência aplicáveis às Operações Intragrupo”.

Na atualidade, a evolução económica mundial e a internacionalização dos mercados, fruto do progresso tecnológico, criaram condições específicas para que o tema dos preços praticados nas operações efetuadas entre empresas do mesmo grupo se revele cada vez mais importante para os sistemas fiscais de diversos países (Martins, 2015). Neste cenário os grupos multinacionais começaram a localizar algumas das suas empresas em países onde os custos dos fatores de produção e os níveis de tributação são mais baixos, o que lhes permite manipular os preços praticados nas operações realizados entre as empresas do grupo, de forma a que a maior parte do lucro do grupo seja tributado em países com regimes fiscais mais favoráveis (Dias e Neves, 2014).

Conscientes desta realidade, vários países, com a ajuda das diretrizes da OCDE, foram obrigados a adaptarem os seus sistemas fiscais e a preverem vários mecanismos de controlo dos preços de transferência com vista ao estabelecimento de um maior grau de comparabilidade entre as transações ou operações efetuadas (Amorim, 2013). A problemática dos preços e transferência, caracterizada pela formação de um consenso universal, designado de *Arm's Length Principle*, tornou-se assim central quer para as administrações fiscais, quer para as empresas (Santos, 2014).

Posto isto, de modo a facilitarmos o nosso entendimento sobre esta matéria e a podermos descrever o estágio, tentando depois relacionar o tema com a organização de acolhimento, estruturamos este estudo em três partes. Na Parte I, começaremos por apresentar a CSW, através de uma breve descrição da sua evolução histórica, da sua estrutura organizacional, dos principais setores de atuação e dos seus resultados no último ano económico. Por último, será feita uma análise global do estágio, destacando a importância do percurso académico do estagiário para a realização das suas atividades.

Na Parte II iremos apresentar um estudo teórico e normativo dos principais aspetos a ter em conta no estudo do tema. No primeiro capítulo iremos falar sobre o conceito de preços de transferência, a sua evolução histórica e os benefícios que pode trazer para os grupos económicos. No segundo capítulo começaremos por fazer um enquadramento da regulamentação normativa internacional e nacional aplicável ao tema, evidenciando os seus principais marcos históricos. No terceiro capítulo evidenciaremos uma menção aos acordos prévios que podem ser celebrados entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais com vista a evitar a dupla tributação. No quarto capítulo serão apresentados os acordos que podem existir entre entidades relacionadas e as obrigações documentais e processuais que devem estar associadas a estes acordos. No quinto capítulo será descrito o princípio de plena concorrência, enquanto base para a validação dos preços de transferência nas operações realizadas entre entidades independentes. No sexto capítulo será feita uma análise aos métodos utilizados para a determinação dos preços de transferência aplicáveis às operações entre empresas relacionadas. No sétimo capítulo será feita uma menção aos ajustamentos que podem ser efetuados pelas administrações fiscais para evitar que os lucros de um grupo sejam duplamente tributados. Por último, no oitavo capítulo será apresentado o Dossier de Preços de Transferência que deve ser elaborado pelos sujeitos passivos seguindo a estrutura indicada pela Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC).

Por fim, na Parte III são analisados os métodos de determinação dos preços de transferência utilizados dentro do Grupo CRITICAL, evidenciando os tipos de operações intragrupo que ocorrem, bem como, os procedimentos que podem ser utilizados para a determinação do preço de plena concorrência.

Parte I

**Apresentação da entidade de acolhimento: Critical
Software S.A.**

1. Apresentação da Critical Software, S.A.

A Critical Software S.A., fundada em 1998 na cidade de Coimbra, é uma empresa *born global*¹ que tem como principal objeto o desenvolvimento e integração de software e hardware para o suporte de sistemas críticos.

Para fazer face aos constantes desafios do mercado internacional a CSW aposta numa visão orientada para a inovação através de um grande investimento na área de investigação e desenvolvimento (I&D). Através deste forte investimento a CSW alcançou o estatuto de empresa pioneira no desenvolvimento de soluções críticas de suporte às missões e aos negócios dos seus clientes, fazendo-o de forma oportuna, atempada e com eficiência de custos.

A empresa tem como principal Missão “*Fornecer soluções, serviços e tecnologias fiáveis e inovadoras, para sistemas de informação críticos em empresas e organizações de diversos setores*” (Critical Software, 2016), de acordo com um quadro de valores que moldam a sua cultura e definem o carácter e a política interna e externa da empresa, nomeadamente a Visão Global, o Enfoque no Cliente, a Qualidade, as Pessoas e Comunidade, e a I&D.

1.1. Evolução histórica da CSW

Na década de 90 uma das grandes preocupações das empresas e dos operadores informáticos eram as constantes falhas do *software* crítico que tornavam os sistemas *windows* vulneráveis. Esta constante preocupação fez com que antigos alunos da Faculdade de Ciências e Tecnologias da Universidade de Coimbra se debruçassem sobre este assunto, escrevendo vários artigos técnicos publicados em revista da especialidade, onde apresentavam uma solução para o problema. Foi o artigo intitulado “*A tolerância a falhas em aplicações do Windows*”, publicado na revista americana *Byte*, que fez suscitar o interesse em várias empresas da indústria pois davam a conhecer um software que

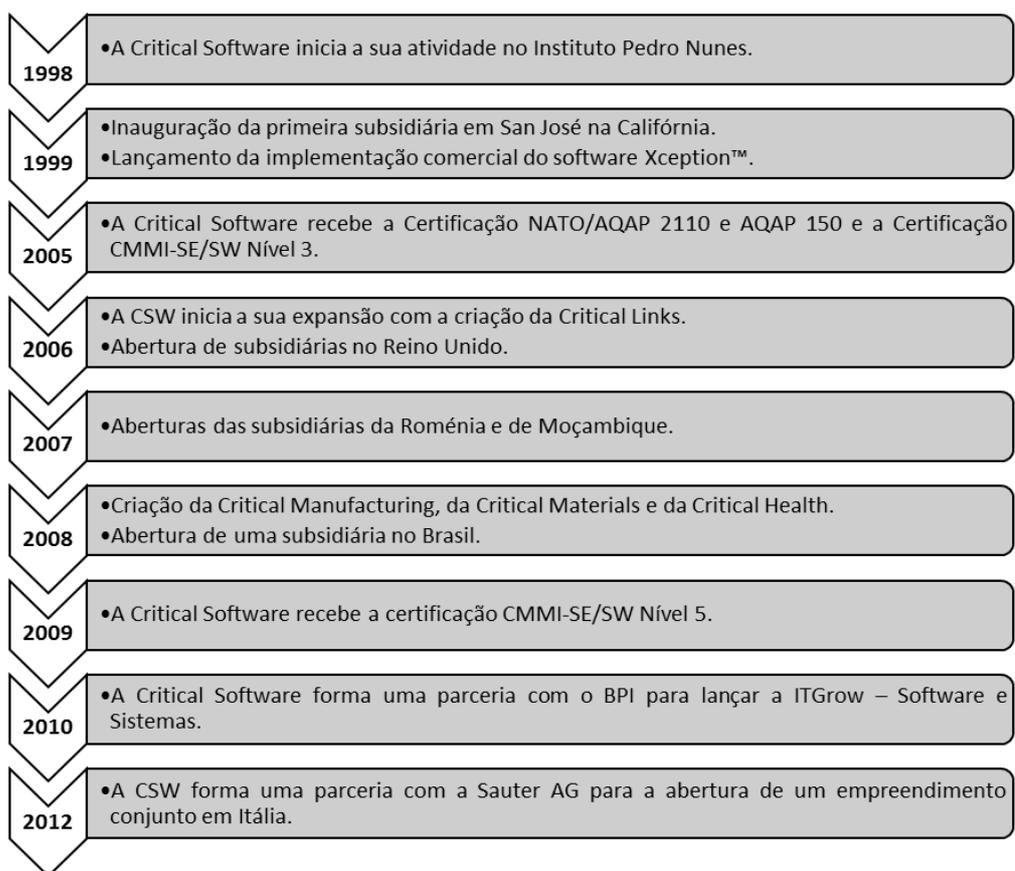
¹ Organizações de negócios que desde a sua conceção ou início das suas atividades procuram negócios no mercado externo, para obter uma vantagem competitiva significativa a partir do uso dos seus recursos e da venda dos seus produtos nos diferentes países (Knigh e Cavusgil, 2004).

detetava, diagnosticava e recuperava automaticamente os problemas de mau funcionamento dos sistemas operativos².

A relevância destes artigos fez com que estes alunos fossem contactados pela NASA a propor-lhes um contrato para testar os sistemas críticos de um dos seus laboratórios espaciais (*Jet Propulsion Lab*).

Surgiu assim a Critical Software que iniciou as suas operações em Portugal, em setembro de 1998, na incubadora de empresas do Instituto Pedro Nunes (IPN) de Coimbra, assinando com a Soporcel o seu segundo contrato. Quanto à sua evolução podemos apresentar os seus marcos mais importantes através do seguinte esquema:

Figura 1 – Evolução histórica do Grupo CRITICAL



Fonte: Elaboração própria com recurso ao Relatório de Contas 2015

² Relatório e Contas CSW 2015

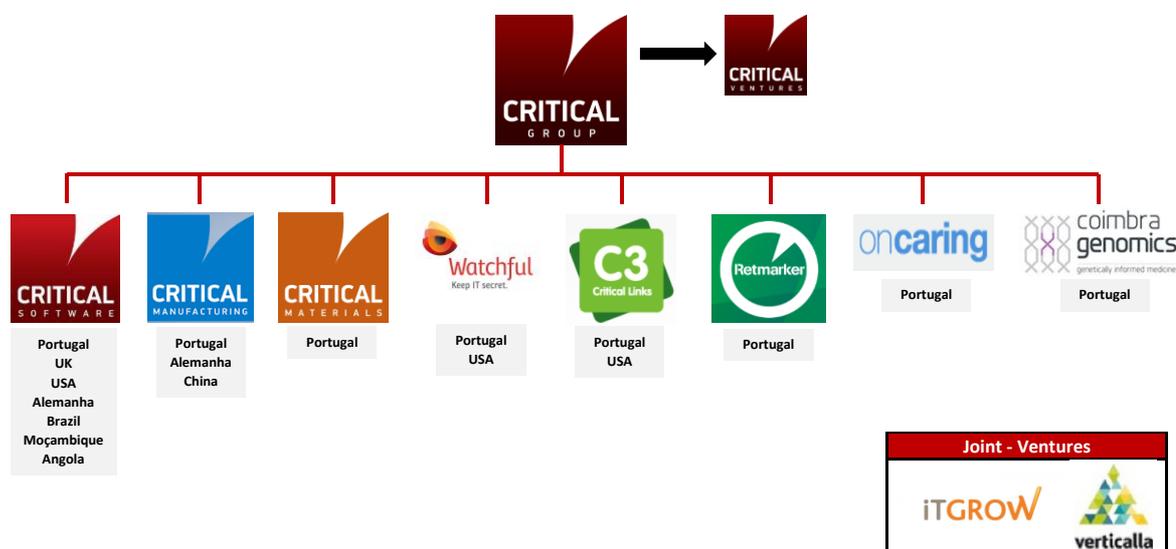
1.2. Grupo CRITICAL

A Critical Software S.A., fundada em 1998, é a principal empresa do Grupo, possuindo escritórios em Coimbra (sede), Lisboa e Porto. A sociedade possui ainda subsidiárias na Europa (Reino Unido, Itália e Alemanha), América (Brasil e Estados Unidos da América) e África (Angola e Moçambique), bem como entidades conjuntamente controladas em Portugal (IT Grow) e na Suíça (Verticalla).

Com o rápido crescimento da sua atividade, a CSW sentiu a necessidade de dar resposta noutros setores, surgindo ideias para criação de novos negócios (*Startups*). Devido à falta de capacidade da CSW para prestar auxílio e acompanhamento a estas novas empresas, foi criada em 2007 a Critical Sociedade Gestora de Participações Sociais (Critical SGPS) com o intuito de apoiar as futuras *startups* tanto na sua tomada de decisões, como ao nível de financiamento.

Em seguida apresentamos um esquema do Grupo com todas as suas empresas e as geografias em que estas estão presentes:

Figura 2 – Estrutura Grupo CRITICAL



Fonte: Elaboração própria

Com o desenvolvimento do Grupo surgiu a necessidade de criar novas empresas para resolver os problemas que foram surgindo, sendo estas, na nossa opinião, de

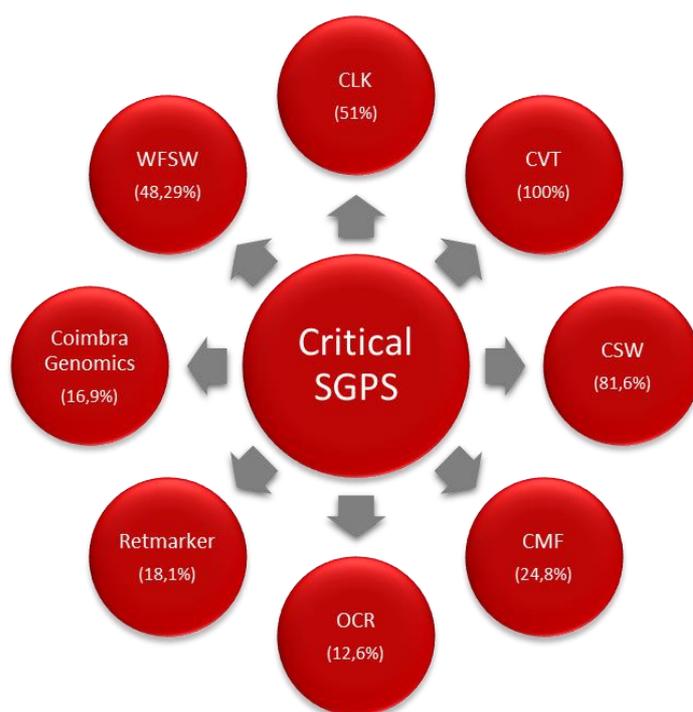
especial importância. Deste modo, destacamos três empresas, a Critical SGPS, a Critical Ventures Sociedade de Capital de Risco (Critical Ventures SCR) e a Critical Services.

1.2.1. Critical SGPS

Esta empresa é uma *holding*³ que reúne todas as empresas que fazem parte do Grupo, e tem como objeto a gestão de participações sociais noutras sociedades como forma indireta de exercício de atividades económicas. Tem ainda a finalidade de coordenar e controlar todas as políticas adotadas pelas empresas do Grupo, com o objetivo de melhorar a sua eficiência operacional e financeira.

Na imagem seguinte podemos observar de uma forma resumida as participações sociais detidas pela Critical SGPS em relação às empresas do Grupo:

Figura 3– Participações detidas pela Critical SGPS



Fonte: Elaboração própria

³ É uma sociedade criada com a finalidade de gerir as participações sociais no seio de um grupo económico.

1.2.2. Critical Ventures SCR, S.A.

Esta sociedade de gestão de fundos de capital de risco foi criada em maio de 2009 com o intuito de investir em projetos de I&D nas empresas do Grupo. Este fundo financia os vários projetos desde a sua invenção até à sua comercialização, por um período de dez anos. Podemos dividir o processo atuação deste fundo em duas fases:

- **1ª Fase – Análise e Investimento** (primeiros 5 anos): aqui serão analisados os projetos de I&D e realizados os investimentos necessários;
- **2ª Fase – Gestão e Desinvestimento** (últimos 5 anos): o projeto deixará de ser financiado e será realizada a sua gestão.

Este fundo subsiste tanto das empresas do Grupo como de apoios não privados, dos quais podemos destacar o Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN). Desde o início da atividade já foram analisados um total de 75 projetos, dos quais 17 foram analisados em 2014 tendo sido realizados dois investimentos: reforço do investimento na Coimbra Genomics e um investimento direto na Bluecaring.

1.2.3. Critical Services, S.A.

A Critical Services (CSV) foi criada em 2010, sendo a última empresa do Grupo a ser constituída, e tem como principal atividade a prestação de serviços de suporte às restantes empresas do Grupo. Assim, a CSV presta:

- Serviços de Apoio à Gestão e Administração;
- Gestão de instalações (Caring);
- Serviços de Contabilidade, Procurement, Recursos Humanos, etc.

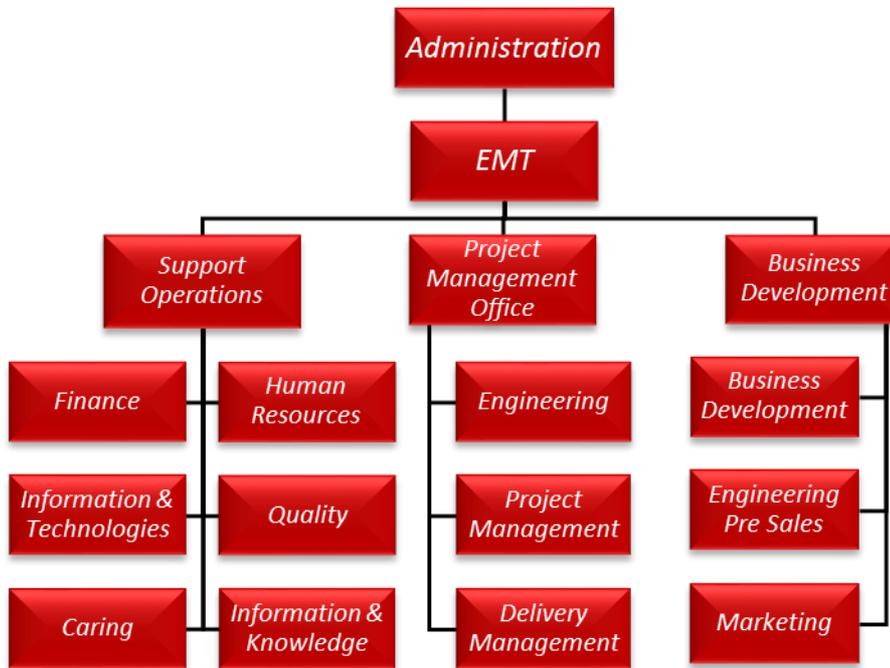
Desde o início de 2016 que os serviços prestados pela CSV às restantes empresas do Grupo estão a ser transmitidos de forma progressiva para a CSW, passando a ser esta a prestadora de tais serviços. O objetivo é que a CSV, futuramente, deixe de existir.

1.3. Estrutura Organizacional da CSW

Desde a sua fundação que a CSW investe na melhoria de todos os processos, contribuindo para uma maior eficiência nas relações entre os vários departamentos da

empresa. Desta forma, tendo em conta as atividades realizadas por cada uma das áreas, podemos estruturar a empresa da seguinte forma:

Figura 4 – Organigrama Critical Software



Fonte: Elaboração própria

No topo da hierarquia está a administração que é constituída por dois administradores executivos e por um não-executivo. No que diz respeito à *Executive Management Team* (EMT) é constituída pelo *Chief Executive Officer* (CEO), pelo *Chief Financial Officer* (CFO), pelo *VP Sales*, pelo *Chief Operating Officer* (COO) e pelo *Chief Solutions Architect* (CSA). O CEO assume o papel de controlo e decisão de todas as atividades desenvolvidas pela empresa.

Sob a autoridade do EMT podemos organizar os departamentos em três áreas principais. A *Support Operations* é responsável por todos os serviços que mantêm o bom funcionamento operacional da empresa. A *Project Management Office* tem a missão de garantir que os projetos são entregues aos clientes com qualidade, dentro do prazo e do orçamento previstos. A *Business Development* é responsável pela parte comercial, fazendo a ligação entre a empresa e o mercado. O seu principal foco é definir e pôr em

prática as estratégias necessárias para o crescente desenvolvimento dos negócios da empresa.

1.4. Apresentação do Departamento financeiro

O Departamento Financeiro (DF) do Grupo tem como finalidade prestar serviços de apoio e consultoria financeira, de forma integrada, às atividades desenvolvidas pelas empresas do Grupo. O departamento financeiro está dividido, por assim dizer, em duas equipas. Uma das equipas está vocacionada para as empresas com negócios maduros, ou seja, é responsável pela parte financeira e contabilística da CSW (e suas subsidiárias), CSV e ITGrow. Enquanto a segunda está vocacionada para as empresas *startup* do Grupo, nomeadamente Critical Links (Critical Links SA e Critical Links Inc.), Critical Ventures, Critical SGPS, Critical Materials, Watchful Software, BlueCaring, Retmarker, Verticalla e Coimbra Genomics.

Dentro do DF é desempenhado um grande conjunto de tarefas em prol do bom funcionamento de todo o Grupo. Os colaboradores desempenham inúmeras tarefas, que devem ser satisfeitas com a maior eficiência possível, com vista à prossecução do sucesso e bom desempenho de todas as empresas do Grupo, das quais podemos destacar:

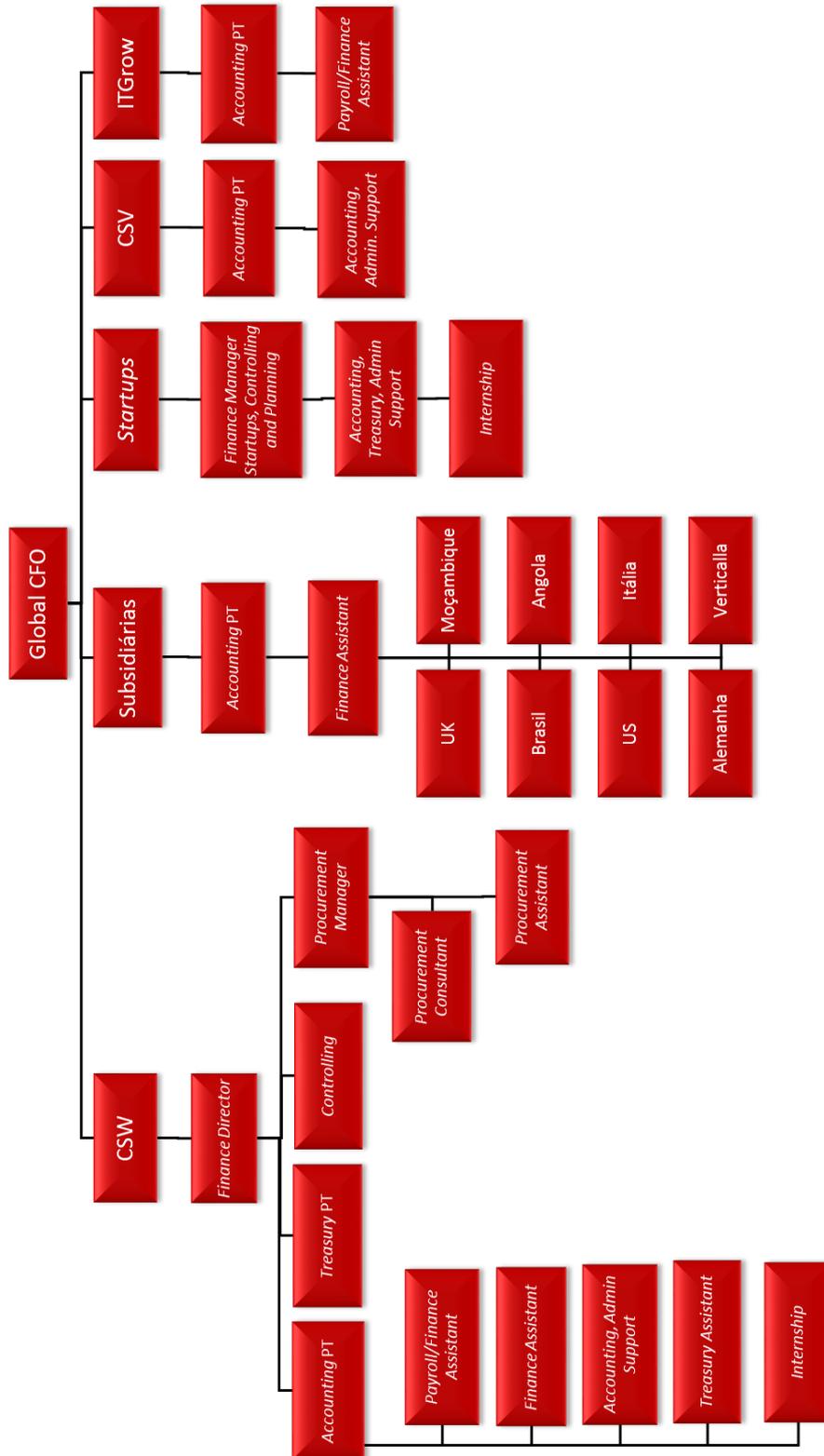
- **Consulting:** presta serviços no que diz respeito aos aspetos fiscais e contabilísticos;
- **Procurement:** responsável por um conjunto de atos de negociação com vista a aquisição dos bens e serviços que melhor satisfaçam os interesses da empresa;
- **Accounting:** responsável pelo registo de todas as operações económico-financeiras que afetem o património das empresas do Grupo;
- **Treasury and Invoicing:** responsável pela gestão do processo de vendas, gestão das contas bancárias, gestão do risco financeiro e das taxas de câmbio, entre outros;
- **Payroll:** responsável pelo processamento das despesas e salários de todos os colaboradores e pela integração dos seus mapas na contabilidade;

- **Controlling:** tem como principal função o tratamento semanal e mensal de dados financeiros, para posterior análise e construção de relatórios para apresentar ao EMT.

Tendo por base as empresas que usufruem dos seus serviços, podemos apresentar as áreas de atuação do departamento financeiro bem como a designação da função de cada um dos colaboradores que o constituem através do seguinte organigrama:

1.4.1. Organigrama Funcional

Figura 5 – Organigrama do Departamento Financeiro do Grupo CRITICAL



Fonte: Elaboração própria

1.5. Setores de Atuação

A Critical Software aposta na prestação de serviços a uma variedade de segmentos de mercado, dos quais podemos destacar os seguintes setores: *Aeronautics, Space and Defence* (ASD), Segurança, Transportes (Ferroviário e Automóvel), Energia, Telecomunicações, Saúde, Banca e Seguros, Setor Público e da Indústria.

Destes setores de negócio destaca-se o ASD no qual a empresa tem vindo a afirmar-se conquistando clientes com um elevado grau de reconhecimento, como a Agência Espacial Europeia (ESA), a Administração Nacional da Aeronáutica e Espaço (NASA), a Agência Espacial Japonesa (JAXA), a Agência Espacial Chinesa, a *Thales Alenia Space* e a *EADS Astrium*.

No quadro seguinte podemos verificar os setores de negócio que mais têm contribuído nos últimos anos para o volume de negócios da empresa:

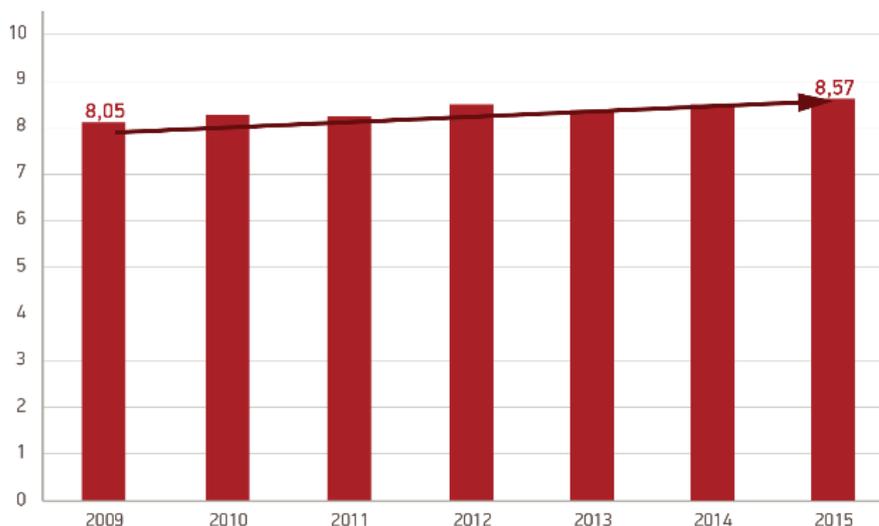
Tabela 1 – Volume de Negócios para cada Segmento de Mercado

Setores	% VN em 2012	% VN em 2013	% VN em 2014	% VN em 2015
Aeroespaço	32 %	33 %	25 %	20 %
Banca e Seguros	24 %	12 %	16 %	22 %
Energia	9 %	12 %	17 %	19 %
Telecomunicações	7 %	7 %	5 %	6 %
Defesa e Segurança	8 %	6 %	11 %	8 %
Administração Pública	5 %	8 %	4 %	3 %
Indústria	4 %	7 %	2 %	2 %
Saúde	4 %	5 %	2 %	4 %
Transportes	3 %	2 %	2 %	4 %
Outros	4 %	8 %	15 %	12 %

Fonte: Relatório de Contas CSW 2015

A Abordagem da CSW perante os seus clientes garante baixos riscos de negócio, com projetos entregues dentro do orçamento, dentro do prazo e com padrões de qualidade excepcionalmente elevados. A figura seguinte demonstra o índice de satisfação dos clientes (de 1 a 10) entre 2009 e 2015, em mais de 330 projetos:

Gráfico 1 – Índice de Satisfação dos Clientes

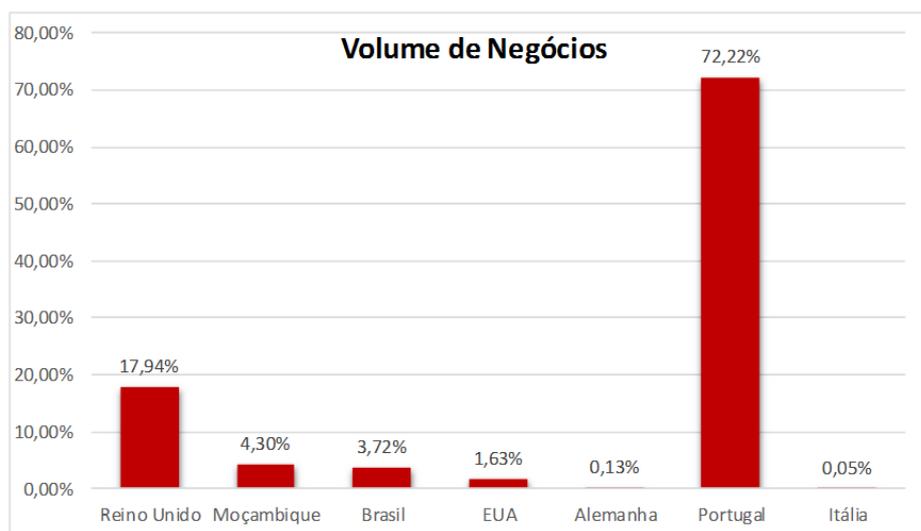


Fonte: <http://www.criticalsoftware.com/pt/how-we-do-it/quality>

1.6. Dados Comerciais, Económicos e Financeiros

Desde o início da sua atividade que a Critical Software aposta na sua internacionalização com o objetivo de melhorar a sua posição e a sua competitividade. Devido à grande aposta no mercado mundial mais de 70% do volume de negócios do Grupo foi realizado nos mercados externos. Podemos assim observar no gráfico seguinte o volume de negócios (em %) obtido por cada geografia:

Gráfico 2 – Volume de Negócios por Geografia (%)



Fonte: Adaptado do Relatório de Contas CSW 2015

Apesar da crise financeira internacional da última década, os resultados da Critical Software têm vindo a aumentar de forma progressiva, consolidando assim a sua posição económica e financeira. Na tabela seguinte podemos verificar a evolução da empresa nos últimos anos:

Tabela 2 – Análise Económica e Financeira da Critical Software

		2012	2013	2014	2015
Demonstração de Resultados	Volume Negócios	18 096 588 €	19 588 303 €	23 248 808 €	25 597 180 €
	Taxa de crescimento (%)	1 %	8 %	19 %	9 %
	Resultado Operacional	1 244 860 €	841 272 €	1 244 119 €	2 551 919 €
	Taxa de crescimento (%)	- 14 %	- 32 %	48 %	105 %
	Resultado Líquido	338 166 €	159 882 €	681 828 €	2 000 926 €
	Taxa de crescimento (%)	- 54 %	-53 %	327 %	193 %
Balanço	Total do Ativo	17 924 249 €	21 208 372 €	22 705 068 €	19 325 189 €
	Capital Próprio	4 300 610 €	4 563 515 €	5 031 130 €	6 808 478 €
	Total do Passivo	13 593 639 €	16 644 856 €	17 673 938 €	12 516 710 €
Nrº Médio de Trabalhadores		310	353	378	355

Fonte: Adaptado do Relatório de Contas CSW 2015

A Critical Software tem vindo a atingir recordes de vendas nos últimos anos, chegando aos 23,77 milhões de euros em 2015 (mais 2% que 2014). Apesar de o Volume de Negócios (VN) se manter quase inalterável em comparação com o ano anterior, o Resultado Operacional (RO) aumentou cerca de 105% e o Resultado Líquido (RL) 193%.

Quanto a Demonstração de Resultados, podemos verificar que houve um grande aumento do RO e do RL. Este aumento é justificado através da diminuição dos FSE em cerca de 1,5 milhões de euros e dos juros e rendimentos similares (obtidos e suportados) para cerca de metade.

No que diz respeito às rubricas do Balanço, o Ativo Total sofreu uma diminuição de cerca de 3 milhões em resultado de uma diminuição para cerca de metade dos Ativos Fixos Intangíveis e de uma diminuição de cerca de 2 milhões de Outras Contas a Receber. O Capital Próprio aumentou significativamente devido ao aumento do Resultado Líquido do Período. No que diz respeito ao Passivo sofreu uma diminuição de cerca de 30 % resultante da diminuição dos Financiamentos obtidos e de Outras Contas a Pagar.

Os recursos humanos da Critical Software são, na sua maioria, constituídos por engenheiros informáticos e de computadores (cerca de 90%). As políticas da empresa pretendem contratar os melhores e os mais qualificados que partilhem a visão e os objetivos da empresa. Como podemos verificar na tabela, houve um aumento significativo dos colaboradores nos últimos anos. No exercício de 2015 a empresa contou com um número médio de 355 colaboradores, um decréscimo de 6 % em relação ao ano anterior.

2. O Estágio Curricular

Durante o estágio realizado na Critical Software S.A., que decorreu entre o dia 18 de janeiro e 19 de maio de 2016, foram realizadas todas as atividades propostas pela entidade de acolhimento. A presente seção tem por finalidade expor os objetivos e as várias tarefas que me incumbiram de realizar no decorrer do estágio curricular, realizado no Departamento Financeiro da empresa.

2.1. Objetivos do Estágio

O foco do estágio passou por adquirir um primeiro contacto com o mundo empresarial, obtendo um conhecimento mais aprofundado sobre as principais funções e tarefas desempenhadas na área financeira de uma empresa. O estágio deu ainda a oportunidade de o estagiário potenciar e desenvolver as capacidades que foram adquiridas ao longo do seu percurso académico, preparando-o para uma nova realidade que é o mercado de trabalho.

O plano de estágio⁴ estava dividido em duas fases. A primeira fase consistiu na elaboração de um organograma e de um fluxograma para o departamento e para as restantes áreas com as quais interage. Esta primeira fase revelou-se extremamente importante para a realização do estágio, pois permitiu interagir com todas as áreas da empresa, dando a conhecer alguns dos processos que são utilizados na interação com o departamento financeiro. Esta fase permitiu adquirir todas as ferramentas necessárias para que a fase seguinte fosse concluída com sucesso.

Na segunda fase foi efetuado o principal objetivo de todo o estágio curricular, a elaboração de um Manual de Procedimentos para o Departamento Financeiro, onde estarão documentadas todas as tarefas realizadas pelos seus colaboradores e a sua interação com as restantes áreas.

2.2. Descrição das atividades desenvolvidas

Com a integração no departamento financeiro da Critical Software pude pôr em prática todos os conhecimentos que foram sendo obtidos ao longo do percurso académico, através do acompanhamento das tarefas realizadas na área de *Accounting, Treasury, Consulting, Procurement, Controlling e Payroll*.

Inicialmente foi facultado o acesso a todas as plataformas internas que os colaboradores utilizam no seu dia-a-dia e também aos vários *guidebooks* com as várias práticas e metodologias internas seguidas pela empresa.

A realização das tarefas foi de encontro ao que foi inicialmente proposto pela entidade de acolhimento. Como já referido anteriormente, a principal atividade consistiu no desenvolvimento de um manual onde, de forma pormenorizada, foram explicadas todas as tarefas desenvolvidas por cada um dos colaboradores do departamento financeiro. A fim de redigir este documento de forma completa foram acompanhadas todas as tarefas já acima mencionadas, executadas pelo departamento financeiro:

⁴ Anexo I – Plano de estágio.

- **Consulting:** Tratamento fiscal das aquisições e das vendas; Acordos de dupla tributação; Tributação autónoma; Preços de transferência interna; Processo de auditoria;
- **Procurement:** VRM Compras no NAV; *Travels & Rent-a-car*; Gestão da frota; Preparação de *Surveys*;
- **Accounting:** Processamento de todas as Faturas, Notas de Crédito e Diferimentos; Criação de fichas de imobilizado; Especializações; Contabilização dos investimentos realizados; Consolidação de contas; Elaboração de Demonstração de Resultados e do Balanço;
- **Treasury and Invoicing:** Identificação e Controlo de oportunidades no CRM; Gestão e controlo dos contratos *Forward*; Gestão de empréstimos; CRM Vendas e registo no NAV; Processamento de Faturas de clientes; Reconciliação bancária; Acompanhamento e gestão das taxas de câmbio; Registo das variações cambiais no NAV;
- **Payroll:** Processamento de salários, adiantamentos, férias, bónus e licença de parentalidade; Processamento de despesas dos colaboradores; Tratamento de penhoras;
- **Controlling:** Acompanhamento e gestão dos orçamentos de todas as áreas; Gestão dos centros de custo; Construção e apresentação de reportes semanais e mensais; Análise da evolução da empresa; Construção de cenários; Elaboração de modelos financeiros; Comparação dos indicadores da empresa com os do setor de atividade.

2.3. Análise Crítica

Após a apresentação de forma genérica dos objetivos do estágio e das principais atividades que foram acompanhadas e desenvolvidas podemos destacar alguns aspetos positivos e outros negativos, não descartando a importância que teve para aprofundar todos os conhecimentos que foram sendo adquiridos ao longo do nosso percurso académico.

A realização deste estágio permitiu-nos ter um primeiro contacto com o mundo do trabalho, possibilitando pôr em prática todas as competências teóricas que até aqui foram sendo adquiridas. O acompanhamento das tarefas desenvolvidas no seio do departamento financeiro, permitiram obter um primeiro contacto com os pequenos problemas com que os profissionais da nossa área se deparam diariamente.

O principal objetivo do estágio é possibilitar a integração no mundo empresarial, criando uma maior facilidade no relacionamento interpessoal, fazendo-nos crescer enquanto profissionais e, acima de tudo, enquanto pessoas. Tentamos sempre, mesmo nos casos mais complicados, questionar e ajudar em tudo o que fosse possível, de forma a perceber qual a nossa capacidade para pôr em prática todos os conhecimentos académicos já adquiridos. Com todas as nossas intervenções tentamos, de certa forma, contribuir para o desenvolvimento dos processos e para a criação de um ambiente propício para um bom relacionamento entre as diversas áreas.

De uma forma geral podemos concluir que o estágio se revelou extremamente importante para o desenvolvimento do nosso relacionamento interpessoal, para o aumento da capacidade de resolução de problemas em condições de stress e para o aumento da nossa eficiência no desempenhar das várias tarefas. Tudo isto contribuirá, futuramente, para uma melhor integração nos novos desafios que possam surgir.

Quanto aos aspetos menos positivos podemos destacar que as nossas expectativas para crescer enquanto profissionais não foram totalmente realizadas, na medida em que a falta de disponibilidade de alguns colaboradores impossibilitou o acompanhamento de algumas tarefas com a precisão e eficácia desejável, deixando o Manual de Procedimentos do Departamento Financeiro incompleto em alguns aspetos.

Parte II

Enquadramento dos Preços de Transferência Intragrupo (PTI)

1. Revisão da Literatura

1.1. Conceito de Preços de Transferência

Os preços de transferência, devido ao seu grau de complexidade e a sua natureza multidisciplinar, têm-se revelado um problema crescente para as administrações fiscais, para os grupos económicos e para os teóricos que estudam o tema. Para nos enquadrarmos no tema podemos começar por definir o conceito de preços de transferência através das diretrizes da OCDE e da legislação fiscal portuguesa.

Segundo a OCDE (2010: §11), os preços de transferência *“são os preços a que uma empresa transmite bens materiais e ativos intangíveis, presta serviços a empresas associadas”*. Esta definição, apesar de considerar as transações realizadas entre empresas relacionadas⁵, descarta todas as que ocorrem com as subsidiárias, no seio da própria empresa, cujo valor que lhes é atribuído também deve ser considerado no âmbito dos preços de transferência.

No que diz respeito à legislação fiscal portuguesa, partindo do exposto no n.º 1 do artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), podemos definir os preços de transferência como os preços pelos quais uma empresa transfere bens, presta serviços, ou realiza operações financeiras com outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais⁶.

Mas, para além das definições apresentadas pela OCDE e pela Administração Fiscal Portuguesa, muitos são os teóricos que se têm debruçado sobre este assunto, apresentando definições por vezes muito completas e abrangentes como, por exemplo:

- O valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efetuam entre si, incluindo a transferência de bens e prestação de serviços que têm lugar no âmbito de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade económica (Faria, 1996: 143);
- Os preços estabelecidos nas transações com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de

⁵ Uma empresa que detém uma participação social sobre outra.

⁶ Este conceito será tratado no ponto seguinte intitulado “Relações Especiais”.

operações que tenham por objeto bens tangíveis ou intangíveis, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando envolva transferência de elementos intangíveis ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes (Breia, 2009: 45).

Tendo por base as noções apresentadas anteriormente, podemos definir preços de transferência, de uma forma muito resumida, como os preços que são praticados por uma empresa nas operações comerciais ou financeiras efetuadas com outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais.

No entanto, apesar do rápido crescimento do comércio internacional, os estudos realizados sobre os preços de transferência são ainda muito recentes, fazendo com que seja pouca a informação divulgada sobre este tema.

Posto isto, revela-se importante falar sobre o conceito de relações especiais, visto ser um conceito fundamental para a análise das transações efetuadas entre empresas do mesmo grupo.

1.1.1. Relações Especiais

Não há qualquer dúvida de que o conceito de relações especiais é um conceito fundamental para a problemática dos preços de transferência, mas também é aquele que mais questões tem suscitado pela sua discricionariedade interpretativa por parte das administrações fiscais.

Quando estamos a analisar os preços praticados entre duas empresas é fundamental verificar se existem ou não relações especiais. Este conceito encontra-se previsto no artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE sobre o Rendimento e o Património (daqui em diante designado por Modelo de Convenção Fiscal da OCDE) e no n.º 4 do artigo 63º do CIRC que consideram que “(...) *existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra (...)*”. As

normas fiscais portuguesas consideram que estamos perante situações de “dependência” quando estamos perante operações entre empresas relacionadas.

Como estamos perante um conceito muito genérico e suscetível de causar dificuldades de aplicação, o legislador, no n.º 4 do artigo 63º, especifica as várias situações onde se pode verificar que existem relações especiais entre duas entidades.

O artigo 63º do CIRC contém uma boa fundamentação para a definição das relações especiais e do seu alcance em matéria de preços de transferência. No entanto, a Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro, confere às entidades que se encontrem em relação especial a responsabilidade de dispor de um conjunto de informação e documentação relativa às suas práticas e metodologias adotadas em termos de preços de transferência.

Através do que foi exposto podemos verificar, claramente, que estas situações são frequentes no seio dos grupos económicos e que o processo de determinação do preço de transferência aplicável às operações intragrupo pode ser manipulado em função da influência que uma empresa tem sobre a gestão da outra.

Depois de feita esta abordagem importa agora debruçar-nos sobre a evolução histórica da temática dos preços de transferência, tanto numa perspetiva internacional como numa perspetiva nacional.

1.2. Evolução Histórica do Tema

Durante a Revolução Industrial muitas foram as empresas que surgiram e que acabaram por dominar o mercado em que operavam. No desencadear do século XX, com o mercado interno dominado, as empresas concentraram-se no mercado internacional, realizando transações comerciais e financeiras com diversos países. Surgiu assim o comércio internacional com um progresso admirável em consequência do desenvolvimento das economias nacionais, da liberalização dos mercados e do progresso tecnológico (Arromba, 2011).

Se tivermos em consideração que mais de 60 por cento do comércio mundial ocorre entre empresas pertencentes ao mesmo grupo económico, esse facto é revelador da importância dos preços de transferência, bem como do impacto fiscal que pode significar em cada país (Nabo, 2009). Nesta envolvente global onde as transações entre empresas do mesmo grupo são cada vez mais frequentes surge a problemática dos preços de transferência, devido à forma como os preços subjacentes a estas operações intragrupo são determinados.

Uma das primeiras abordagens ao tema dos preços de transferência ocorreu na indústria têxtil escocesa durante o século XIX, através da realização de algumas experiências para definir qual seria a forma mais adequada de valorizar as transações realizadas entre empresas ou seções de um negócio com capital social comum. Através destas experiências foi defendido que as transações entre empresas com capitais comuns deveriam ser efetuadas ao preço de mercado. Esta foi uma das primeiras abordagens ao princípio de plena concorrência (Martins, 2007).

Já durante o século XX foram surgindo recomendações para que a valorização das transferências pudesse ter por base o preço de mercado utilizado em operações comparáveis, ficando uma vez mais subjacente a alusão ao preço de plena concorrência (Martins, 2007).

Nas últimas duas décadas tem-se assistido à internacionalização das empresas, fruto da crescente globalização dos mercados, acompanhada por um aumento exponencial dos investimentos e das trocas a nível mundial, tudo isto impulsionado pelo progresso tecnológico, nomeadamente das telecomunicações (Val, 2013).

O tema dos preços de transferência resulta da própria evolução da sociedade, das organizações e do comércio internacional. As várias abordagens que foram sendo feitas aos preços de transferência permitem dizer que os seus grandes objetivos são garantir a (Martins, 2007):

- Eficiência na geração de lucros;
- Igualdade na distribuição dos lucros.

Não existem poucas dúvidas de que a questão da tributação internacional está estritamente ligada a toda a literatura dos preços de transferência. As diferenças existentes entre as leis fiscais dos diferentes Estados, assim como a falta de comunicação e cooperação entre estes, têm permitido que as grandes multinacionais possam maximizar os seus resultados através das decisões de investimento em territórios fiscalmente mais favoráveis.

No que diz respeito às questões da tributação internacional, nos pontos seguintes podemos verificar os principais marcos na evolução internacional e nacional das regras e normas aplicáveis em matéria dos preços de transferência.

1.2.1. Perspetiva Internacional

Ao longo das últimas décadas foram vários os problemas que foram surgindo em torno dos preços de transferência, o que levou a que várias organizações se debruçassem sobre este assunto, das quais de destacam a OCDE e a União Europeia (UE).

Quer no artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, quer nos princípios orientadores da OCDE (*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*), são estabelecidos os princípios e as regras a aplicar em matéria de preços de transferência.

1.2.1.1. OCDE

Esta organização foi a primeira a abordar o tema dos preços de transferência e é hoje em dia o principal órgão internacional no que respeita ao estudo deste tema. Os relatórios e as recomendações publicadas por este organismo são a principal referência nesta matéria para as administrações fiscais e para as empresas, contribuindo para a sistematização dos princípios e para o desenvolvimento de metodologias destinadas a identificar as principais problemáticas e a estabelecer as melhores soluções para a questão dos preços de transferência. Através do seguinte esquema podemos verificar a evolução das orientações definidas por esta organização:

Figura 6 – Evolução do Tema na OCDE



Fonte: Elaboração própria

1.2.1.2. União Europeia

O primeiro estudo da Comissão Europeia (CE) em relação ao tema dos preços de transferência foi intitulado "*A Fiscalidade das Empresas no Mercado Interno*", onde são identificadas as dificuldades de aplicação do princípio de plena concorrência, as divergências entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais na interpretação das orientações da OCDE, e a possível ocorrência de dupla tributação e as formas de a evitar, nomeadamente através da Convenção de Arbitragem (Pereira, 2004).

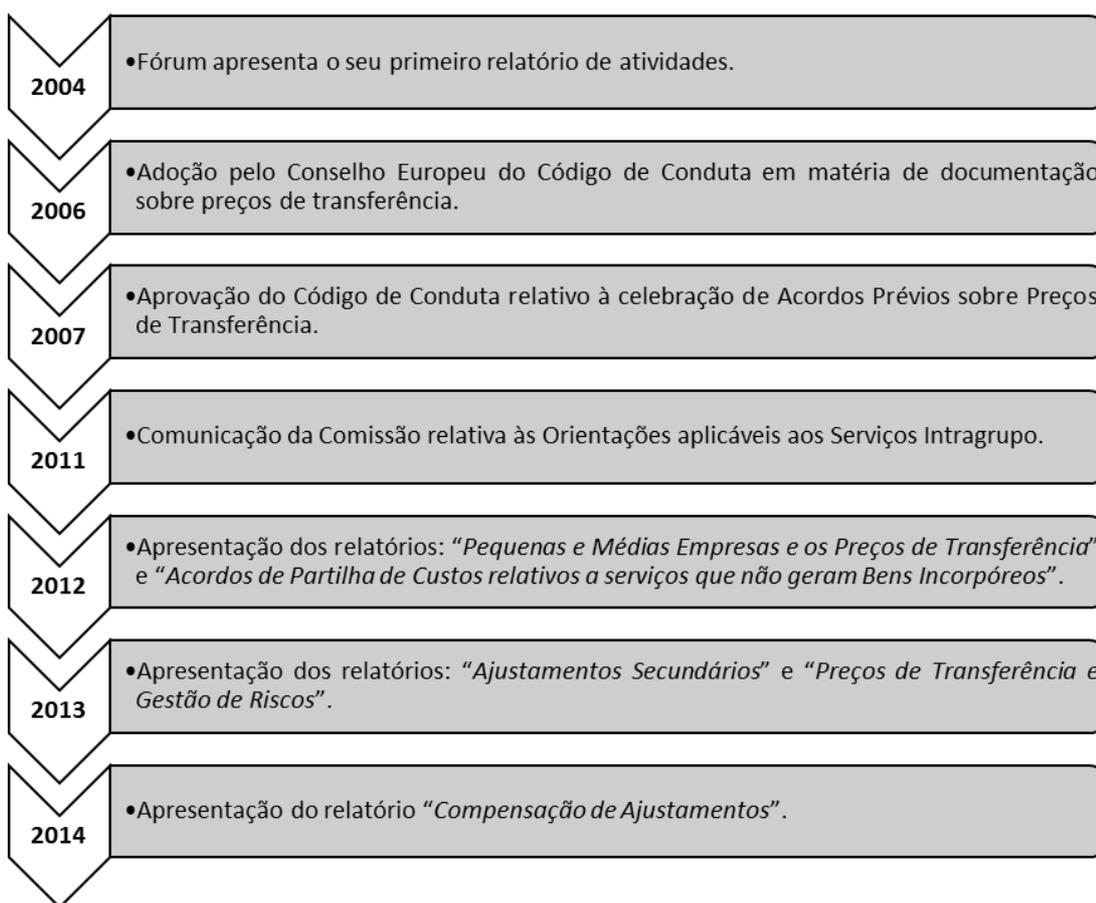
A CE, em outubro de 2002, criou o Fórum Conjunto da UE em matéria de preços de transferência, constituído por um conjunto de peritos com o objetivo de encontrar soluções para os problemas decorrentes da aplicação do princípio de plena concorrência

no mercado único europeu. Este Fórum, segundo Dias & Neves (2014), tem como principais objetivos:

- Identificar e debater questões de preços de transferência que constituam obstáculos às transações transfronteiriças na União Europeia;
- Prestar aconselhamento técnico à CE sobre esta matéria;
- Propor soluções práticas, compatíveis com as linhas orientadoras da OCDE, perspetivando uma crescente uniformização das regras de preços de transferência na UE;
- Reduzir os custos associados ao cumprimento das disposições fiscais relacionadas com o tema.

A evolução do tema dos preços de transferência no seio da UE é relativamente recente, mas podemos destacar os seguintes marcos:

Figura 7 – Evolução do Tema na UE



Fonte: Elaboração própria

1.2.2. Evolução em Portugal

A legislação fiscal portuguesa começou por se referir a este tema em 1964, através do princípio de plena concorrência consagrado no artigo 51-Aº do Código da Contribuição Industrial, que previa a possibilidade de se efetuar correções na determinação do lucro tributável quando se verificasse um afastamento dos preços normais de mercado praticados entre entidades independentes. Neste mesmo código surgiu o conceito de relações especiais como “(...) a existência de posições de terceiros dominantes no capital ou interferências diretas ou indiretas na gestão (...)” (Dias e Neves, 2014: 13).

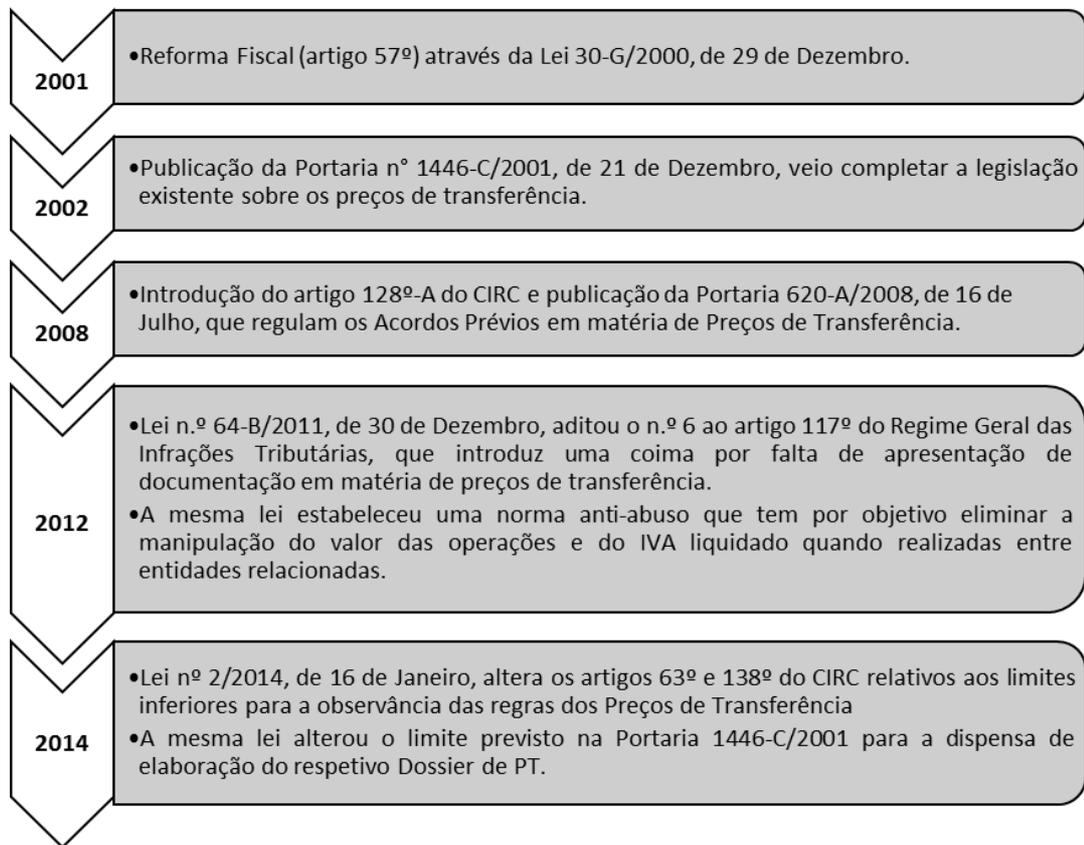
Com a entrada em vigor do CIRC, em 1989, os preços de transferência passaram a estar regulados no artigo 57º (atual 63º). Segundo a constante neste artigo, a administração fiscal podia efetuar correções ao lucro tributável, desde que se verificasse:

- A existência de relações especiais;
- Condições diferentes das que seriam normalmente verificadas entre pessoas independentes;
- Apuramento do lucro diferente do que seria apurado entre entidades independentes.

Mas a publicação deste artigo fez suscitar diversas questões uma vez que não apresentava o conceito de relações especiais nem os métodos a utilizar na análise dos preços de transferência. Para fazer face a esta insuficiência foi publicado, em 2001, a Lei 30-G/2000, de 29 de dezembro, que veio alterar o artigo 57º do CIRC, passando a apresentar uma estrutura semelhante a que se encontra hoje em dia em vigor. Neste mesmo ano, a Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro veio complementar a legislação existente e conferir uma importância acrescida a esta matéria.

Posto isto, podemos verificar a evolução da legislação fiscal portuguesa em matéria de preços de transferência através do seguinte esquema:

Figura 8 – Evolução do Tema em Portugal



Fonte: Elaboração própria

1.3. Os benefícios dos preços de transferência para os grupos económicos

Segundo Teixeira & Barros (2007), toda a informação resultante da análise dos preços de transferência pode ser importante para a gestão estratégica das empresas do grupo, nomeadamente para a gestão de cadeia de valor (*supply chain management*). Do ponto de vista estratégico, segundo Val (2013), os preços de transferência podem ser benéficos para:

- Alinhar os objetivos de toda a organização;
- Orientar a gestão do grupo para implementar uma estratégia;
- Motivar os gestores, para que estes se alinhem melhor com os objetivos do grupo e tomem decisões que salvaguardem os interesses e resultados do mesmo;
- Escolher entre uma prestação entre grupo ou subcontratação;
- Proporcionar uma informação correta;

- Promover o autocontrole;
- Instituir sistemas de avaliação do desempenho que sejam equitativos.

Posto isto, devemos ter em atenção a relevância que os preços de transferência têm enquanto instrumento de gestão e de controlo. Os mecanismos para a sua determinação devem ser recebidos pelo grupo como uma vantagem e não como uma desvantagem, permitindo-lhes diferenciarem-se em relação aos grupos concorrentes ao nível da gestão estratégica.

2. Regulamentação Normativa Aplicável

O aumento das operações entre empresas do mesmo grupo económico, localizadas em diferentes países, tem colocado problemas cada vez mais complexos às administrações fiscais, uma vez que as normas de tributação diferem de país para país. Assim, estas operações não podem ser tratadas de forma distinta, devendo ser analisadas num contexto internacional, evitando que os lucros sejam alvo de dupla tributação.

Neste sentido, a OCDE e a UE têm desenvolvido diversas orientações e recomendações, de forma a criar regimes legais mais específicos sobre os preços de transferência, com o objetivo de aproximar as administrações fiscais e evitar a manipulação dos preços.

2.1. Modelo de Convenção da OCDE

As grandes questões que se colocam em torno da problemática dos preços de transferência estão relacionadas com as especificidades da legislação fiscal existente em cada país. O Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE para responder a estas questões emanou vários relatórios em matéria dos preços de transferência, os quais contêm os princípios internacionalmente aceites e traçam as orientações para aplicação do princípio de plena concorrência, destinados às empresas multinacionais e às administrações fiscais.

O crescimento das multinacionais coloca problemas cada vez mais complexos às administrações fiscais e às próprias empresas, dado que as normas de tributação destas

empresas, que diferem consoante os países, não podem ser consideradas isoladamente, devendo ser analisadas num contexto internacional mais vasto (OCDE, 2010).

A problemática dos preços de transferência é igualmente tratada pelos Estados Membros da OCDE nas convenções de dupla tributação celebradas internacionalmente. Segundo Martins (2009), estas convenções têm como principais finalidades:

- Assegurar a cada país a parcela de rendimento gerada no seu território;
- Evitar que os agentes económicos sejam penalizados através de situações de dupla tributação económica.

Estas convenções são celebradas tendo por base os princípios de tributação incorporados no Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, que constitui a base das vastas convenções bilaterais em matéria de imposto sobre os rendimentos.

O Modelo de Convenção Fiscal da OCDE aborda o tema dos preços de transferência através do Artigo 9º, o qual consagra que os Estados têm o direito de ajustar, com fins fiscais, as condições negociais entre empresas relacionadas que difiram das que teriam sido acordadas entre empresas independentes. Se um dos Estados proceder a estes ajustamentos⁷ o n.º 2 do artigo 9º determina que o outro Estado deve também proceder aos ajustamentos correspondentes (*matching adjustment*), e desta forma evitar a dupla tributação dos lucros por ambos os Estados.

Os grandes grupos económicos tendem a estabelecer condições especiais nas transações entre as empresas que o compõem. É aqui que surge referido o princípio de plena concorrência (*arm's length principle*), como princípio adotado pelas administrações fiscais dos países membros da OCDE, com o objetivo de eliminar o efeito das condições especiais sobre os resultados declarados pelas entidades que estejam em relação especial.

O artigo 25º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE consagra que os Estados devem desencadear todos os procedimentos necessários para chegar a uma solução por

⁷ Este conceito será tratado mais a frente no ponto intitulado “Ajustamentos ao lucro tributável”.

mútuo acordo, que elimine a dupla tributação. Mas, dado que os Estados envolvidos não têm o mesmo interesse em resolver o conflito, estando normalmente um deles (ou ambos) obrigado a devolver o imposto, este procedimento não é desencadeado ou não chega a um resultado válido, ficando as empresas a suportar as respectivas consequências financeiras.

Assim, as orientações produzidas pela OCDE têm servido para a maior parte dos seus Estados Membros implementarem diretrizes semelhantes em matéria dos preços de transferência, de forma a facilitar a atuação conjunta das respetivas administrações fiscais.

2.2. União Europeia

Os Estados Membros da UE utilizam o princípio de plena concorrência para avaliar o preço destas transações, o qual se baseia numa comparação entre as condições aplicadas por empresas associadas e as condições que seriam aplicadas entre empresas independentes. No que diz respeito à interpretação e aplicação deste princípio existem divergências entre as administrações fiscais e entre estas e as empresas multinacionais. Estas incertezas podem levar a que as empresas tenham custos acrescidos e que sejam alvo de dupla tributação (Dias e Neves, 2014).

Neste contexto surge a Convenção de Arbitragem (Convenção 90/436/CEE, de julho de 1990) que visa a eliminação da dupla tributação em caso de correção dos lucros entre entidades relacionadas, localizados no espaço europeu. Posteriormente, foi criado em 2002 o Fórum Conjunto da UE em matéria de Preços de Transferência com o objetivo de obter consenso entre os Estados Membros em matéria de preços de transferência.

2.2.1. A Convenção de Arbitragem

As disfunções do procedimento amigável⁸ e a sua ineficiência na eliminação da dupla tributação fez com que a CE apresentasse, em 1990, a Convenção de Arbitragem com o objetivo de eliminar a dupla tributação em caso de correção de lucros entre

⁸ Este conceito será tratado mais a frente no ponto intitulado “Procedimento Amigável”.

empresas associadas, residentes no espaço europeu, cujos países não consigam chegar a acordo. Esta Convenção encontra base legal no artigo 220º do Tratado de Roma, segundo o qual os Estados Membros devem estabelecer sempre que necessário, negociações destinadas a garantir, em benefício dos seus nacionais, a eliminação da dupla tributação na Comunidade.

Posto isto, Campos (2007), afirma que a convenção tem como finalidade eliminar a dupla tributação internacional que resulta de as autoridades fiscais de um ou mais dos Estados membros corrigirem os lucros de empresas relacionadas estabelecidas nos seus territórios. Assim, podemos concluir que esta Convenção aplica-se a empresas que participem na direção, no controlo ou no capital de outras empresas localizadas no território da UE.

A dupla tributação internacional ocorre quando a mesma matéria coletável está sujeita a um imposto idêntico ou similar em, pelo menos, dois Estados distintos. No que diz respeito aos preços de transferência praticados por empresas relacionadas, a referida dupla tributação decorre de um

Estado membro aumentar os lucros coletáveis de uma empresa envolvida em transações que, na perspetiva da sua administração fiscal, não são “*at arm’s length*” e quando outro Estado membro não permite um correspondente decréscimo dos lucros da empresa estabelecida no seu próprio território, empresa que é relacionada com a empresa estabelecida no território do outro Estado membro que aumentou o lucro tributável (Campos, 2007: 1010).

A Convenção de Arbitragem estabelece que numa primeira fase as Administrações Fiscais devem recorrer ao procedimento amigável para que seja eliminada a dupla tributação resultante de ajustamentos em matéria dos preços de transferência. Se as diferenças persistirem deve-se proceder à sua resolução através de um procedimento arbitral, do qual resultará uma obrigação de as administrações fiscais chegarem a um acordo no prazo de dois anos para evitar a dupla tributação. Se o acordo não acontecer, é constituída uma comissão consultiva que dará o seu parecer no prazo de seis meses. No prazo de seis meses a contar da data em que a comissão emitiu o seu parecer, as autoridades terão de tomar uma decisão que elimine a dupla tributação. No

entanto, se, nesta fase, o consenso não tiver sido alcançado o parecer converte-se em vinculativo.

2.2.2. Fórum Conjunto da UE em matéria de Preços de Transferência

Este Fórum foi criado pela CE, em outubro de 2002, com a finalidade de abordar o problema no que respeita a aplicação do princípio de plena concorrência. Segundo Moreira (2007: 1), o Fórum Conjunto da UE

Consiste num organismo composto por membros das autoridades fiscais e representantes da comunidade de negócios dos Estados Membros e está incumbido de encontrar soluções para questões concretas que derivem da prática de preços de transferência.

Este Fórum tinha como principal objetivo obter consenso entre as várias administrações fiscais em matéria de preços de transferência. A sua primeira atuação relevante aconteceu em 2004 com a criação de um Código de Conduta⁹ relativo à celebração de Acordos prévios sobre Preços de Transferência com vista a implementação efetiva da Convenção Arbitral Europeia (Convenção 90/436/CEE).

Mais recentemente, o Fórum focou-se na matéria de resolução de conflitos, mais especificamente aos Acordos Prévios Vinculativos (*Advanced Pricing Agreements*)¹⁰. Sobre este tema foi estabelecido que a orientação a seguir passa por introduzir melhorias nos procedimentos típicos dos acordos, de modo a torná-los um instrumento eficiente e corrente na prática de preços de transferência europeia.

⁹ Permite obter vantagens, quer para os sujeitos passivos, já que visa reduzir os custos associados ao cumprimento dos referidos requisitos mediante a centralização de parte deste processo documental a nível corporativo, bem como para as respectivas Administrações Fiscais, mediante uma maior transparência e consistência da informação ao nível da política de preços de transferência das empresas multinacionais (Breia, 2009).

¹⁰ Este tema será tratado no ponto mais a frente intitulado “Acordos Prévios sobre Preços de Transferência”.

2.3. Em Portugal

A legislação portuguesa sobre os preços de transferência é aplicável a todas as transações de bens ou serviços que uma entidade, com sede ou estabelecimento estável situado em Portugal, efetua com outra entidade relacionada localizada noutro país.

Mas, os preços de transferência só começaram a ganhar relevância na legislação fiscal portuguesa, através da publicação da Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro, que previa correções ao artigo 57º (atual 63º) do CIRC. Com todas estas correções, o artigo passou a consagrar o princípio de plena concorrência, os métodos de determinação dos preços de transferência, as situações em que se considera existir relações especiais e os ajustamentos correlativos. O n.º 1 do artigo 63º do CIRC¹¹ e o n.º 1 do artigo 1º da Portaria n.º 1446-C/2001¹² consagram as situações em que os preços de transferência são aplicáveis.

O princípio que está estritamente ligado à regulamentação dos preços de transferência é o princípio de plena concorrência. Segundo Martins (2009: 39),

Consagra-se o princípio de plena concorrência em relação a operações que se realizem entre entidades e/ou estabelecimentos empresariais que estejam conexos por determinados vínculos jurídicos, ou entre os quais se constatem relações de interdependência económica, financeira, comercial, patrimonial ou organizacional, ainda que essas ligações resultem de ficção ou presunção legal.

A Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro que veio regulamentar e simplificar as orientações emanadas pela OCDE no âmbito de convenções destinadas a eliminar a dupla tributação, nomeadamente:

- O modo de aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência;
- As obrigações documentais relativas aos preços de transferência;
- Os acordos de partilha de custos e os acordos de prestação de serviços intragrupo;
- Os ajustamentos correlativos do lucro tributável.

¹¹ Anexo IV – Artigo 63º CIRC.

¹² Anexos III – Portaria 1446-C/2001.

Do exposto nos artigos anteriores resulta que as normas associadas aos preços de transferência aplicam-se a operações comerciais ou financeiras efetuadas entre um sujeito passivo de IRC ou IRS e qualquer outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ainda que realizadas no âmbito de:

- Acordos de prestação de serviços intragrupo;
- Acordos de partilha de custos;
- Acordos que culminem em alterações na estrutura dos negócios.

Nos termos do n.º 9 do artigo 63º do CIRC, as referências relativas aos preços de transferência presentes nestes artigos são ainda aplicáveis nas relações entre:

- Uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável situado em território português, ou entre este e outros estabelecimentos estáveis situados fora deste território;
- Uma entidade residente e os seus estabelecimentos estáveis situados fora do território português ou entre estes.

Deve ainda ser considerado o previsto no n.º 3 do artigo 77º da Lei Geral Tributária que define os requisitos da fundamentação para a determinação da matéria tributável corrigida dos efeitos das relações especiais. No âmbito da temática dos preços de transferência, nesta fundamentação deve constar:

- Descrição das relações especiais;
- Indicação das obrigações incumpridas pelo sujeito passivo;
- Aplicação dos métodos previstos no nº 3 do artigo 63º do CIRC;
- Quantificação dos respetivos efeitos do desrespeito pelo princípio de plena concorrência.

2.3.1. Orçamento de Estado 2016 – Novas regras fiscais

A Proposta de Lei do Orçamento de Estado (OE) 2016 veio trazer novas obrigações em matéria fiscal dos preços de transferência. Assim, surgiram novas obrigações declarativas que incluem o *Country-by-Country Report* (CbC Report) referente

à obrigação de organizar o processo de documentação fiscal dos preços de transferência e a obrigação de preenchimento do Quadro 10 do Anexo A e do Anexo H da Informação Empresarial Simplificada (IES) (Dithmer, 2016).

O *CbC Report* constitui uma nova obrigação declarativa para os grupos multinacionais que, no período económico anterior, tenham obtido rendimento anual consolidado igual ou superior 750 milhões. Segundo a Proposta de Lei do OE 2016 o *CbC Report* entra em vigor para exercícios fiscais com início em ou a partir de 1 de janeiro de 2016, tendo um impacto significativo quanto à quantidade e à natureza de informação que deve ser recolhida e tratada para efeitos da documentação fiscal dos preços de transferência (Dithmer, 2016).

Posto isto, constatamos que são muitas as dificuldades e os procedimentos que as entidades e as administrações fiscais enfrentam. Mas, de forma a evitar constrangimentos para ambas as partes podem ser celebrados Acordos Prévios em matéria dos Preços de Transferência, como poderemos verificar no ponto seguinte.

3. Acordos celebrados entre as Empresas e a Administração Fiscal

3.1. Procedimento Amigável

Este procedimento, previsto no artigo 25º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, é visto pelas Administrações Fiscais como um meio para resolver as diferenças resultantes da aplicação de convenções de dupla tributação, no âmbito do qual o contribuinte tem o direito de submeter o seu caso à autoridade competente do Estado de que é residente, com o objetivo de eliminar a dupla tributação económica (Martins, 2009).

Se um contribuinte achar que as medidas tomadas por um Estado podem conduzir a uma tributação diferente da que está disposta na Convenção pode submeter uma reclamação que fará desencadear este procedimento amigável. Na generalidade das situações as empresas multinacionais não recorrem a este procedimento, visto ser demasiado longo e oneroso.

Quando é iniciado este procedimento amigável entre os Estados Contratantes não se obriga que estes resolvam as suas diferenças em matéria fiscal, mas espera-se que se esforcem para chegar a um acordo. Se as divergências persistirem, em certos casos pode ser utilizado como recurso a arbitragem¹³.

3.2. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT)

Os APPT (APA – *Advanced Pricing Agreements*) tem como objeto estabelecer, à priori, o método ou métodos de determinação de preços de plena concorrência aplicável(eis) às operações efetuadas com entidades com as quais o contribuinte esteja em situação de relações especiais ou às operações realizadas entre a sede e os estabelecimentos estáveis (Martins, 2009).

Tanto na legislação europeia como nas orientações da OCDE encontra-se prevista a celebração de APPT. A OCDE, desde 1995, dedica uma secção aos Princípios aos Acordos Prévios, definindo orientações e recomendações. No seguimento, em 2004, foi apresentado pelo Fórum Europeu recomendações e orientações para a celebração APPT na UE, através da aprovação do Código de Conduta.

Em Portugal, a possibilidade de celebração de APPT, embora prevista na Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, foi introduzida na legislação fiscal através do artigo 128º-A (atual 138º), aditado ao CIRC pelo artigo 49º da Lei nº 67-A/2007, de 31 de dezembro.

Os sujeitos passivos podem, nos termos do art. 138.º do CIRC, requerer à Autoridade Tributária a celebração de acordos prévios de preços de transferência, sendo este procedimento regulamentado pela Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho (daqui em diante designada por Portaria APPT¹⁴), que vai de encontro às recomendações emanadas pela OCDE (2010) e pela União Europeia.

¹³ Como referenciado no ponto intitulado “A Convenção de Arbitragem”.

¹⁴ Esta Portaria expressa no seu preâmbulo que os Acordos prévios têm como primeira finalidade proporcionar às empresas uma base de segurança jurídica e de certeza mediante a fixação prévia dos métodos a utilizar na determinação dos preços de transferência com respeito do princípio de plena

A introdução e regulamentação dos acordos prévios permite assim definir, à priori, um conjunto de critérios adequados com vista à determinação do preço de transferência, com respeito pelo princípio de plena concorrência, aplicável às operações e/ou transações realizadas entre entidades relacionadas, evitando posteriores ajustes ou correções da matéria coletável por parte da Administração Fiscal.

A tipologia dos acordos prévios está prevista no artigo 2º da Portaria APPT, segundo o qual podem ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais, consoante abrangem o próprio país, dois ou vários países. No que diz respeito aos acordos bilaterais ou multilaterais, segundo a alínea b) do nº 1 do artigo 2º da Portaria APPT, só podem ser celebrados se existir uma convenção destinada a evitar a dupla tributação nos impostos sobre o rendimento. Estes acordos reportam-se a situações em que estejam envolvidas duas ou mais administrações fiscais de Estados diferentes. Todos os requisitos e procedimentos necessários para a celebração deste acordo prévio estão previstos no artigo 138º do CIRC.

A celebração destes acordos gera uma série de vantagens para ambas as partes. Para as empresas, reduz o risco associado às transações com entidades relacionadas pois diminuem a eventual exposição a correções fiscais e a situações de dupla tributação. Para os Estados, para além de modernizar a legislação fiscal dos preços de transferência, permite uma diminuição da incerteza associada à coleta de impostos, evita conflitos com os sujeitos passivos e administrações fiscais de outros países e reduz o montante dos recursos despendidos para a verificação de operações entre empresas relacionadas.

Mas, apesar das vantagens, também se verificam alguns inconvenientes à celebração dos APPT. Os acordos unilaterais podem não reduzir a incerteza face ao sujeito passivo em causa ou a dupla tributação de um grupo multinacional. Podem ainda levantar-se problemas se as autoridades competentes procederem a um uso abusivo, para fins de verificação, das informações obtidas por ocasião de um APPT (Val, 2013).

concorrência, garantindo, em simultâneo, a eliminação da dupla tributação quando revestem carácter bilateral ou multilateral.

Após analisarmos os acordos prévios que podem ser celebrados entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais torna-se agora importante analisar os acordos que podem ser celebrados entre entidades relacionadas. Pois, para que haja lugar à celebração de acordos prévios é necessário que sejam efetuadas operações comerciais ou financeiras entre entidades relacionadas.

4. Acordos celebrados entre entidades relacionadas

A legislação fiscal portuguesa de preços de transferência permite a celebração deste tipo de acordos, os quais encontram-se previstos na Portaria 1446-C/2001, alinhada com os princípios orientadores da OCDE (2010), onde dedica o Capítulo III aos Acordos Celebrados entre Entidades Relacionadas, nomeadamente o artigo 11º aos Acordos de Partilha de Custos (APC) e o artigo 12º aos Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo (APSI).

No que diz respeito ao CIRC, visto não ser feita qualquer menção particular a estes Acordos, poder-se-ia argumentar que a Portaria 1446-C/2001 constitui um “sub-regime” de preços de transferência aplicável a um novo tipo de realidade. Mas, apesar de não constar nada específico no artigo 63º do CIRC, o artigo 138º, relativo à celebração de APPT, refere expressamente que também é aplicável às prestações de serviços intragrupo e aos acordos de partilha de custos.

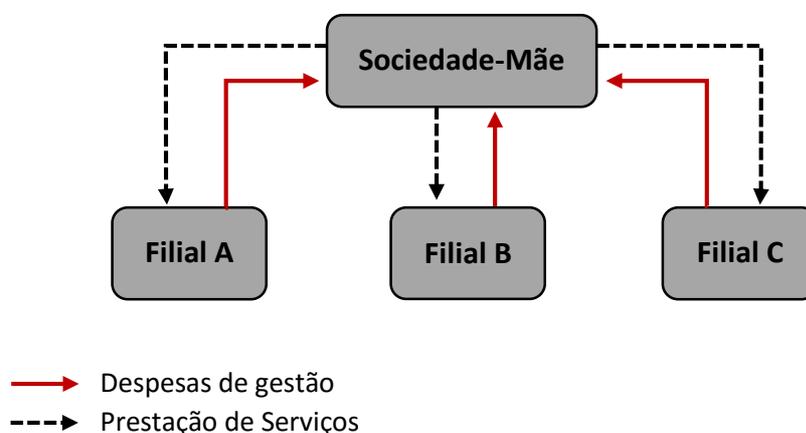
4.1. Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo

Nos grupos de empresas é cada vez mais comum que se concentrem numa delas os serviços de suporte necessários para o desempenho das restantes, que normalmente são adquiridos em regime de *outsourcing* ou assegurados internamente pela própria entidade. Facilmente se apercebe que esta prestação de serviços se insere na problemática dos preços de transferência.

Segundo o n.º 1 do artigo 12º da Portaria 1446-C/2001, existe um APSI “*quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de atividades, designadamente de natureza administrativa,*

técnica, financeira ou comercial”. No esquema seguinte podemos verificar as relações que normalmente acontecem na prestação de serviços intragrupo:

Figura 9 – Acordos de Prestação de Serviços Intragrupo



Fonte: Comissão Europeia (2012: 22)

A aplicação do princípio de plena concorrência na prestação de serviços intragrupo exige, segundo o n.º 2 do artigo 12º, que as atividades efetuadas entre entidades relacionadas constituam um valor económico que justifique o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo. Para determinar o preço de transferência, prevê o n.º 3 do artigo a utilização do Método do Preço Comparável de Mercado¹⁵. Nos casos em que as empresas não disponham de informações com qualidade e em quantidade suficiente para aplicar este método, deve ser aplicado o Método do Custo Majorado¹⁶ ou o Método da Margem Líquida da Operação¹⁷.

4.2. Acordos de Partilha de Custos

É cada vez mais comum a celebração de acordos de cooperação entre empresas que visam a partilha de custos e riscos do desenvolvimento, da produção ou da obtenção de bens, direitos ou serviços, de acordo com a proporção das vantagens e benefícios que cada uma das partes envolvidas espera obter (Administração Geral Tributária, 2002). Estes acordos ocorrem com mais frequência entre empresas relacionadas, dada a

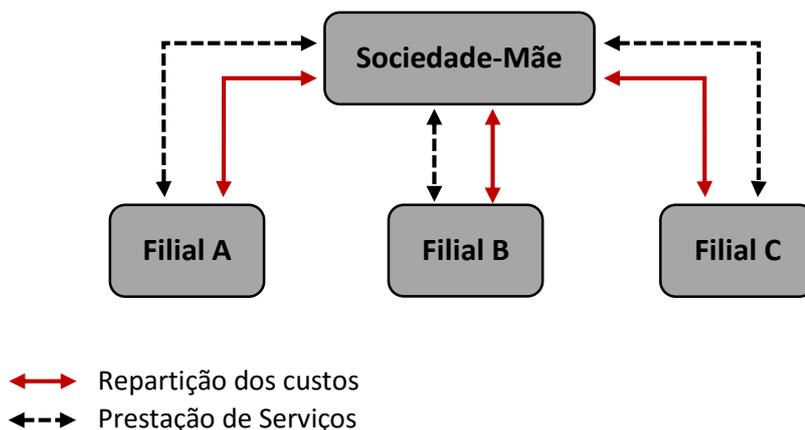
¹⁵ Este conceito será tratado mais a frente no ponto intitulado “Método do Preço Comparável de Mercado”.

¹⁶ Este conceito será tratado mais a frente no ponto intitulado “Método do Custo Majorado”.

¹⁷ Este conceito será tratado mais a frente no ponto intitulado “Método da Margem Líquida da Operação”.

proximidade das relações estabelecidas, sobretudo quando se tratem de projecto de I&D de elevado valor. No seguinte esquema podemos verificar as relações que ocorrem num APC sobre os serviços:

Figura 10 – Acordos de Partilha de Custos



Fonte: Comissão Europeia (2012:21)

Estes Acordos de Partilha de Custos estão regulados no artigo 11º da Portaria 1446-C/2001, onde o n.º 1 estabelece que:

Há acordo de partilha de custos quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo (...).

Como estamos perante um acordo entre duas entidades relacionadas, o princípio de plena concorrência pressupõe que os custos suportados por cada uma das entidades, seja semelhante aos que seriam aceites por uma entidade independente em condições comparáveis (n.º 2 do artigo) e equivalente às vantagens ou benefícios globais que se estima que venham a ser obtidos (n.º 3 do artigo). Assim, este princípio quando aplicado aos APC determina que o valor da contribuição de cada participante deve ser semelhante ao valor da contribuição que seria aceite por uma entidade independente em condições comparáveis.

Por sua vez, segundo o n.º 4 deste artigo, caso se verifique que a contribuição de um participante para um acordo não corresponde à parte que lhe foi atribuída nas vantagens ou benefícios esperados, prevê-se a realização de uma compensação adequada de modo a que seja restabelecido o equilíbrio.

Segundo o n.º 5 e n.º 6 deste artigo, os gastos incorridos num acordo de partilha de custos, bem como eventuais subsídios que sejam recebidos, devem ser tratados de forma similar à que ocorreria caso o sujeito passivo realizasse diretamente as atividades previstas ou as adquirisse a uma entidade independente.

Por último, segundo o disposto no n.º 7, quando uma entidade adquire bens ou serviços em nome das empresas relacionadas, deve debitar o custo de aquisição às restantes empresas participantes do acordo acrescido de uma margem que cubra os custos de estrutura em que incorreu.

Os APC mais frequentes entre empresas relacionadas são os que se referem à comparticipação que cada empresa detém no desenvolvimento conjunto de bens intangíveis, nos quais cada participante vai receber uma parte sobre os direitos dos bens criados ou desenvolvidos.

4.3. Obrigações Documentais

O artigo 16º da Portaria 1446-C/2001 estabelece toda a informação e documentação necessária às situações relacionadas com acordos intragrupo. No que diz respeito à documentação relativa aos APC deve conter os elementos constantes do n.º 1 do artigo. Quanto aos acordos de prestação de serviços intragrupo deve conter todos os elementos constantes do n.º 2 deste artigo.

Como podemos verificar através da leitura do artigo, a documentação relativa a este tipo de acordos não oferece qualquer dificuldade de elaboração ou interpretação, logo não é necessário produzir informação tão extensa como a prevista para a elaboração do Dossier Preços de Transferência.

5. Princípios Fundamentais na definição dos preços de transferência

5.1. Princípio de Plena Concorrência (*Arm's Length Principle*)

O *Arm's Length Principle*, enquanto princípio orientador a nível internacional para ser utilizado na determinação dos preços de transferência, estabelece que nas transações efetuadas entre partes relacionadas devem ser utilizados preços comparáveis aos que se utilizariam entre entidades independentes.

Podemos encontrar este princípio previsto no n.º 1 do artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, onde é estabelecido que

Quando as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, conseqüentemente, tributados.

No seguimento, podemos verificar que este princípio também se encontra consagrado no CIRC através do n.º 1 do artigo 63º, e na Portaria 1446-C/2001 através do n.º 1 do artigo 1º, ao estabelecer que nas operações efetuadas entre empresas relacionadas “(...) *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*”.

O princípio, para além de verificar se os termos e condições praticados em operações efetuadas entre entidades relacionadas se encontram no intervalo de valores habitualmente praticados no mercado por entidades independentes, também tem de garantir que estas operações sejam realmente indispensáveis e necessárias para a atividade da entidade contratante.

Segundo Teixeira & Barros (2007) existe um consenso generalizado a nível internacional sobre a validade do princípio da independência, e que se entende que este princípio funciona bem na maioria dos casos, assegurando a melhor aproximação ao funcionamento de um mercado livre.

Resumidamente, embora este princípio não seja de fácil aplicação, asseguram que os grupos económicos realizem transações intragrupo de acordo com os seus pressupostos. Mas, as empresas relacionadas podem realizar operações que empresas independentes não efetuam, uma vez que as empresas operam num contexto comercial diferente, o que torna muito complicado obter dados comparáveis fiáveis, resultando em elevados custos para as empresas.

Mas, subjacente ao princípio da independência estará sempre a comparabilidade das transações e dos preços praticados pelas entidades independentes, sempre que a mesma seja possível de ser realizada.

5.2. Princípio da Comparabilidade

A comparabilidade das condições que forem estabelecidas para operações realizadas entre empresas independentes e as que vierem a ser estabelecidas entre entidades relacionadas, permitirá validar se o princípio de plena concorrência está a ser aplicado e respeitado pelos sujeitos passivos.

Segundo Ramos (2013) a comparabilidade de uma transação constitui o cerne da validação dos preços de transferência, permitindo, não só à administração fiscal, mas também ao contribuinte, identificar diferenças nas transações entre entidades associadas face às mesmas transações quando realizadas entre entidades independentes e proceder aos ajustamentos necessários.

O n.º 3 do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001 enuncia as condições que devem ser respeitadas para que duas operações possam ser consideradas comparáveis¹⁸.

Durante a aplicação do princípio da comparabilidade são várias as dificuldades práticas, quer para os sujeitos passivos, quer para as administrações fiscais, sendo tais dificuldades reconhecidas e identificadas pelas próprias orientações da OCDE (2010)¹⁹. O

¹⁸ Anexo III – Portaria 1446-C/2001.

¹⁹ Como referenciado no Capítulo I, no ponto 1.9.

próprio legislador reconhece estas dificuldades ao “sublinhar” no preâmbulo da Portaria 1446-C/2001 que

A fiabilidade dos resultados (...) depende, em grande medida, de análises complexas e elaboradas, em que entra um grande número de variáveis, da disponibilidade e facilidade de recolha de dados comparáveis externos e do maior ou menor apelo a critérios de índole subjetiva e aos pressupostos básicos assumidos.

Segundo Martins (2015), os fatores determinantes para a comparabilidade que constituirão as razões para todas as dificuldades associadas a este princípio fundamental para os preços de transferência, são:

- A comparabilidade dos bens ou serviços transacionados;
- A comparabilidade das funções e das operações;
- A comparabilidade dos mercados;
- A comparabilidade dos riscos de atividade e das estratégias empresariais.

De acordo com Martins (2015), depois de analisada a comparabilidade torna-se ainda necessário analisar o risco assumido por cada uma das partes, a fim de confirmar se haverá retribuições justas para os riscos associadas (flutuação dos custos e preços, riscos de investimento, riscos financeiros).

5.3. Intervalo de Plena Concorrência

Segundo Martins (2009) intervalos de plena concorrência é o intervalo entre os preços aceitáveis de plena concorrência, preços cuja determinação resulta da aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência a múltiplos dados comparáveis.

Portanto a análise de preços de transferência deve apresentar comparáveis enquadrados em intervalos de mercado. Se da análise comparativa resultar um único valor designado como comparável (um preço ou margem), em princípio será este o elemento base que permitirá concluir se a operação vinculada respeitou o princípio de plena concorrência.

Garantida a comparabilidade, na maioria dos casos, fruto das dificuldades do próprio processo, a determinação do preço de plena concorrência conduz a um conjunto ou intervalo de valores, com fiabilidade semelhante, com o qual teriam que ser comparados os preços de transferência praticados. Esta situação encontra-se prevista no n.º 5 do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001²⁰.

O intervalo de plena concorrência é então o intervalo entre os preços aceitáveis para determinar se as condições de uma operação vinculada são condições de plena concorrência e que resultam:

- da aplicação do mesmo método de fixação de preços de transferência a múltiplos dados comparáveis; ou
- da aplicação de diferentes métodos de fixação dos preços de transferência.

Respeitando o n.º 5 do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001, quando uma operação vinculada se encontrar dentro do intervalo de plena concorrência, que assegure um grau de comparabilidade razoável, não é necessário proceder a qualquer ajustamento, caso o preço ou margem de lucro, se situarem dentro desse intervalo.

Em resumo, a conjugação de todas os fatores determinantes da comparabilidade com os métodos de análise dos preços de transferência, facultam maior segurança nas práticas seguidas pelos sujeitos passivos que se encontram a realizar operações com entidades relacionadas, bem como das próprias autoridades fiscais que auditam esses processos.

Assim, feita a análise dos princípios fundamentais em matéria dos preços de transferência e dos tipos de acordos que podem ser celebrados entre entidades relacionadas já podemos nos debruçar sobre os métodos que podem ser utilizados para a determinação dos preços de transferência.

²⁰ Anexo III – Portaria 1446-C/2001.

6. Métodos de Análise dos Preços de Transferência

Nos casos em que ocorrem operações comerciais e/ou financeiras entre entidades independentes, a determinação dos preços de transferência aplicáveis é feita pelo mercado, através da Lei da Oferta e da Procura. Num ambiente de operações intragrupo, que vão desde a transação de bens, à prestação de serviços e às operações de financiamento, os preços de transferência são determinados através de outros fatores, direcionados para fortalecer o grupo, maximizar a sua rentabilidade e criar melhores condições para se imporem perante a concorrência.

Quanto aos métodos utilizados para a análise dos preços de transferência encontram-se previstos nas diretrizes da OCDE (2010) e na legislação fiscal portuguesa através da Portaria 1446-C/2001. Estes diplomas consideram um conjunto de métodos de determinação dos preços de transferência aplicáveis a operações realizadas entre empresas relacionadas, os quais podem ser classificados em Métodos Baseados nas Operações (tradicionais) e Métodos Baseados nos Lucros (não tradicionais) (Martins, 2015).

A escolha do método de determinação dos preços de transferência mais apropriado depende de um conjunto de fatores, tais como a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo um método que possa ser aplicável a todo o tipo de situações (Amorim, 2013).

6.1. *The best rule approach*²¹

Para que sejam determinados os termos e condições que seriam normalmente acordados entre entidades independentes, o n.º 2 do artigo 63º do CIRC estabelece “o método ou métodos suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações ou séries de operações que efetua e outras substancialmente idênticas, em situações normais de mercado ou de ausência de relações especiais...”.

²¹ Tradução do autor: “À procura do melhor método” (Dias e Neves, 2014).

Na mesma linha do artigo anterior, o n.º 2 do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001 considera que o método mais apropriado para cada operação ou série de operações é aquele que é suscetível de

Fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordos, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência, devendo ser feita a opção pelo método mais apto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades selecionadas para a comparação (...).

Por sua vez, o n.º 4 do mesmo artigo refere expressamente que sempre *“que existam dúvidas fundadas acerca da fiabilidade dos valores que seriam obtidos com a aplicação de um dado método, o sujeito passivo deve tentar confirmar tais valores mediante a aplicação de outros métodos, de forma isolada ou combinada”*.

Para o efeito, as alíneas a) e b) do n.º 3 do artigo 63º do CIRC, à semelhança do artigo 4º da Portaria 1446-C/2001, prevêm a utilização dos seguintes métodos:

- **Métodos tradicionais:** Método do Preço Comparável de Mercado, Método do Preço de Revenda Minorado e o Método do Custo Majorado;
- **Métodos não tradicionais:** Método do Fracionamento do lucro, Método da Margem Líquida da Operação e Outros (quando os métodos referidos não possam ser aplicados).

De acordo com Dias & Neves (2014), torna-se evidente que as empresas devem testar os vários métodos previstos na lei para que possam selecionar o método mais adequado para cada tipo de operação, por aquele que:

- Assegure o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades selecionadas para a comparação;
- Conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para a sua adequada justificação e aplicação;
- Implique o menor número de ajustamentos para efeitos de eliminar as diferenças existentes entre os factos e as situações comparáveis;

- Se revele mais apto a produzir a melhor estimativa de um preço independente.

As diretrizes da OCDE (2010) dão preferência à utilização dos métodos baseados nas operações por serem mais aptos a garantir de forma mais direta a fiabilidade da comparação entre as operações vinculadas e não vinculadas. A legislação portuguesa, à semelhança da OCDE, também dá preferência à aplicação dos métodos tradicionais. No que diz respeito aos métodos baseados no lucro, constantes da alínea b) do n.º 3 do artigo 63º do CIRC, só podem ser utilizados nos casos em que não seja possível utilizar os métodos baseados nas operações constantes da alínea a) do mesmo artigo.

Como já constatamos, a legislação fiscal portuguesa, no seguimento das orientações emanadas pela OCDE, ou seja, obriga que as empresas adotem o método mais apropriado para a determinação dos preços de transferência. Independentemente da metodologia que vier a ser utilizada, a aplicação destes métodos pode suscitar inúmeras dificuldades para as empresas, devido à sua complexidade. Deste modo, os primeiros métodos a utilizar devem ser os tradicionais. Se tal não for possível devemos então utilizar como alternativa os métodos baseados nos lucros (Teixeira e Barros, 2007).

Figura 11 – Métodos de Análise dos Preços de Transferência



Fonte: Adaptado de Dias & Neves (2014)

6.2. Métodos Baseados nas Operações

Estes métodos comparam os termos e condições praticados numa operação entre entidades relacionadas (operações vinculadas) com os que são praticados entre entidades independentes numa operação comparável (operações não vinculadas). Segundo as diretrizes da OCDE (2010), são considerados como métodos tradicionais:

- Método do Preço Comparável de Mercado (MPCM);
- Método do Custo Majorado (MCM);
- Método do Preço de Revenda Minorado (MPRM).

Na aplicação destes métodos é essencial que as operações sejam comparáveis, o que nem sempre é fácil devido à multiplicidade de operações e a dificuldade em obter informação que seja fiável. Assim, torna-se fundamental considerar todas as dificuldades que possam existir entre as operações ou entre as empresas objeto de comparação e promover os ajustamentos que em função desta análise sejam essenciais para esclarecer as condições de plena concorrência.

6.2.1. Método do Preço Comparável de Mercado (*Comparable Uncontrolled Price Method*)

O Método do Preço Comparável de Mercado, considerado por muitos teóricos como o mais direto e fiável, consiste em comparar o preço de um bem ou serviço transacionado no âmbito de uma operação vinculada com o preço de um bem ou serviço transacionado numa operação não vinculada, em condições comparáveis (Martins, 2015). É adequado para os casos em que uma entidade, para o mesmo bem ou serviço, realiza simultaneamente operações com entidades relacionadas e com entidades independentes.

Martins (2015) considera que podem existir muitos fatores condicionadores da validação do preço praticado, nomeadamente quantidades transacionadas, a qualidade e condições definidas para a transação, o uso da marca, o período da venda, assim como a própria importância do mercado.

Contudo, a sua aplicação, como consta do n.º 1 do artigo 6º da Portaria 1446-C/2001, nem sempre é possível, uma vez que a adoção deste método “*requer o grau mais elevado de comparabilidade*” entre operações das entidades intervenientes. Por exemplo, a dificuldade de aplicação nos casos em que existirem produtos com características muito específicas, o que torna a comparabilidade das operações muito complexa e inalcançável.

Segundo este método, a comparabilidade das condições praticadas numa operação vinculada exige uma similitude muito grande ou quase perfeita com a operação não vinculada que lhe servirá de referência. Segundo Martins (2015) esta similitude será verificada ao nível das características físicas e funcionais, tanto dos bens ou serviços objeto das operações comparáveis, como entre as funções desempenhadas pelas unidades económicas que servirão essa comparabilidade.

Para o efeito, é necessário obter informações que permitam considerar os fatores de comparabilidade que constam do artigo 5º desta Portaria, e garantir a verificação dos pressupostos associados à independência das entidades, à semelhança das operações e do mercado e circunstâncias em que ocorrem.

Segundo o n.º 2 do artigo 6º desta Portaria, podemos utilizar como fator de comparação o preço praticado numa operação não vinculada, com termos e condições substancialmente idênticos, no mesmo ou em mercados similares:

- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo; ou
- Por uma entidade independente.

A aplicação deste método para a definição dos preços a praticar exige que não existam quaisquer diferenças entre as operações objeto de comparação ou entre as entidades que as efetuam. Se existirem diferenças entre os dois preços, as mesmas devem ser identificadas e ajustadas de forma a repor as condições de uma operação não vinculada comparável, de forma a respeitar as condições de plena concorrência. Se as diferenças forem bastante significativas e não for possível ou adequado realizar ajustamentos, deve-se refletir sobre a operação que serviu de comparável e considerar a possível aplicação de outros métodos (Teixeira e Barros, 2007).

Como vantagens podemos destacar o facto de este método se adaptar a, praticamente, qualquer tipo de operação económica, desde que esteja disponível informação comparável, de qualquer tipo de fonte interna ou externa (Gaio, 2004).

Por tudo o que foi exposto concluímos que o MPCM, que consiste em comparar preços, é adequado e de fácil aplicação quando se comparam bens ou serviços com características similares, transacionados em mercados idênticos por entidades comparáveis, constituindo o meio mais direto e fiável de aplicação do princípio de plena concorrência.

6.2.2. Método do Preço de Revenda Minorado (Resale Price Method)

Este método pretende avaliar se os valores transacionados numa operação entre entidades relacionadas são, em termos de margem bruta²², comparáveis com transações entre entidades não relacionadas (Martins, 2015). O n.º 1 do artigo 7º da Portaria 1446-C/2001 estabelece as bases para aplicação deste método²³.

Este método tem como base um produto adquirido a uma entidade relacionada que é objeto de revenda a uma entidade independente (Preço de Revenda). A este preço de revenda será subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis (Teixeira e Barros, 2007).

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

Esta margem de lucro bruto serve de base a determinação do preço comparável da entidade relacionada. Conforme expressa o n.º 2 deste artigo, esta margem pode ser determinada tendo como referência a margem sobre o preço de revenda praticada numa operação não vinculada comparável efetuada:

²² Esta margem terá de ser determinada para cada caso concreto, a qual deverá ser comparada com outras margens praticadas pelas entidades em análise para o mesmo bem em operações não vinculadas (Gaio, 2004).

²³ Anexo III – Portaria 1446-C/2001.

- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo; ou
- Por uma entidade independente.

De acordo com o n.º 3 deste artigo, esta margem deve possibilitar ao revendedor “(...) a cobertura dos seus custos de venda e outros custos operacionais e proporcionar ainda um lucro (...)” comparável ao que seria obtido por empresas independentes em operações comparáveis.

Depois de subtraída a margem de lucro bruto ao preço de revenda o que se obtém, após realizados os ajustamentos previstos no n.º 4 deste artigo, é considerado como preço de plena concorrência para a operação realizada entre as empresas relacionadas (preço de transferência).

Mas, este método não se limita apenas a comparar as margens de lucro entre os produtos adquiridos e revendidos, mas também as funções exercidas, o custo das operações, os riscos assumidos, as circunstâncias económicas e outros fatores de comparabilidade, que podem acrescentar um valor significativo aos produtos transferidos (Amorim, 2013).

Este método mostrar-se-á mais adequado para atingir o objetivo pretendido quando estejam em causa operações comerciais de venda de bens. É normalmente utilizado nas relações entre empresas distribuidoras que revendem produtos já concluídos, ou seja, produtos que não requerem qualquer tipo de transformação ou valorização ou, a existirem, estas sejam facilmente identificáveis e valorizáveis, antes de serem inseridos no mercado. A aplicação deste método não é recomendável para os casos em que o bem adquirido tenha de ser objeto de transformação significativa por parte do revendedor (Martins, 2015).

6.2.3. Método do Custo Majorado (Cost Plus Method)

Este método é indicado para avaliar transações desenvolvidas por empresas que produzem bens ou serviços que são depois vendidos a entidades com as quais têm relações especiais, uma vez que são normalmente apurados com rigor os gastos de produção em qualquer das partes relacionadas, aos quais deve ser adicionada uma

margem bruta semelhante à que seria praticada por uma empresa independente, no mesmo tipo de transação (Martins, 2015).

O Método do Custo Majorado encontra-se previsto no nr. 1 do artigo 8º da Portaria 1446-C/2001, segundo o mesmo a aplicação deste método *“tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável”*.

Segundo o que consta neste artigo, este método determina que aos custos suportados por um fornecedor (Custos de Produção) de bens e serviços no quadro de uma operação vinculada deve ser adicionada a margem de lucro sobre o preço de custo (margem de lucro bruto) que seria praticada numa operação não vinculada comparável. O resultado desta soma corresponderá ao preço que deveria ter sido praticado na transação vinculada em causa, em respeito ao princípio de plena concorrência (Martins, 2015):

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

A margem de lucro bruto, segundo o n.º 2 deste artigo, pode ser determinada tomando como base a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável efetuada:

- Pelo sujeito passivo;
- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo; ou
- Por uma entidade independente.

Depois de adicionada a margem de lucro bruto aos custos de produção o que resta, após realizados os ajustamentos previstos no n.º 3 deste artigo, é considerado como preço de plena concorrência para a operação realizada entre as empresas relacionadas (Preço de Transferência).

A Administração Geral Tributária (2002) refere que este método tem algumas dificuldades de aplicação, nomeadamente na determinação dos custos. No caso de existirem diferenças com efeito significativo na margem de lucro, por dificuldades na comparabilidade plena com as operações não vinculadas, então o sujeito passivo deve proceder igualmente aos ajustamentos necessários para eliminar esse efeito.

Em suma, este método apesar das suas dificuldades é o mais utilizado pelas empresas, sendo adequado para os casos em que uma entidade venda a totalidade da sua produção a empresas relacionadas, isto é, todos os bens ou serviços são objeto de operações vinculadas, sendo recomendado para as situações de transação de produtos semiacabados ou no caso de operações de prestação de serviços.

6.3. Métodos Baseados nos Lucros

Os métodos apresentados anteriormente são considerados os mais adequados e os mais diretos para determinar se as operações entre entidades relacionadas estão a ser efetuadas em condições de plena concorrência.

Mas, para que os métodos tradicionais possam ser aplicados de forma eficaz, necessitam que as transações efetuadas entre entidades relacionadas e entre entidades independentes sejam comparáveis, o que nem sempre é possível devido à complexidade das operações e das relações entre as empresas, o que dificulta a obtenção dos dados necessários à sua aplicação (Martins, 2015).

Perante esta dificuldade a OCDE, desde 1995, prevê a utilização de métodos alternativos (baseados no lucro) para a determinação do preço de plena concorrência. Dentro deste conjunto de métodos estão incluídos o Método do Fracionamento do Lucro (MFL) e o Método da Margem Líquida da Operação (MMLO).

6.3.1. Método do Fracionamento do Lucro (*Profit Split Method*)

Este método reparte o lucro das transações entre entidades relacionadas de modo semelhante ao que seria praticado entre entidades independentes com base na quota parte de intervenção de cada unidade no resultado final gerado (Martins, 2015).

Ou seja, a sua aplicação processa-se através da atribuição a cada empresa do lucro global da transação, em função da contribuição efetiva de cada uma para esse resultado global

No seguimento das diretrizes da OCDE (2010), a legislação portuguesa prevê o MFL através do artigo 9º da Portaria 1446-C/2001, o qual procura eliminar a incidência sobre os lucros das condições especiais acordadas ou impostas numa operação vinculada, determinando a repartição dos lucros derivados de operações ou séries de operações vinculadas realizadas entre as entidades intervenientes. Segundo o n.º 1 deste artigo, o MFL é utilizado para *“repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes”*.

Portanto, segundo o n.º 2 deste artigo, o objetivo da aplicação deste método consiste em determinar o montante global dos lucros obtidos pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e de seguida proceder ao seu fracionamento entre aquelas entidades em função da sua contribuição para a realização das operações, considerando os ativos utilizados e os riscos assumidos por cada uma delas.

Durante a aplicação do método, como expressa a parte final do n.º 2 deste artigo, devem considerar-se *“dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de ativos e assumindo riscos idênticos teriam avaliado as suas contribuições”*. Desta forma serão eliminadas, pelo menos em teoria, as condições especiais que possam existir entre empresas relacionadas.

A aplicação deste método pressupõe que a quota parte atribuída a cada uma das entidades relacionadas, se situe entre o preço mínimo que um vendedor independente aceitaria vender o seu produto e o preço máximo que um comprador, também independente, estaria disposto a pagar (Dias e Neves, 2014).

Como não é possível utilizar operações comparáveis realizadas entre entidades independentes que permitam determinar o preço das operações vinculadas realizadas, a

determinação do preço de plena concorrência de cada uma delas terá por base a contribuição de cada uma das empresas no produto final.

Em alternativa, o n.º 3 do artigo admite outra modalidade de aplicação do método, onde é possível que o lucro global das operações seja repartido pelas empresas em duas fases diferentes:

- **1ª fase:** a cada uma das entidades é atribuída uma fração do lucro global que deve refletir a remuneração apropriada das operações que realiza;
- **2ª fase:** o lucro ou prejuízo residual é repartido entre cada uma das empresas, em função do valor relativo à sua contribuição, tal como aconteceria entre partes independentes em circunstâncias similares, sendo utilizado o lucro atribuído para determinar o preço.

Apesar de parecer simples são várias as dificuldades que o MFL pode provocar no momento da sua aplicação, uma vez que ao determinar as receitas e os encargos globais de todas as entidades relacionadas, torna-se difícil uniformizar os documentos contabilísticos e fazer os ajustamentos, consagrados no n.º 5 deste artigo, que permitam corrigir os efeitos das diferenças identificadas entre as operações e as entidades.

A aplicação deste método para além das dificuldades também tem vantagens uma vez que se baseia na análise funcional das entidades em detrimento da comparabilidade das operações, podendo ser utilizado nos casos em que não existam operações comparáveis realizadas entre entidades independentes (Teixeira e Barros, 2007).

6.3.2. Método da Margem Líquida da Operação (*Transactional Net Margin Method*)

Este método consiste na comparação entre as margens operacionais líquidas obtidas por entidades independentes similares e a margem auferida pelas entidades vinculadas, na operação em análise. Ou seja, a comparação baseia-se no valor da contribuição relativa de cada uma das partes para os lucros operacionais globais (Gaio, 2004).

Este método encontra-se previsto no n.º 1 do artigo 10º da Portaria 1446-C/2001²⁴, segundo o qual a finalidade deste método consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação ou série de operações vinculadas, a partir de um indicador apropriado (por exemplo, as vendas, os custos, ou os ativos utilizados). Ou seja, segundo o n.º 2 do artigo, face a um indicador apropriado verifica-se a margem de lucro líquida obtida em operações não vinculadas comparáveis que será utilizada para determinar a margem a obter em operações entre entidades relacionadas.

A aplicação deste método pressupõe que uma empresa deve obter a mesma margem de lucro líquida em operações vinculadas e em operações não vinculadas comparáveis. Pode ser tomada como referência a margem de lucro líquida praticada numa operação não vinculada comparável efetuada:

- Pelo sujeito passivo;
- Por uma entidade pertencente ao mesmo grupo; ou
- Por uma entidade independente.

Caso se conclua que as operações e empresas nelas intervenientes não são comparáveis e que as diferenças identificadas influenciam de forma relevante a margem de lucro líquida das operações, dispõe o n.º 3 do artigo que se deve efetuar os ajustamentos necessários por forma a eliminar esse efeito.

Como principal crítica note-se que a margem líquida pode ser influenciada por certos fatores, por exemplo os princípios contabilísticos, que não influenciam critérios utilizados noutros métodos (tais como o preço de venda). Para além disso, torna-se por vezes difícil ter acesso a informações suficientemente precisas sobre os lucros imputáveis às operações não vinculadas (Teixeira e Barros, 2007).

Porém, tanto a OCDE como o legislador português prevêm a possibilidade de aplicação de qualquer outro método quando algum dos métodos enunciados não permita atingir resultados aceitáveis (Gaio, 2004).

²⁴ Anexo III – Portaria 1446-C/2001.

7. Ajustamentos ao lucro tributável

A Autoridade Tributária quando recebe o Dossier de Preços de Transferência (DPT)²⁵, através de uma análise funcional, verifica os métodos de determinação dos preços de transferência praticados pelo sujeito passivo em causa, de forma a verificar se estão de acordo com o princípio de plena concorrência. Nos casos em que uma operação vinculada cujos termos e condições difiram dos que seriam normalmente acordados e praticados entre entidades independentes, o artigo 3º da Portaria 1446-C/2001 estabelece que existem procedimentos distintos associados à residência fiscal dos intervenientes nas operações vinculadas. Assim, caso de tratem de operações vinculadas em que intervenha um sujeito passivo e:

- Uma entidade não residente em território português – na Declaração Periódica de Rendimentos deve ser efetuada uma correção positiva no apuramento do lucro tributável (n.º 1 do artigo);
- Uma entidade residente em território português – pode a Direção-Geral dos Impostos efetuar as correções ao lucro tributável que sejam necessárias (n.º 2 do artigo).

Na primeira situação, como estão em causa várias jurisdições fiscais, qualquer ajustamento de um preço de transferência num país, implica a necessidade de um ajustamento correspondente num outro país de modo a evitar que o grupo internacional seja tributado duplamente sobre essa parte dos seus lucros. Assim, segundo o n.º 8 do artigo 63º do CIRC, deve o sujeito passivo efetuar na Declaração Periódica de Rendimentos *“as necessárias correções positivas na determinação do lucro tributável, pelo montante correspondente aos efeitos fiscais imputáveis a essa inobservância”*.

Na segunda situação compete ao Estado ajuizar a necessidade de proceder a correções do lucro tributável nos casos em que esteja a ser prejudicado na liquidação do imposto. O n.º 1 do artigo 17º da Portaria 1446-C/2001 estabelece que

²⁵ Este tema será tratado no ponto seguinte intitulado “Elaboração do Dossier de PT”.

Quando a Direção Geral de Impostos proceda a correções necessárias para a determinação do lucro tributável por virtude de relações especiais com outro sujeito passivo do IRC ou do IRS, na determinação do lucro tributável deste último devem ser efetuados os ajustamentos adequados que sejam reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro.

Quando são realizados ajustamentos positivos ou negativos na determinação do lucro tributável de um sujeito passivo tem consequências, em sentido inverso, em outro sujeito passivo, competindo ao Estado deste proceder a eventuais correções. Neste último deve ser efetuado o ajustamento adequado (Ajustamento Correlativo) que seja reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro. Estes devem ser processados no prazo de 180 dias a contar da data do conhecimento, ou da data em que foi possível obter o conhecimento das correções positivas ao lucro tributável de outro sujeito passivo²⁶.

Posto isto, é então efetuado um ajustamento correlativo, que segundo a Administração Geral Tributária (2002: 127), consiste *“Num ajustamento em baixa, efetuado pela Administração Fiscal de outro país, do imposto devido por essa empresa associada, de modo que a repartição dos lucros entre as duas autoridades fiscais seja conforme com o ajustamento primário e não haja dupla tributação”*.

Os procedimentos a adotar nos ajustamentos correlativos pela Direção-Geral dos Impostos encontram-se previstos nos n.º 11 e 12 do artigo 63º do CIRC e artigo 17º da Portaria 1446-C/2001, para os casos de relações especiais com entidades residentes ou com entidades não residentes para efeitos fiscais, com vista a eliminar a dupla tributação.

Pode ainda a Direção Geral de Impostos proceder ao ajustamento correlativo (previsto no n.º 11 do artigo 63º do CIRC), nos termos do n.º 12 do artigo 63º do CIRC, bem como no n.º 2 do artigo 17º da Portaria 1446-C/2001, *“quando tal resulte de convenções internacionais celebradas por Portugal e nos termos e condições nas mesmas previstas”*. Estas Convenções, visam evitar a tributação dos mesmos rendimentos em diferentes estados, as quais são elaboradas segundo o Modelo de Convenção da OCDE.

²⁶ Presente no n.º 1 do artigo 20º da Portaria 1446-C/2001.

Este modelo, no seu n.º 2 do artigo 9º, também consagra o ajustamento correlativo que resultar da correção efetuada noutro Estado.

O ajustamento correlativo que resulte de convenções internacionais deve ser de iniciativa do sujeito passivo²⁷, o qual deve apresentar um pedido de revisão à sua situação tributária. Depois de apresentado o pedido, o ajustamento deve ocorrer no prazo de 120 dias a contar da data do acordo obtido com as autoridades do outro Estado²⁸.

Portanto, os ajustamentos aos lucros tributáveis devem ser efetuados em virtude do incumprimento do princípio de plena concorrência em operações realizadas com uma entidade relacionada. A principal finalidade destes ajustamentos é garantir que as multinacionais têm direitos aos benefícios resultantes de transações realizadas em condições de plena concorrência.

8. Elaboração do Dossier de Preços de Transferência

As empresas que tenham atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos superior a 3 000 000 €²⁹ têm a obrigação fiscal de compilar, num único ficheiro, toda a informação subjacente aos preços de transferência praticados. Neste documento, intitulado Dossier Preços de Transferência, deve constar uma análise relativa à determinação dos preços praticados, obrigando a empresa a avaliar, de forma sistemática e rigorosa, o seu desempenho comparativamente a outros grupos de empresas.

Posto isto, as empresas do grupo são obrigadas a apresentar a Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal³⁰, onde deve-se indicar a existência ou não de operações com entidades com as quais está em situação de relações especiais, devendo ainda, segundo o n.º 7 do artigo 63º do CIRC, no caso de declarar a sua existência:

- Identificar as entidades em causa;
- Identificar e declarar o montante das operações realizadas com cada uma;

²⁷ Presente no n.º 1 do artigo 18º da Portaria 1446-C/2001.

²⁸ Presente no n.º 2 do artigo 20º da Portaria 1446-C/2001.

²⁹ Conforme n.º 3 do artigo 13º da Portaria 1446-C/2001.

³⁰ Conforme a alínea c) do n.º 1 do artigo 117º do CIRC.

- Declarar se organizou, ao tempo em que as operações tiveram lugar, e mantém, a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

Para além disso, e no seguimento do referido anteriormente, os sujeitos passivos devem elaborar e manter atualizado um Dossier Fiscal de Preços de Transferência (DFPT) que deve conter os elementos informativos em matéria de documentação fiscal constantes no n.º 6 do artigo 63º no CIRC e no artigo 14º da Portaria 1446-C/2001.

O Regime Geral das Infrações Tributárias (RGIT), no seu n.º 6 do artigo 117º, introduz uma sanção específica para a falta de apresentação, no prazo que a administração tributária fixar, da documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência. A coima por falta de apresentação de documentação pode variar entre 500 e os 10 000 euros.

As empresas sentem muitas dificuldades em recolher toda a informação obrigatória para a elaboração da documentação fiscal em matéria dos preços de transferência. Grande parte das operações realizadas por estes grupos são a empresas localizadas em diferentes países, o que resulta em custos muito elevados na obtenção de toda a documentação das suas empresas associadas e na pesquisa exaustiva para encontrar dados comparáveis.

8.1. Recolha de Informação relevante

A elaboração do DFPT apesar de exigir uma grande quantidade de informação, o que dificulta a sua elaboração para a maior parte das empresas, é um instrumento fundamental na relação entre o sujeito passivo e a Administração Fiscal.

Para dar cumprimento à obrigação de apresentação de documentação fiscal em matéria de preços de transferência³¹, o sujeito passivo deve recolher toda a informação relevante no sentido de este ser capaz de provar a correta aplicação do princípio da plena concorrência e a adequada seleção dos métodos utilizados para o efeito. O artigo 14º da Portaria 1446-C/2001 indica qual é a informação que é considerada relevante para a

³¹ Conforme o artigo 13º da Portaria 1446-C/2001, na sequência do n.º 6 do artigo 63º do CIRC.

elaboração do Dossier Fiscal de Preços de Transferência, com o suporte da documentação prevista no artigo 15º da mesma Portaria.

Posto isto, verificamos que a Administração Fiscal exige aos sujeitos passivos a obrigação de elaboração de toda a documentação no âmbito do regime de preços de transferência, de forma a demonstrar que as políticas adotadas estão de acordo com o princípio de plena concorrência.

8.2. Estrutura do Dossier

No que diz respeito à construção do Dossier dos Preços de Transferência, a OCC apresenta uma estrutura meramente indicativa que as empresas podem adotar, ajustando-a em função das suas necessidades (Dias e Neves, 2014). O importa é que este Dossier demonstre que o processo seguido e as informações recolhidas estão de acordo com as exigências legais³².

Chegamos agora ao fim do tratamento da temática dos preços de transferência, o qual se tem revelado cada vez mais importante para a gestão estratégica dos grandes grupos económicos, aquando da realização de operações entre as várias empresas que o constituem. Posto isto, na Parte III faremos o enquadramento do tema no seio do Grupo CRITICAL, evidenciando todos os processos e os métodos utilizados para determinar o preço de plena concorrência a aplicar aos vários tipos de operações realizadas entre as várias empresas.

³² Anexo II – Estrutura do Dossier de PT.

Parte III

Enquadramento do Tema no Grupo CRITICAL

1. Evolução do Tema

Os preços de transferência intragrupo são os preços aplicados aos serviços prestados e as operações financeiras realizadas entre as empresas do Grupo Critical. Neste contexto, algumas empresas prestam serviços e realizam operações financeiras com as restantes empresas do Grupo, nomeadamente³³:

- Serviços de Suporte;
- Serviços de Engenharia;
- Ativos Intangíveis; e
- Financiamentos Intragrupo.

Para que estes serviços possam ser prestados e as operações financeiras realizadas, as empresas envolvidas têm de celebrar um contrato. Este contrato é redigido pela empresa que presta o serviço, no qual devem constar todas as informações em relação aos serviços prestados e/ou operações realizadas bem como, em anexo, o *Master File* que versa sobre as regras de preços de transferência a aplicar ao Grupo CRITICAL.

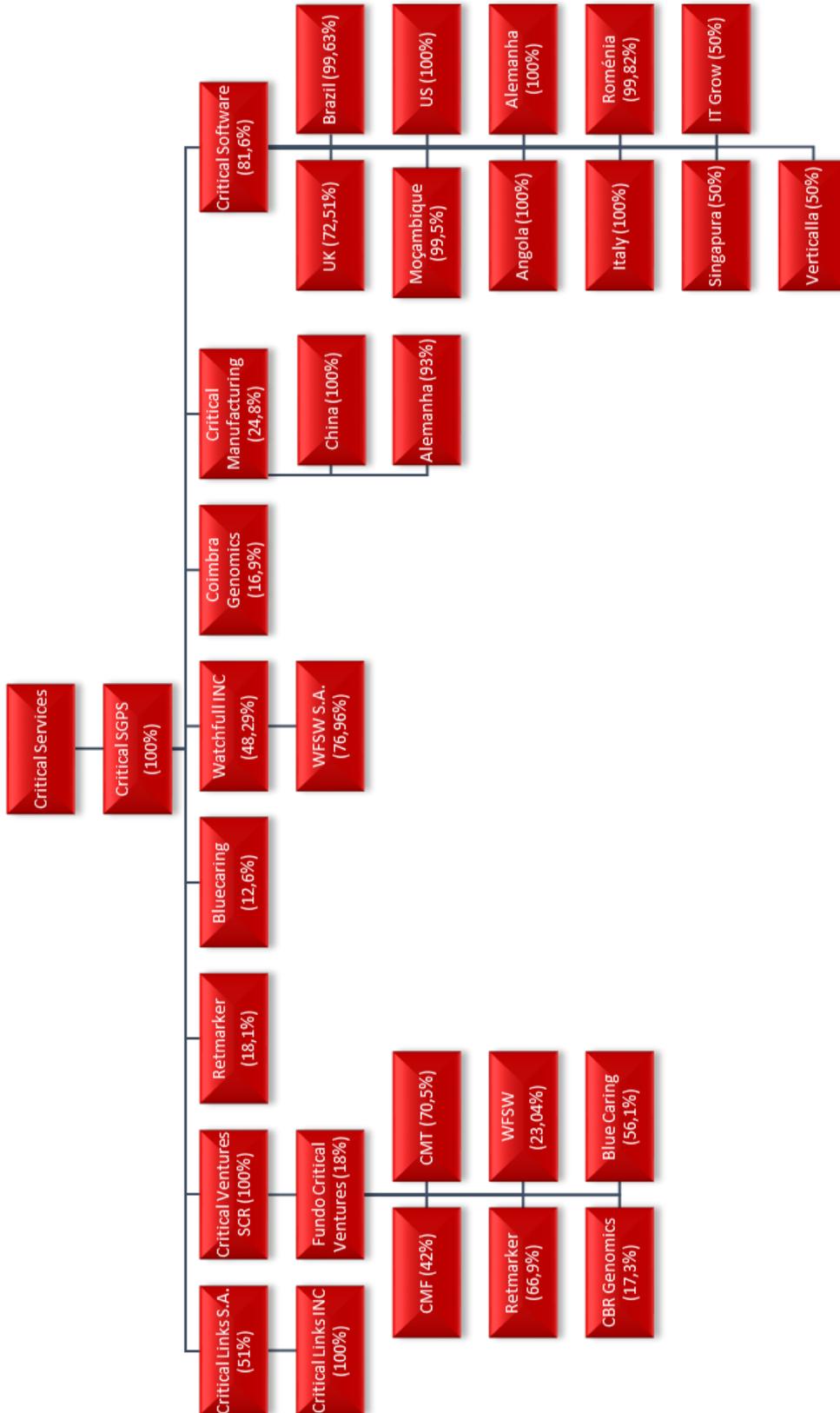
Posto isto, e de forma a melhor entender as transações e as operações que são realizadas entre as várias empresas do Grupo, no ponto seguinte é apresentado um esquema com as participações sociais detidas por algumas empresas em relação às restantes.

2. Participações sociais entre empresas do Grupo CRITICAL

A Critical Software não pára de crescer desde o início da sua atividade através da criação de subsidiárias e de *startups* de modo a estar mais próximo dos clientes, com o intuito de abranger setores de mercado mais específicos. No esquema seguinte podemos verificar as empresas que fazem parte do Grupo bem como a participação social (entre parêntesis) que é detida pela empresa “hierarquicamente superior”:

³³ Estas operações serão explicadas de uma forma mais clara no ponto 3.

Figura 12 – Organigrama das Participações Sociais do Grupo CRITICAL



Fonte: Elaboração própria

Estas empresas, de acordo com o n.º 4 do artigo 63º do CIRC, possuem relações especiais com a Critical Software, ficando assim todas as operações realizadas intragrupo, em termos de preços de transferência, sujeitas às normas fiscais portuguesas. Segundo este artigo, *“existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”*.

Através da apresentação deste esquema podemos analisar como está organizada a estrutura social das empresas do Grupo, dando especial relevância às cotações que são detidas pela CSW em relação às subsidiárias e aos empreendimentos conjuntos (Verticalla e IT Grow).

Posto isto, no ponto seguinte será feita uma pequena descrição das principais operações intragrupo bem como das respetivas políticas de preços de transferência (PT) adotadas para determinar o preço a aplicar.

3. Descrição das operações intragrupo e respetivas políticas de PT

Existem diversos serviços de suporte e de engenharia que são prestados entre as empresas do Grupo. Atualmente os serviços de suporte são prestados pela Critical Software ou pela Critical Services. No que diz respeito aos serviços de engenharia são na sua totalidade prestados pela CSW. Para além destes temos ainda de nos debruçar sobre a cedência de Ativos Intangíveis e sobre os Financiamentos Intragrupo. Estes serviços têm como objetivo garantir economias de escala, ou seja, impedir que as estruturas administrativas e de gestão sejam duplicadas dentro do Grupo.

As políticas dos preços de transferências adotados pela Grupo CRITICAL aplicam-se a todas as empresas que o constituem. Ao contrário de outros grupos empresariais, que “obrigam” todas as suas participadas a utilizarem serviços oriundos do grupo, a CSW nunca obrigou as suas empresas a comprar os seus serviços. O seu principal objetivo é prestar serviços às empresas do Grupo que sejam competitivos quando comparados com o mercado, em termos de preço e qualidade.

3.1. Serviços de Suporte

Entendemos como serviços de suporte todas as atividades desenvolvidas internamente ou adquiridas como serviços pelas empresas, necessárias para a manutenção do seu *core business*³⁴. No caso do Grupo CRITICAL as empresas pequenas, que não possuem condições para ter serviços de suporte próprios, subcontratam à CSW e à CSV aproveitando o *know-how* que estas possuem no ramo de negócio. Os serviços de suporte prestados dentro do Grupo são:

- Recursos Humanos & *Caring* (Gestão das instalações);
- *Procurement* e Viagens;
- Qualidade;
- Marketing e Comunicação;
- Serviços de Consultoria;
- Serviços Financeiros (incluindo Contabilidade);
- Serviços de Apoio à Gestão;
- Sistemas de Informação (internos).

Todos estes serviços, a partir de 2010, começaram a ser prestados às empresas do Grupo pela Critical Services. Mas, no final do período económico de 2015 o Grupo decidiu que a maioria destes serviços, à exceção dos serviços de *Caring* e de Apoio à Gestão, passariam a ser prestados pela empresa mãe.

Posto isto, podemos verificar que este tipo de serviços pode ser obtido, pelas diversas empresas do Grupo, por duas vias distintas:

- **Internamente**, por utilização de recursos próprios;
- **Externamente**, por aquisição de serviços:
 - à Critical Services;
 - à Critical Software;
 - a outros prestadores de serviços exteriores ao Grupo CRITICAL.

³⁴ Pode ser definido como a principal área de negócio ou atividade de uma empresa.

Agora já nos podemos debruçar sobre as políticas de preços de transferência utilizadas para determinar o preço a aplicar às operações realizadas entre as empresas do Grupo, os quais têm como principais fundamentos:

- Princípio utilizador-pagador;
- Transparência e simplicidade;
- Orientação ao cliente e qualidade dos serviços;
- Sustentabilidade económico e financeira;
- Competitividade/livre concorrência.

Tendo por base estes fundamentos e os serviços de suporte partilhados entre as empresas do Grupo, podem ser utilizados três métodos diferentes para determinar os preços de transferência a aplicar às transações intragrupo:

- **Método do Preço Comparável de Mercado:** este método é aplicável às situações em que seja possível encontrar uma solução de mercado comparável. Neste caso a empresa pede cotações a uma empresa consultora externa que servirão de base para estabelecer o preço de transferência a aplicar às operações realizadas com uma entidade relacionada.
- **Método do Custo Majorado:** este método é utilizado nos casos em que seja possível identificar e isolar os custos de uma operação entre empresas do Grupo, aos quais será adicionada a margem de lucro praticada numa operação comparável entre empresas independentes (normalmente a margem de lucro praticada é de 2,5 %).
- **Método da Margem Líquida da Operação:** neste método é utilizada a partilha de gastos como indicador para verificar a margem de lucro líquida obtida em operações não vinculadas comparáveis que será utilizada para determinar a margem a aplicar em operações entre as empresas do Grupo.

A determinação do preço de plena concorrência, através destes métodos, aplicável às prestações de suporte realizadas entre as empresas do Grupo é efetuada por uma consultora externa, à qual são enviados todos os dados necessários para que esta

proceda ao seu cálculo. Futuramente, o Grupo tem intenções de atribuir essa função a um colaborador interno, oferecendo-lhe toda a formação que seja necessária.

3.2. Serviços de Engenharia

A Critical Software tem na prestação de serviços de engenharia a sua principal atividade. Estes serviços na sua maioria são prestados a clientes externos, mas também podem ser prestados intragrupo, isto é, tanto as subsidiárias com as outras empresas do Grupo podem contratar estes serviços à CSW.

Quanto aos preços de transferência aplicáveis às operações intragrupo, ao longo dos anos tem se vindo a analisar e a rever as operações e prestações de serviços de engenharia em comparação com a evolução do setor e as melhores práticas do mercado, tendo decidido fazer assentar a política de *Pricing*³⁵ na forma como os custos indiretos (*overheads*), margens de venda (*Net Margin*) e tarifas de custo (*cost rates*³⁶) têm vindo a ser calculadas até à data. Assim, como regra geral no Grupo, os preços dos serviços de engenharia prestados entre as empresas devem ser determinados de acordo com as seguintes regras:

- As *Cost Rates* são livres de *overheads* com o objetivo de permitir uma visão mais clara dos custos com o pessoal (*HR Costs*³⁷);
- Os *overheads* são aplicadas por cima das *cost rates*, de acordo com o modelo de negócios. Os *overheads* representam-se como uma percentagem sobre a *cost rate*;
- As margens de venda são calculadas com base em margens líquidas, em vez das margens brutas.

Para além dos três pontos anteriormente definidos, de salientar que é elaborado um objetivo de negócio para as margens líquidas (*Net Margin Targets*). Toda a

³⁵ Depende do volume e complexidade do trabalho a realizar e, portanto, das características de cada empresa.

³⁶ É o custo por hora associado ao colaborador.

³⁷ *Human Resources Costs*.

composição detalhada do preço é efetuada através de uma ferramenta denominada “*Budget Sheet*”.

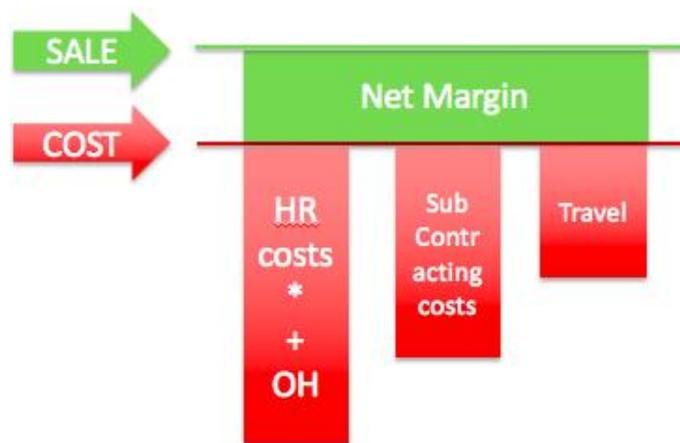
Referir também que em casos especiais, em que a empresa tiver dificuldade na venda de determinados recursos para clientes, os valores acima referidos poderão ser alvo de cobrança a preço de custo, sem *overheads*.

Todos os restantes serviços relacionados com Engenharia (viagens, despesas, subcontratos, hardware e software, entre outros), deverão igualmente ser taxados com uma margem de lucro que cubra no mínimo os custos administrativos.

3.2.1. Margem Líquida

Para o cálculo da Margem Líquida (*Net Margin*) são considerados todos os custos relacionados com o projeto, aos quais é aplicada uma margem de referência de 5 %³⁸, e que podem ser apresentados através do seguinte esquema:

Figura 13 – Cálculo da Margem Líquida



Fonte: Critical Software *Project Planning Guidebook*

No seguimento da figura anterior podemos organizar os custos associados ao desenvolvimento de um projeto da seguinte forma:

- HR Costs: custos diretos com o pessoal ($cost\ rate \times n.^{\circ}$ de horas).

³⁸ Esta margem foi decidida em Conselho de Administração.

- *Overheads* (OH): são os custos indiretos do projeto³⁹.
- *Purchases*: mercadorias, matérias-primas, licenças software, amortizações de imobilizado, entre outros.
- *Subcontracts*: serviços especializados contratados a empresas externas.
- *Travels*: despesas de representação, passagens aéreas, aluguer de viatura, portagens, hotéis, seguro de viagem, entre outros.
- *Other Supplies*: impostos, comunicação, publicidade e marketing, formação, ferramentas, comissões, entre outros.
- *Financial Costs*: diferenças de câmbio, descontos, investimentos financeiros, entre outros.

Para calcular a Margem Líquida somamos todos estes custos associados ao projeto e multiplicamos pela margem de referência de 5 %. Posto isto:

$$\text{Margem Líquida} = \text{Custos Totais} \times (1 + \text{Margem de Referência})$$

Mas o cálculo da Margem Líquida não é tão linear como aparenta, pois, existem regras que devem ser utilizadas como referência:

- Qualquer proposta de projeto cuja margem seja inferior a essa margem de referência terá que ser aprovada pelo Diretor Comercial, bem como pelo *Geography Management Director*.
- Na eventualidade de a margem líquida ser inferior à margem líquida de referência a proposta terá que ser aprovada pelo CEO da empresa.

3.2.2. *Overheads*

Estes custos indiretos são uma percentagem que é aplicada sobre as “*cost rates*”, traduzida numa percentagem. De acordo com a política da empresa, é possível o estabelecimento de dois “*overheads*”, caso se pretenda diferenciar com uma taxa menor casos em que a empresa faz fornecimento simples de recursos (“*bodyshopping*”). Esta

³⁹ O modo de cálculo destes custos será apresentado no ponto intitulado “*Overheads*”.

diferenciação poderá ser efetuada não ao nível do *overhead*, mas ao nível da *net margin* requerida para a atividade comercial, dado que o resultado final em termos de preço para o cliente é exatamente o mesmo. Assim, a percentagem a aplicar aos “overheads” dependem do tipo de negócio⁴⁰:

Tabela 3 – Tipos de negócio dos serviços de engenharia

Tipo de negócio	OH (%)
<i>Fixed Price</i>	98 %
<i>Managed Services</i> <i>Bodyshopping</i> <i>T&M to Subsidiaries</i> <i>R&D</i>	64 %

Fonte: Critical Software: *Project Planning Guidebook*

Através desta figura podemos verificar que a percentagem de *overhead* a aplicar (AO – *Applicable Overheads*) sobre os *HR Costs* do projeto depende do tipo de negócio em causa. Posto isto podemos apresentar os *overheads* do projeto (POH – *Project Overhead*) através da seguinte equação:

$$\text{POH} = \text{AO} \times \text{HR Costs}$$

Assim, podemos verificar que existem uma percentagem definida de OH a aplicar ao projeto consoante o tipo de negócio. O valor dos *overheads* do projeto será utilizado para o cálculo da margem líquida que será aplicada ao projeto e desta forma calcular o valor de venda do serviço às empresas do grupo.

3.2.3. Net Margin Targets

Esta margem deverá seguir sempre valores mínimos para cada uma das seguintes situações (Valores para clientes):

⁴⁰ No ponto seguinte será feita uma pequena descrição dos tipos de negócios aqui apresentados.

- Margem Líquida global do projeto (Esta informação vem inicialmente da *Budget Sheet* e deve ser igual ou superior a 25%);
- Margens parciais indicativas para outros custos como:
 - Subcontratações (igual ou superior a 10 %);
 - Licenças de Software (igual ou superior a 10 %);
 - Compras de Hardware (igual ou superior a 5%);
 - Viagens e demais custos de deslocação (igual ou superior a 5%);

Atendendo que, numa relação intragrupo se eliminam determinados riscos e custos que aconteceriam em condições normais com entidades independentes, a empresa fornecedora aplica uma margem líquida inferior nas propostas para com as empresas do Grupo.

Assim, em casos em que mais de uma empresa do Grupo estão envolvidas no negócio, estes objetivos de margem são em primeiro lugar estipulados para o negócio como um todo⁴¹. Paralelamente, de acordo como o tipo de envolvimento de cada empresa do Grupo poderão surgir várias situações:

- Sempre que uma empresa do Grupo apenas fornece serviços para o projeto numa base denominada "*Time & Materials*", é estabelecida uma margem mais reduzida, visto que não existe uma componente de esforço comercial e de gestão do projeto. Neste caso os princípios gerais são:
 - Cálculo dos custos salariais diretos dos recursos;
 - Cálculo de todos os custos indiretos (designados de "*overheads*"), sem aplicação da componente de custos comerciais;
 - Aplicação de uma margem de lucro de cerca de 1/3 do valor normal aplicado a clientes (Margem Normal de Mercado);

⁴¹ Realçar que a CSW aplica uma taxa de 7,5 % de margem líquida para propostas para com as suas subsidiárias, com exceção de propostas para a subsidiária de Angola, que utiliza o modelo utilizado para propostas para clientes externos.

- Para além do acima apresentado, de notar que a margem gerada deve compensar o custo de oportunidade da utilização dos recursos em projetos comerciais. Salientar também que, em casos especiais, em que a empresa tiver dificuldade na venda de determinados recursos para clientes, os valores acima referidos poderão ser alvo de cobrança a preço de custo, sem “*overheads*”. Todos os restantes serviços relacionados com Engenharia (viagens, despesas, subcontratos, hardware e software, entre outros), deverão igualmente ser taxados com uma margem de lucro que cubra no mínimo os custos administrativos.
- Por outro lado, quando o fornecimento é feito num modelo de fornecimento de serviços assumindo risco (o denominado “*firm fixed price*”) existe uma repartição da margem entre as empresas do grupo envolvido, sendo que a maior parte da margem ficará naturalmente para a empresa que vai assumir o risco de entrega do projeto, ficando a outra empresa com uma remuneração de acordo com o esforço comercial despendido. Neste caso o modelo é o seguinte: A empresa calcula o preço como um todo para o cliente de acordo com as regras em vigor e com as práticas do mercado. A denominada “*gross margin*” (margem bruta, ou margem líquida acrescida dos “*overheads*”) é repartida entre as empresas, sendo que a empresa toma o risco absorve por norma 4/5 da margem total do negócio.

Posto isto, podemos verificar que o cálculo do preço a aplicar aos serviços de engenharia prestados entre empresas do Grupo tem por base o Método da Margem Líquida da Operação, segundo o qual é aplicada uma margem de referência aos custos totais suportados pelo projeto, utilizando como base as margens utilizadas entre empresas independentes.

3.3. Ativos Intangíveis

Os ativos intangíveis podem ser desenvolvidos internamente ou adquiridos ao exterior. Quanto aos que são produzidos internamente, que se destinam à comercialização e para os quais existe um mercado e um *business plan* associado, são

amortizados de acordo com a vida útil que lhes foi atribuída. No que diz respeito aos adquiridos ao exterior encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das amortizações acumuladas e apenas são reconhecidos caso exista uma forte probabilidade de virem a gerar benefícios económicos futuros para a empresa em questão.

As taxas de amortização que são utilizadas nos ativos intangíveis correspondem aos seguintes períodos de vida útil estimada:

Tabela 4 – Taxas de amortização dos Ativos Intangíveis

Ativos Intangíveis	
Ativo	Anos
Projetos de Desenvolvimento	3 a 5 anos
Programas de computador	3 a 5 anos
Propriedade Industrial	3 a 10 anos
Outros Ativos Intangíveis	3 a 5 anos

Fonte: *Master File* de PTI do Grupo CRITICAL

De seguida, apresentam-se os ativos intangíveis desenvolvidos pelo Grupo CRITICAL, relevantes para a política de preços de transferência:

- Critical Software – Overseer; csEMS; PREMFIRES; Mobicarinfo; WISE e Data4all;
- Coimbra Genomics – ELSIE;
- Critical Manufacturing – CmNavigo;
- BlueCaring – WISECARE; BLUEWATER.

As políticas de preços de transferência adotadas para a cedência de ativos intangíveis entre empresas do Grupo seguem o mesmo processo e os mesmos métodos que são utilizados para os Serviços de Suporte (ponto 3.1.), nomeadamente:

- Método do Preço Comparável de Mercado;
- Método do Custo Majorado;
- Método da Margem Líquida da Operação.

No decurso de 2015 não foram desenvolvidos produtos internamente, pelo que todas as aquisições e aumentos dos Ativos Intangíveis devem-se a aquisições externas.

3.4. Financiamentos intragrupo

Quando as empresas do Grupo CRITICAL necessitam de obter financiamento existem duas possibilidades a que podem recorrer:

- **Financiamento através da banca:** só a CSW e a CMF é que têm dimensão para obter este tipo de financiamento.
- **Financiamento Intragrupo:** as empresas mais pequenas financiam-se através das outras empresas do Grupo.

Assim, a Critical Software concede empréstimos às suas subsidiárias (Reino Unido, Brasil, Moçambique, entre outras), à Critical Services e à Critical SGPS (isto porque esta última tem custos de operações e custos bancários, mas não possui operações que lhe forneçam rendimentos).

Esta atividade de financiamento intragrupo é utilizada pelo Grupo como política de gestão de tesouraria. Assim, as empresas que possuem excedentes de tesouraria podem rentabilizar através da realização de empréstimos a empresas associadas, permitindo assim às pequenas empresas do Grupo financiar-se com condições mais vantajosas que no mercado. A este respeito, o Grupo CRITICAL estipulou, diferentes políticas que serão aplicadas nas seguintes situações:

3.4.1. Financiamentos do tipo *Resolving*

A taxa de juro a aplicar a este tipo de financiamento tem por base a taxa média de *spread* das Contas Correntes Caucionadas (CCC)⁴² da Critical Software para o último trimestre. Por exemplo, a taxa média de *spread* das CCC na CSW para o último trimestre foi a seguinte:

⁴² Este tipo de contas são reflexo de um acordo entre um banco e uma empresa e traduzem-se como uma forma de financiamento bancário num regime de curto prazo.

Tabela 5 – Spread das contas correntes caucionadas

Bancos – CCC	Spread
BBVA	3,00 %
Banco Popular	3,75 %
BIC	3,50 %
BCP	3,13 %
Montepio	4,25 %
BPI	3,50 %
CGD	3,50 %
Novo Banco	3,80 %
Taxa média CCC	3,55 %

Fonte: Elaboração própria

A esta taxa média (3,55 %) será adicionada uma margem de 0,5 %, resultando na taxa de juro que será aplicada aos empréstimos realizados entre as empresas do Grupo. Neste exemplo, a taxa de juro a aplicar aos empréstimos intragrupo será de 4,05 %.

3.4.2. Financiamentos estruturados

Caso a empresa mutuante contraia um empréstimo específico para o refinanciamento da empresa mutuária, esta cobra os custos desse empréstimo acrescido de uma margem de 0,5%. Caso não seja de interesse recorrer a contas correntes caucionadas, a CSW pede um empréstimo externo, utilizando o capital obtido nesse empréstimo para, por sua vez, emprestar a outras empresas do grupo, aplicando as condições do primeiro empréstimo (externo) obtido, acrescido de uma margem de 0,5%.

No seguimento do exemplo do ponto anterior, se a CSW pedir um empréstimo ao Novo Banco (com *spread* de 3,80 %) para, por sua vez emprestar à subsidiária de moçambique (CSWMZ), a taxa de juro a cobrar será o *spread* do empréstimo externo acrescido de uma margem de 0,5 %. Assim, a taxa de juro a aplicar ao empréstimo concedido pela CSW à CSWMZ será de 4,30 %.

Posto isto, podemos verificar que o método utilizado para o cálculo do preço a de plena concorrência é o Método da Margem Líquida da Operação que, como podemos verificar, é calculado utilizando como referência a taxa média dos *spreads* que são

apresentados pelas agências bancárias à CSW. Normalmente, o cálculo do valor da taxa de juro a aplicar é efetuado pelo responsável pela Tesouraria.

Agora, após terem sido evidenciados todos os métodos utilizados para determinar o preço a aplicar a todas as operações efetuadas entre as empresas do Grupo, iremos fazer uma pequena abordagem à estrutura adotada para a elaboração do Dossier de PT.

4. Dossier PTI

4.1. Apresentação *Master File*

A Critical Software é a responsável por produzir e atualizar toda a documentação sobre a matéria de preços de transferência (*Master File* de PTI). Esta documentação é constituída por uma análise da estrutura organizacional do Grupo, por uma descrição de todos os serviços de engenharia ou de suporte prestados entre as empresas, e pelo relato da cedência de Ativos Intangíveis e das Atividades de Financiamento intragrupo. Finalmente, é descrita a política de preços de transferência aplicável às operações realizadas entre as empresas do Grupo.

O processo de formulação de "*Princing*" definido neste Dossier visa garantir a transparência nas operações intragrupo e a uniformização de processos. Tem uma vertente operacional e financeira, que servirá também de base para suporte do Dossier de Preços de Transferência. Os contratos e o *Master File* abordados neste documento, farão parte integrante do dossier de preços de transferência e do respetivo dossier fiscal dos exercícios fiscais do triénio a que o documento se refere.

4.2. Estrutura

Tendo em conta a estrutura indicativa disponibilizada pela OCC, o Grupo CRITICAL procedeu à construção do seu Dossier Fiscal de PT⁴³, ajustando-o em função das suas áreas de negócio e respeitando as exigências legais.

⁴³ Anexo V – Estrutura Dossier PT do Grupo CRITICAL.

Após a apresentação de todos os métodos utilizados e da estrutura do Dossier de PT adotada pelo Grupo no que diz respeito ao tratamento da temática dos preços de transferência, podemos verificar que o conhecimento dos colaboradores em relação a esta problemática ainda é muito ténue, o que dificulta a recolha de informação e o seu posterior tratamento. A CSW ciente da falta de conhecimento dos seus colaboradores em relação aos preços de transferência tem promovido várias ações de formação com o objetivo de colmatar esta lacuna.

Conclusão

Com o desenvolvimento tecnológico das ferramentas de comunicação e com a abertura dos mercados a nível mundial, as empresas viram-se obrigadas a serem mais competitivas para sobreviverem neste ambiente cada vez mais hostil. Para isso, procuram melhores custos e condições de trabalho começando a criar novas empresas em territórios distintos do de origem. Este cenário trouxe consigo o problema dos preços de transferência aplicáveis às transações efetuadas entre empresas pertencentes ao mesmo grupo económico. Com a manipulação dos preços praticados nestas transações, as empresas podem transferir os seus lucros para países onde as condições de tributação sejam mais favoráveis. É aqui que entra o princípio de plena concorrência, com o objetivo de garantir que os preços praticados entre empresas relacionadas são semelhantes aos que seriam praticados entre empresas independentes, em situações de mercado comparáveis.

Sendo a Critical um grupo que atua nos mercados internacionais também nele se verifica a existência da aplicação destes preços, como referido na Parte III deste relatório. Com vista a determinar um preço de plena concorrência aplicável às transações efetuadas entre as empresas do Grupo, a Critical estipulou no seu *Master File* que podem ser utilizados para o efeito os MPCM, o MCM, MPRM e o MMLO.

Mas referindo-nos agora ao estágio, sendo afinal de contas aquilo que originou este relatório, podemos dizer que com a sua realização na Critical Software desenvolvemos um conjunto de ferramentas e aptidões profissionais e pessoais, como a capacidade de transmissão de ideias, que no futuro nos será muito útil em qualquer organização.

Quando a falhas deste estudo destaca-se a falta de aplicação prática do tema em operações reais realizadas entre as empresas do Grupo, o que caso tivesse sido realizado podia trazer mais conhecimento sobre este tema. Por isso, deixamos como conselho para trabalhos futuros a possibilidade de um estudo prático de elaboração de um Dossier de Preços de Transferência na ótica das subsidiárias.

Bibliografia

- Administração Geral Tributária (2002) “OCDE - Princípios Aplicáveis em matéria de Preços de Transferência destinados às Empresas Multinacionais e às Administrações Fiscais” *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*. 189.
- Amorim, José de Campos (2013) *A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência*. Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração, <http://www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/32.pdf> [25 de Maio de 2016].
- Arromba, Pedro A. H. (2011) *A problemática fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais*. Relatório de estágio do mestrado em Gestão. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Breia, Ana C. (2009) “Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e actualidade” *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*. 46, 44-52.
- Campos, Diogo L. (2007) “Preços de transferência e arbitragem” *Revista da Ordem dos Advogados*. 67(3), 1007-1023.
- Comissão Europeia (2012) *Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comité Económico e Social Europeu sobre os trabalhos efetuados pelo Fórum Conjunto da UE em matéria de Preços de Transferência*. Bruxelas: Comissão Europeia, COM(2012)516.
- Dias, António; Neves, Maria (2015) *Dossier preços de transferência*. Lisboa: Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas.
- Dithmer, Clara (2016) “OE 2016: Novas regras fiscais para os preços de transferência”, *Económico*, http://economico.sapo.pt/noticias/oe-2016-novas-regras-fiscais-para-os-precos-de-transferencia_243190.html [25 de Maio de 2016].
- Faria, Maria T. V. (1996) “A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais” *Ciência e Técnica Fiscal do Centro de Estudos Fiscais*. 381, 141-152.

- Gaio, Carlos L. (2004) “Dos Métodos para Determinação dos Preços de Transferência” in Teixeira, Glória; Barros, Duarte (eds.) *Preços de Transferência: e o caso português*. Porto: Vida Económica, 511-532.
- Knigh, Gary; Cavusgil, Tamar (2004) “Innovation, organization capabilities, and the born-global firm” *Journal of International Business Studies*. 35(2), 124-141.
- Martins, António (2015) “A tributação e os preços de transferência: estudo de caso de aplicação do método da margem líquida das operações” *Boletim de Ciências Económicas*. 58, 1-62.
- Martins, Alexandra Coelho (2009) *O Regime dos Preços de Transferência e o IVA*. Dissertação de mestrado em Ciências Jurídico-Empresariais. Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.
- Martins, Carlos de Carvalho (2007) *Os preços de transferência nas empresas industriais: algumas questões fiscais suscitadas pela sua aplicação*. Dissertação de mestrado em Gestão. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Matos, Patrícia (2013) *Preços de transferência: acordos prévios sobre preços de transferência*. Deloitte & Associados SROC. http://www.fd.lisboa.ucp.pt/resources/documents/CONFERENCIAS/2013/CongressoPTransfAPA_PatriciaMatos.pdf [25 de Maio de 2016].
- Mina, Maria de la S. M. (2008) *A harmonização fiscal da tributação directa na União Europeia e os preços de transferência*. Dissertação de mestrado em Economia e Estudos Europeus. Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa. <http://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/906/2/tese%20actualizada.pdf> [1 de Junho de 2016].
- Moreira, Gonçalo F. (2006) O Fórum Europeu de Preços de Transferência. *Jornal de Negócios*. <https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2006/artigo-codigo-conduta-pt-gfm-jun-06.pdf> [26 de Maio de 2016].

- Nabo, António (2009) *Preços de transferência num contexto de crise*. Técnicos Oficiais de Contas. http://www.occ.pt/downloads/files/1258372483_56e57_fiscalidade_final.pdf [1 de Junho de 2016].
- Nobre Guedes, Mota Soares & Associados (2013) *Acordos prévios sobre preços de transferência*. Lisboa: Nobre Guedes, Mota Soares & Associados. http://www.ngms.pt/xms/files/NOTICIAS_E_PUBLICACOES/PUBLICACOES/I_Acordos_previos_sobre_precos_de_transferencia_convertido.pdf [2 de Junho de 2016].
- OECD (2010) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Bruxelas: OECD. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en#.V7XbqpggrLIU [3 de Junho de 2016].
- Pereira, Paula R. (2004) *A Tributação das Sociedades na União Europeia - Entraves Fiscais ao Mercado Interno e Estratégias da Actuação Comunitária*. Coimbra: Almedina.
- Ramon, Dwarkasing (2013) "The concept of associated enterprises" *Intertax*. 41, 412-429.
- Samagaio, António C. O. (2005) *A influência da estratégia na política dos preços de transferência nas empresas transnacionais*. Dissertação de mestrado em Gestão/MBA. Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa.
- Santos, Tânia F. (2014) *Preços de Transferência um caso de Avaliação Indireta?*. Dissertação de mestrado em Direito Fiscal. Universidade Católica Portuguesa. <http://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/16042/1/Documento001.pdf> [2 de Junho de 2016].
- Sequeira, Teresa (2009) *As implicações da legislação fiscal na gestão da política de preços de transferência numa multinacional*. Trabalho de projeto no âmbito do mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais. Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa.
- Critical Software S.A. (2016) *Relatório e Contas 2015*. Coimbra.
- Critical Software S.A. (2016) *Project Planning Guidebook*. Coimbra.

Teixeira, Glória; Barros, Duarte (2007) *Preços de Transferência - Casos Práticos*. Porto: Vida Económica.

Val, Maria I. (2013) *Preços de Transferência: estudo de caso numa empresa do setor cervejeiro*. Relatório de estágio do mestrado em Contabilidade e Finanças. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Legislação, Normas e Regulamentos

Artigo 117º, n.º 1, alínea c) do CIRC.

Artigo 63.º e 138º do Código do IRC.

Artigo 77.º da Lei Geral Tributária.

Convenção 90/436/CEE. Convenção relativa à eliminação da dupla tributação em caso de correção de lucros entre empresas associadas.

Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro.

Lei nº 2/2014, de 16 de janeiro.

Lei nº 30-G/2000, de 29 de dezembro.

Lei nº 67-A/2007, de 31 de dezembro.

OCDE, 2000/2005 – Modelo de Convenção Fiscal da OCDE sobre o Rendimento e o Património

Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de dezembro. Regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo do IRS ou IRC e qualquer outra entidade.

Portaria nº 150/2004, de 13 de fevereiro. Lista dos países, territórios e regiões com regimes de tributação privilegiada.

Portaria nº 620-A/2008, de 16 de julho. Regula os procedimentos de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência (APPT), ao abrigo do artigo 198.º-A do Código do IRC.

Anexos

Anexo I – Plano de estágio

1. Elaboração do Organigrama do departamento financeiro e dos restantes com os quais interage.
2. Elaboração de Fluxograma para cada um dos departamentos/áreas.
3. Identificação da forma como cada área faz o processamento da informação.
4. Acompanhar *Procurement* para identificação das tarefas desempenhadas por cada colaborador.
5. Acompanhar *Accounting* para a identificação das tarefas desempenhadas por cada colaborador.
6. Acompanhar *Treasury and Invoicing* para a identificação das tarefas desempenhadas por cada colaborador.
7. Acompanhar *Controlling* para a identificação das tarefas desempenhadas por cada colaborador.
8. Criação de um documento interno, intitulado “**Manual de procedimentos do Departamento Financeiro**”.
9. Acompanhar algumas tarefas relacionadas com o fecho de contas e com a auditoria anual.

Cronograma:

Dia 18 a dia 29 janeiro tarefas previstas no ponto 1 e 2.

Dia 01 a dia 12 de fevereiro tarefas previstas no ponto 3.

Dia 15 fevereiro a dia 26 de fevereiro tarefas previstas no ponto 4.

Dia 29 fevereiro a dia 11 de março tarefas previstas no ponto 5.

Dia 14 março a dia 24 de março tarefas previstas no ponto 6.

Dia 28 março a 08 abril tarefas previstas no ponto 7.

Dia 11 de Abril a 13 maio tarefas previstas no ponto 8.

Durante os meses de março e abril tarefas previstas no ponto 9.

Anexo II – Estrutura do Dossier de PT

- I. Introdução
- II. Apresentação da empresa e do Grupo
 - a) Breve historial
 - b) Estrutura Organizacional do Grupo
 - c) Apresentação da Empresa
 - d) Estratégia da empresa (e do grupo se relevante)
- III. Contexto Económico
 - a) Enquadramento macroeconómico
 - b) Caracterização da atividade e do mercado
 - c) Comparação de rácios económico-financeiros da Empresa com os do Sector e com os de Entidades Comparáveis (Concorrentes)
- IV. Descrição da Atividade e Operações Desenvolvidas
 - a) Atividade Desenvolvida (valores globais)
 - b) Descrição das operações efetuadas com entidades relacionadas
 - c) Identificação dos bens, direitos e serviços transacionados
 - d) Condições contractuais com entidades relacionadas (e independentes)
 - e) Caracterização das condições das transações (operações vinculadas e não vinculadas)
- V. Análise Funcional
 - a) Descrição das funções exercidas
 - b) Identificação dos ativos utilizados
 - c) Determinação dos riscos assumidos
 - d) Fundamentação e quantificação de ajustamentos
- VI. Seleção das Operações e Aplicação dos Métodos
 - a) Seleção das Atividades e/ou Operações Vinculadas Relevantes para a análise económica de Preços de Transferência
 - b) Descrição e seleção do(s) método(s) por atividade/operação
- VII. Análise Comparativa (Análise Económica)
 - a) Características das Atividades e/ou Operações a analisar

- b) Metodologia de Seleção de Atividades e/ou Operações Comparáveis Independentes
- c) Identificação de um intervalo de plena concorrência para preços, margens ou outros indicadores
- d) Comparação, fundamentação e quantificação de ajustamentos

VIII. Conclusão

Anexo III – Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro

Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B

Regula os preços de transferência nas operações efectuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do IRC e qualquer outra entidade

Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B

Regula os preços de transferência nas operações efectuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do IRC e qualquer outra entidade

O regime dos preços de transferência tem como paradigma o princípio de plena concorrência, em torno do qual se foi firmando um amplo consenso internacional por se entender que a sua adopção permite não só estabelecer uma paridade no tratamento fiscal entre as empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes como neutralizar certas práticas de evasão fiscal e assegurar a consequente protecção da base tributável interna.

O princípio está incorporado nos modelos de convenção destinados a eliminar a dupla tributação nos impostos sobre o rendimento da OCDE e das Nações Unidas, e as regras sobre a sua aplicação têm vindo a ser desenvolvidas em sucessivos relatórios produzidos e divulgados pelo Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE. A adesão àquele princípio por parte de um número crescente de países membros e não membros da OCDE é revelador da aceitação cada vez mais generalizada da ideia segundo a qual a solução dos problemas suscitados pela prática de preços de transferência por parte das empresas multinacionais tem uma dimensão multilateral e que, além da preocupação natural com a salvaguarda das receitas fiscais, os países devem também paralelamente instituir mecanismos conducentes à eliminação da potencial dupla tributação dos lucros, de modo a evitar obstáculos ao investimento e ao comércio internacionais.

A publicação da presente portaria, em execução do disposto no n.º 13 do artigo 58.º do Código do IRC, vem conferir, no plano interno, uma importância acrescida a esta matéria, na sequência do processo iniciado com a redacção daquele preceito introduzida pela Lei n.º 30-G/2000, de 29 de

Dezembro, e que está perfeitamente inserido no contexto internacional que existe neste domínio. As alterações então introduzidas, complementadas pela presente regulamentação, visam, adicionalmente, proporcionar a criação de condições

susceptíveis de dar resposta aos compromissos assumidos por Portugal no âmbito de convenções destinadas a eliminar a dupla tributação.

O novo quadro legal revela um alinhamento com os princípios directores da OCDE sobre preços de transferência dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais e colheu inspiração também nas regulamentações de carácter legal e administrativo e num conjunto de boas práticas seguidas por países com maior experiência nesta área.

A presente portaria contém as regras de aplicação da pluralidade de métodos que o artigo 58.º do Código do IRC enuncia para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente estabelecidos em situação de plena concorrência e adopta o regime de obrigatoriedade de recurso ao método mais apropriado para cada operação, por se revelar mais apto a produzir a melhor estimativa de um preço independente e assegurar o mais elevado grau de compatibilidade entre operações vinculadas e operações entre partes independentes, tomando em linha de conta os factos e circunstâncias do caso concreto, o conjunto dos dados disponíveis e a fiabilidade relativa dos vários métodos.

Considerando que a eficiente aplicação das regras sobre preços de transferência requer um elevado grau de colaboração entre os contribuintes e a administração tributária, é dado particular relevo às obrigações relativas à informação e documentação que o sujeito passivo deve obter, produzir e manter para justificar a política adoptada em matéria de preços de transferência. Todavia, a lista elaborada sobre informação e documentação relevante não é exaustiva, sendo legítima a expectativa, por parte da administração tributária, que o contribuinte possua, e possa fornecer para análise, os elementos que, perante os factos e circunstâncias concretas que caracterizam a sua actividade e num quadro de boas práticas comerciais e financeiras, deveria razoavelmente deter para determinar e comprovar a conduta adoptada na fixação dos preços de transferência, sem que, no entanto, seja obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionados.

Relativamente aos procedimentos aplicáveis ao ajustamento correlativo, a tónica é colocada nas situações referidas no n.º 12 do artigo 58.º do Código do IRC, caso em que o ajustamento está dependente de uma decisão da administração tributária, que culmina um processo iniciado com uma petição do sujeito passivo a requerer a revisão da sua situação tributária, e implica o desencadeamento de consultas com as autoridades fiscais competentes do Estado de residência da entidade que foi objecto do ajustamento primário no quadro do procedimento amigável previsto em convenção que seja aplicável.

Através da presente portaria completa-se uma primeira fase da regulamentação sobre os preços de transferência, para cuja aplicação, nos casos de maior complexidade técnica, é aconselhável a consulta dos relatórios da OCDE que desenvolvem esta matéria, e cuja adopção pelos países membros é objecto de recomendações aprovadas pelo Conselho desta organização internacional.

A matéria dos preços de transferência deverá ainda ser completada com a publicação de legislação específica sobre as penalidades aplicáveis às situações de incumprimento das obrigações decorrentes da presente portaria, nomeadamente das obrigações acessórias relativas à manutenção de um processo de documentação fiscal.

Importa sublinhar que as regras sobre preços de transferência não permitem actuar com o rigor e a precisão próprios de uma ciência exacta, porquanto a fiabilidade dos

resultados obtidos com a aplicação das metodologias preconizadas para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente aceites ou praticados numa operação comparável entre partes independentes depende, em grande medida, de análises complexas e elaboradas, em que entra um grande número de variáveis, da disponibilidade e facilidade de recolha de dados comparáveis externos e do maior ou menor apelo a critérios de índole subjectiva e aos pressupostos básicos assumidos.

Trata-se, portanto, de uma disciplina em contínua evolução e a carecer de constantes aperfeiçoamentos induzidos pela experiência e pela necessidade de acompanhar as formas inovadoras como as empresas reestruturam os seus negócios num ambiente de globalização, devendo, por isso, ser sujeita a revisões periódicas no sentido da sua actualização.

Após ser obtida uma experiência relevante com a aplicação das regras ora elaboradas, julga-se que o sistema fiscal português estará, a médio prazo, em condições de poder acolher a recomendação da OCDE no sentido de regulamentar a possibilidade de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência.

Assim:

Manda o Governo, pelo Ministro das Finanças, ao abrigo do disposto no n.º 13 do artigo 58.º do Código do IRC, o seguinte:

CAPÍTULO I

Das regras gerais e âmbito de aplicação

Artigo 1.º

Regras gerais sobre o princípio de plena concorrência

1 - Nas operações efectuadas entre um sujeito passivo do IRS ou do IRC e qualquer outra entidade, sujeita ou não a estes impostos, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos e condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

2 - A aplicação do princípio enunciado no n.º 1 deve, como regra, basear-se numa análise individualizada das operações, excepto naquelas situações, nomeadamente as enumeradas nas alíneas seguintes, em que a análise pode ser efectuada numa base agregada ou por séries de operações, desde que se trate de operações tão intimamente interligadas ou continuadas que a sua desagregação conduziria à perda de funcionalidade ou valor, ou quando se revele impraticável a determinação do preço para cada operação, quer pelos elevados custos associados quer pela inexistência ou insuficiência de informação sobre operações comparáveis:

- a) Fornecimento continuado de bens ou serviços;
- b) Cedência do direito de exploração de elementos incorpóreos acompanhada de outras prestações;

c) Fixação dos preços de bens que apresentem complementaridade funcional ou identidade tipológica, como sejam os inseridos numa linha de produtos.

3 - Para efeitos desta portaria, salvo quando de disposição expressa ou do contexto resulte um sentido contrário, considera-se que:

a) O termo «operações» abrange as operações financeiras e, bem assim, as operações comerciais, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenha por objecto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes;

b) O termo «operações vinculadas» refere-se a operações realizadas entre «entidades relacionadas»;

c) O termo «operações não vinculadas» refere-se a operações realizadas entre entidades independentes;

d) O termo «entidades relacionadas» refere-se a entidades entre as quais existem relações especiais nos termos do n.º 4 do artigo 58.º do Código do IRC;

e) O termo «entidade pertencente ao mesmo grupo» refere-se a entidade ligada ao sujeito passivo por relações compreendidas em alguma das alíneas a) a f) do n.º 4 do artigo 58.º do Código do IRC.

Artigo 2.º

Âmbito de aplicação

O princípio enunciado no n.º 1 do artigo anterior é aplicável a:

a) Operações vinculadas realizadas entre sujeito passivo do IRC ou do IRS e uma entidade não residente;

b) Operações realizadas entre uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável, incluindo as realizadas entre um estabelecimento estável situado em território português e outros estabelecimentos estáveis da mesma entidade situados fora deste território;

c) Operações vinculadas realizadas entre entidades residentes em território português sujeitos passivos do IRC ou do IRS.

Artigo 3.º

Ajustamentos ao lucro tributável

1 - Sempre que os termos e condições de uma operação vinculada em que intervenha um sujeito passivo e uma entidade não residente em território português

difiram dos que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, deve aquele efectuar, na declaração periódica de rendimentos a que se refere o artigo 112.º do Código do IRC, uma correcção positiva correspondente aos efeitos fiscais imputáveis àquele desvio, por forma que o lucro tributável determinado não seja diferente do que se apuraria na ausência de relações especiais.

2 - Quando os termos e condições de uma operação vinculada em que intervenha um sujeito passivo e uma entidade residente em território português difiram dos que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, a Direcção-Geral dos Impostos pode efectuar as correcções ao lucro tributável que sejam necessárias para que o respectivo montante corresponda ao que teria sido obtido se a operação se tivesse processado numa situação normal de mercado.

CAPÍTULO II

Dos métodos de determinação dos preços de transferência de acordo com o princípio de plena concorrência

Artigo 4.º

Determinação do método mais apropriado

1 - O sujeito passivo deve adoptar, para determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o método mais apropriado a cada operação ou série de operações, tendo em conta o seguinte:

a) O método do preço comparável de mercado, o método do preço de revenda minorado ou o método do custo majorado;

b) O método do fraccionamento do lucro, o método da margem líquida da operação ou outro método apropriado aos factos e às circunstâncias específicas de cada operação que satisfaça o princípio enunciado no n.º 1 do artigo 1.º desta portaria, quando os métodos referidos na alínea anterior não possam ser aplicados ou, podendo sê-lo, não permitam obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.

2 - Considera-se como método mais apropriado para cada operação ou série de operações aquele que é susceptível de fornecer a 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 apto a proporcionar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades seleccionadas para a comparação, que conte com melhor qualidade e maior quantidade de informação disponível para a 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.

3 - Duas operações reúnem as condições para serem consideradas comparáveis se são substancialmente idênticas, o que significa que as suas características económicas e financeiras relevantes são análogas ou suficientemente similares, de tal modo que as

diferenças existentes entre as operações ou entre as empresas nelas intervenientes não são susceptíveis de afectar de forma significativa os termos e condições que se praticariam numa situação normal de mercado ou, sendo-o, é possível efectuar os necessários ajustamentos que eliminem os efeitos relevantes provocados pelas diferenças verificadas.

4 - Sempre que existam dúvidas fundadas acerca da fiabilidade dos valores que seriam obtidos com a aplicação de um dado método, o sujeito passivo deve tentar confirmar tais valores mediante a aplicação de outros métodos, de forma isolada ou combinada.

5 - Se, no âmbito de aplicação de um método, a utilização de duas ou mais operações não vinculadas comparáveis ou a aplicação de mais de um método considerado igualmente apropriado conduzir a um intervalo de valores que assegurem um grau de comparabilidade razoável, não se torna necessário proceder a qualquer correcção, caso as condições relevantes da operação vinculada, nomeadamente o preço ou a margem de lucro, se situarem dentro desse intervalo.

Artigo 5.º

Factores de comparabilidade

Para efeitos do artigo anterior, o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada deve ser avaliado, tendo em conta, designadamente, os seguintes factores:

- a) As características específicas dos bens, direitos ou serviços que, sendo objecto de cada operação, são susceptíveis de influenciar o preço das operações, em particular as características físicas, a qualidade, a quantidade, a fiabilidade, a disponibilidade e o volume de oferta dos bens, a forma negocial, o tipo, a duração, o grau de protecção e os benefícios antecipados pela utilização do direito e a natureza e a extensão dos serviços;
- b) As funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em consideração os activos utilizados e os riscos assumidos;
- c) Os termos e condições contratuais que definem, de forma explícita ou implícita, o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes envolvidas na operação;
- d) As circunstâncias económicas prevaletentes nos mercados em que as respectivas partes operam, incluindo a sua localização geográfica e dimensão, o custo da mão-de-obra e do capital nos mercados, a posição concorrencial dos compradores e vendedores, a fase do circuito de comercialização, a existência de bens e serviços sucedâneos, o nível da oferta e da procura e o grau de desenvolvimento geral dos mercados;
- e) A estratégia das empresas, contemplando, entre os aspectos susceptíveis de influenciar o seu funcionamento e conduta normal, a prossecução de actividades de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação da actividade,

o controle do risco, os esquemas de penetração no mercado ou de manutenção ou reforço de quota e, bem assim, os ciclos de vida dos produtos ou direitos;

f) Outras características relevantes quanto à operação em causa ou às empresas envolvidas.

Artigo 6.º

Método do preço comparável de mercado

1 - A adopção do método do preço comparável de mercado requer o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objecto e demais termos e condições da operação como na análise funcional das entidades intervenientes.

2 - Este método pode ser utilizado, designadamente, nas seguintes situações:

a) Quando o sujeito passivo ou uma entidade pertencente ao mesmo grupo realiza uma transacção da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, com uma entidade independente no mesmo ou em mercados similares;

b) Quando uma entidade independente realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercados similares.

3 - Sempre que uma operação vinculada e uma operação não vinculada não sejam substancialmente comparáveis, o sujeito passivo deve identificar e quantificar os efeitos provocados pelas diferenças existentes nos preços de transferência, que devem ser de natureza secundária, procedendo aos ajustamentos necessários para os eliminar, por forma a determinar um preço ajustado correspondente ao de operação não vinculada comparável.

Artigo 7.º

Método do preço de revenda minorado

1 - A aplicação do método do preço de revenda minorado tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objecto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com igual nível de representatividade comercial.

2 - A margem de lucro bruto comparável pode ser determinada tomando como base de referência a margem sobre o preço de revenda praticada numa operação não vinculada comparável efectuada por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.

3 - A margem de lucro bruto deve possibilitar ao sujeito passivo a cobertura dos seus custos devenda e outros custos operacionais e proporcionar ainda um lucro que, em condições normais de mercado, constitua para uma entidade independente uma remuneração apropriada, tendo em conta as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos.

4 - Quando as operações não são substancialmente comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças têm efeito significativo sobre a margem bruta, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, por forma a determinar a cobertura de custos e uma margem de lucro ajustada correspondente à de operação não vinculada comparável.

Artigo 8.º

Método do custo majorado

1 - A aplicação do método do custo majorado tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável.

2 - A margem de lucro bruto adicionada aos custos pode ser determinada tomando como base de referência a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável efectuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, devendo, em qualquer dos casos, as referidas entidades exercer funções similares, utilizar o mesmo tipo de activos e assumir idênticos riscos, bem como, preferencialmente, transaccionar produtos ou serviços similares com entidades independentes e adoptar um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável.

3 - Sempre que as operações não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças produzam um efeito significativo sobre a margem de lucro bruto, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, por forma a determinar a margem bruta ajustada correspondente à de operação não vinculada comparável.

Artigo 9.º

Método do fraccionamento do lucro

1 - O método do fraccionamento do lucro é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes.

2 - A modalidade de aplicação do método admitida consiste em determinar o lucro global obtido pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e, de seguida, proceder ao seu fraccionamento entre aquelas entidades, tendo como critério o do valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações, considerando para esse efeito as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos por

cada uma e, bem assim, tomando como referência dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de activos e assumindo riscos idênticos teriam avaliado as suas contribuições.

3 - Em alternativa, é admitida outra modalidade de aplicação do método, a qual consiste no fraccionamento do lucro global das operações em duas fases:

a) Na primeira, a cada uma das entidades intervenientes é atribuída uma fracção do lucro global que reflecta a remuneração apropriada susceptível de ser obtida com o tipo de operações que realiza, determinando-se a partir de dados comparáveis sobre as remunerações normalmente obtidas por entidades independentes quando realizam operações similares e tendo em consideração as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos;

b) Na segunda, procede-se ao fraccionamento do lucro ou do prejuízo residual entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição, tendo em conta as funções relevantes exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos e recorrendo, para o efeito, à informação externa disponível que forneça indicações sobre o modo como partes independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, sendo o lucro assim atribuído utilizado para determinar o preço.

4 - Este método pode ser utilizado sempre que:

a) As operações vinculadas revelem um elevado grau de integração, tornando difícil avaliar as operações de forma individualizada;

b) A existência de activos incorpóreos de elevado valor e especificidade torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita a aplicação dos restantes métodos.

5 - Sempre que as operações realizadas não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes, e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na análise do fraccionamento do lucro, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, por forma a determinar a repartição do lucro global correspondente à de operações complexas ou séries de operações não vinculadas comparáveis.

Artigo 10.º

Método da margem líquida da operação

1 - O método da margem líquida da operação baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquido obtida numa operação não vinculada comparável efectuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.

2 - A margem de lucro líquido é calculada relativamente a um indicador apropriado, de acordo com as circunstâncias e características de cada operação, bem como a natureza da actividade, podendo ser representado pelas vendas, custo ou activos utilizados, ou outra grandeza relevante.

3 - Sempre que as operações ou as empresas nelas intervenientes não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na margem de lucro líquido das operações, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, por forma a determinar a margem de lucro líquido ajustada, correspondente à de operação não vinculada comparável.

CAPÍTULO III

Dos acordos celebrados entre entidades relacionadas

Artigo 11.º

Acordos de partilha de custos

1 - Há acordo de partilha de custos quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo, nomeadamente do direito a utilizar os resultados alcançados em projectos de investigação e desenvolvimento sem o pagamento de qualquer contraprestação adicional.

2 - No acordo de partilha de custos celebrado entre entidades relacionadas, a aplicação do princípio referido no artigo 1.º determina a existência de uma relação de equivalência entre o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo e o valor da contribuição que seria imposta ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis.

3 - A quota-parte nas contribuições totais que é da responsabilidade de cada participante deve ser equivalente à quota-parte que lhe for atribuída nas vantagens ou benefícios globais resultantes do acordo, avaliada através de estimativas dos rendimentos adicionais a auferir no futuro ou das economias de custos que se espera obter, podendo, para esse efeito, no caso de não ser possível uma avaliação directa e individualizada daquelas contrapartidas, ser utilizada uma chave de repartição apropriada, que tenha em conta a natureza da actividade objecto do acordo e um indicador que reflecta de forma adequada as vantagens ou benefícios esperados, nomeadamente o volume de negócios, os custos como o pessoal, o valor acrescentado ou o capital investido.

4 - Quando a contribuição de um participante para um acordo de partilha de custos não tiver correspondência equivalente na parte que lhe for atribuída nas vantagens ou benefícios esperados, deve haver lugar a uma compensação adequada de modo que seja restabelecido o necessário equilíbrio.

5 - Para efeitos da determinação do lucro tributável, as contribuições efectuadas por um participante num acordo de partilha de custos devem ser tratadas de acordo com o regime que seria aplicável às despesas que o sujeito passivo realizaria se desenvolvesse directamente as mesmas actividades, ou se adquirisse, numa operação não vinculada comparável, bens, direitos ou serviços idênticos aos que são utilizados no âmbito do acordo.

6 - Os custos globais, que, nos termos do acordo, sejam objecto de partilha pelos participantes, são calculados líquidos de subsídios ou de outras contrapartidas recebidas que tenham o mesmo efeito destes, não sendo aceite qualquer majoração desses custos por aplicação de margens de lucro.

7 - No caso de acordos de aquisição conjunta de bens, direitos ou serviços, o débito do custo de aquisição destes deve ser acrescido de margem adequada aos custos de estrutura da entidade adquirente.

Artigo 12.º

Acordos de prestação de serviços intragrupo

1 - Há acordo de prestação de serviços intragrupo quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de actividades, designadamente de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial.

2 - No acordo de prestação de serviços intragrupo celebrado entre entidades relacionadas a aplicação do princípio referido no artigo 1.º exige que a actividade prestada constitua um serviço com valor económico que justifique, para o membro do grupo que dele é destinatário, o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou a assumir em relação a uma entidade independente ou, bem assim, a realização de uma actividade a executar para si próprio.

3 - Na determinação do preço de transferência de um serviço cujo valor económico esteja justificado nos termos do número anterior, devem ser utilizados os métodos descritos no capítulo II, com observância do disposto nas alíneas seguintes:

a) O método do preço comparável de mercado deve ser considerado como método mais apropriado quando os serviços são idênticos ou substancialmente similares, quanto à sua natureza, qualidade, quantidade e frequência, aos prestados por entidades independentes ou quando, no quadro de uma actividade normal e habitual, são prestados a entidades independentes em mercados similares e em termos e condições comparáveis;

b) O método do custo majorado deve ser considerado como o método mais apropriado sempre que não se disponha de dados com qualidade e quantidade suficientes para aplicar o método referido na alínea anterior e quando, após uma análise das funções exercidas, activos utilizados e riscos assumidos, seja possível estabelecer o mais elevado grau de comparabilidade com operações similares não vinculadas, sendo indispensável para este efeito, designadamente, que a estrutura dos custos suportados pelo prestador seja substancialmente idêntica à de entidade independente ou à de

entidade pertencente ao mesmo grupo em operação não vinculada comparável, ou passe a sê-lo mediante a realização dos ajustamentos necessários.

4 - A contraprestação devida pelos serviços prestados intragrupo deve incluir uma margem de lucro apropriada, devendo ser tidos em conta para esse efeito todos os aspectos considerados relevantes, designadamente as alternativas económicas disponíveis ao destinatário, a natureza da actividade de prestação dos serviços, a relevância dessa actividade para o grupo, a eficiência relativa do prestador do serviço e qualquer vantagem que o grupo retire de tal actividade, bem como a qualidade em que o prestador dos serviços intervém, sendo de distinguir as situações em que actua unicamente como agente na aquisição dos serviços a terceiros por conta do grupo daquelas em que os presta directamente.

5 - Na determinação do preço dos serviços deve ser adoptado o método directo, nos termos do qual o valor facturado é estabelecido de forma específica para cada tipo de serviços, sempre que os respectivos custos sejam individualizáveis e passíveis de quantificação.

6 - Nos casos em que não for possível a aplicação do método directo deve ser adoptado o método indirecto, o qual consiste em repartir os custos globais de serviços prestados pelas várias entidades do grupo com base numa chave de repartição apropriada, que traduza a quota-parte do valor dos serviços atribuível a cada uma das entidades destinatárias e que permita obter um custo análogo ao que entidades independentes estariam dispostas a aceitar em operação não vinculada comparável.

7 - A chave de repartição referida no número anterior deve ser construída com base em indicadores que reflectam de forma adequada a natureza e a utilização dos serviços prestados, podendo ser aceites, designadamente, o volume de vendas, a margem de lucro bruto, as despesas com o pessoal e as unidades produzidas ou vendidas.

CAPÍTULO IV

Das obrigações acessórias dos sujeitos passivos

Artigo 13.º

Processo de documentação fiscal

1 - O sujeito passivo deve dispor, nos termos do n.º 6 do artigo 58.º do Código do IRC, de informação e documentação respeitantes à política adoptada na determinação dos preços de transferência e manter, de forma organizada, elementos aptos a provar:

a) A paridade de mercado nos termos e condições acordados, aceites e praticados nas operações efectuadas com entidades relacionadas;

b) A selecção e utilização do método ou métodos mais apropriados de determinação dos preços de transferência que proporcionem uma maior aproximação aos termos e condições praticados por entidades independentes e que assegurem o mais elevado grau de comparabilidade das operações ou séries de operações efectuadas com outras

substancialmente idênticas realizadas por entidades independentes em situação normal de mercado.

2 - O processo de documentação fiscal referido no número anterior rege-se também pelo disposto nos n.os 1 e 2 do artigo 121.º do Código do IRC.

3 - Fica dispensado do cumprimento do disposto no n.º 1 o sujeito passivo que, no exercício anterior, tenha atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a (euro) 3 000 000.

Artigo 14.º

Informação relevante

Para dar cumprimento à obrigação referida no artigo anterior, o sujeito passivo deve obter ou produzir e manter elementos informativos, designadamente quanto aos seguintes aspectos:

- a) Descrição e caracterização da situação de relações especiais em conformidade com o disposto no n.º 4 do artigo 58.º do Código do IRC que seja aplicável às entidades com as quais realiza operações comerciais, financeiras ou de outra natureza, bem como da evolução da relação societária do vínculo que constitua a origem da relação especial, incluindo, se for caso, o contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente, ou, bem assim, elementos demonstrativos da situação de dependência a que se refere a alínea g) do n.º 4 do mesmo artigo;
- b) Caracterização da actividade exercida pelo sujeito passivo e pelas entidades relacionadas com as quais realiza operações e, em relação a cada uma destas, indicação discriminada, por natureza das operações, dos valores das mesmas registados pelo sujeito passivo nos últimos três anos, ou pelo período em que estas tenham tido lugar, se inferior, bem como, nos casos em que se justifique, a disponibilização das contas sociais daquelas entidades;
- c) Identificação detalhada dos bens, direitos ou serviços que são objecto das operações vinculadas, e dos termos e condições estabelecidos, quando tal informação não resulte dos contratos celebrados;
- d) Descrição das funções exercidas, activos utilizados e riscos assumidos, quer pelo sujeito passivo, quer pelas entidades relacionadas envolvidas nas operações vinculadas;
- e) Estudos técnicos com incidência em áreas essenciais do negócio, nomeadamente nas de investimento, financiamento, investigação e desenvolvimento, mercado e reestruturação e reorganização das actividades, bem como previsões e orçamentos respeitantes à actividade global e à actividade por divisão ou produto;
- f) Directrizes relativas à aplicação da política adoptada em matéria de preços de transferência, independentemente da forma ou designação que lhes seja atribuída, que contenham instruções nomeadamente sobre as metodologias a utilizar, os procedimentos de recolha de informação, em especial de dados comparáveis internos e externos, as

análises a efectuar para avaliar da comparabilidade das operações e as políticas de custeio e de margens de lucro praticadas;

g) Contratos e outros actos jurídicos praticados tanto com entidades relacionadas como com entidades independentes, com as modificações que ocorram e com informação histórica sobre o respectivo cumprimento, devendo ainda ser fornecidos, quando não constem expressamente dos instrumentos jurídicos existentes ou quando a prática seguida se afaste do neles acordado, os elementos seguintes:

- 1) Definição do âmbito de intervenção das partes envolvidas;
 - 2) Condições de entrega dos produtos e actividades acessórias envolvidas, designadamente serviços pós-venda, assistência técnica e garantias;
 - 3) Preço e, se necessário, respectiva forma de cálculo, e, ainda, se esta estiver associada a pressupostos, a indicação dos mesmos e das circunstâncias em que ficam sujeitos a revisão, bem como a discriminação das respectivas regras e a explicação detalhada dos ajustamentos plurianuais de preços, apontando, nomeadamente, os efeitos quantitativos decorrentes de factores ligados aos ciclos económicos;
 - 4) Duração acordada ou prevista e modalidades de extinção admitidas;
 - 5) Penalidades e o respectivo procedimento de cálculo para a mora no cumprimento ou o incumprimento, qualquer que seja a sua forma de manifestação, incluindo designadamente juros de mora;
- h) Explicação sobre a aplicação do método ou métodos adoptados para a determinação do preço de plena concorrência em relação a cada operação e indicação das razões justificativas da selecção do método considerado mais apropriado;
- i) Informação sobre os dados comparáveis utilizados, evidenciando, no caso de recurso a entidade externa especializada em estudos de mercado, a justificação da selecção, nos casos em que se justifique, a ficha técnica dos estudos e, bem assim, uma análise de sensibilidade e segurança estatística ou, sendo interna a fonte dos dados, a respectiva ficha técnica;
- j) Detalhes sobre as análises efectuadas para avaliar o grau de comparabilidade entre operações vinculadas e operações não vinculadas e entre as empresas nelas envolvidas, incluindo as análises funcionais e financeiras, e sobre os eventuais ajustamentos efectuados para eliminar as diferenças existentes;
- l) Estratégias e políticas do negócio, nomeadamente quanto ao risco, que sejam susceptíveis de influenciar a determinação dos preços de transferência ou a repartição dos lucros ou perdas das operações;
- m) Quaisquer outras informações, dados ou documentos considerados relevantes para a determinação do preço de plena concorrência, da comparabilidade das operações ou dos ajustamentos realizados.

Artigo 15.º

Documentação de suporte à informação relevante

1 - As informações referidas nos artigos anteriores devem ter como suporte documentos produzidos pelo sujeito passivo ou por terceiros e reportar-se ao exercício da realização das operações, podendo consistir em:

- a) Publicações oficiais, relatórios, estudos e bases de dados elaborados por entidades públicas ou privadas;
- b) Relatórios sobre estudos de mercado realizados por instituições nacionais ou estrangeiras reconhecidas;
- c) Listas de preços ou de cotações divulgadas por bolsas de valores mobiliários e bolsas de mercadorias;
- d) Contratos ou outros actos jurídicos praticados quer com entidades relacionadas, quer com entidades independentes, bem como documentação prévia à sua elaboração e os textos de modificação ou aditamento aos mesmos;
- e) Consultas ao mercado, cartas e outra correspondência que contenham referências aos termos e condições praticados entre o sujeito passivo e entidades relacionadas;
- f) Outros documentos emitidos relativamente às operações realizadas pelo sujeito passivo, nos termos das regras fiscais e comerciais aplicáveis.

2 - Quando se trate de operações de carácter continuado, com início em exercícios anteriores, devem os sujeitos passivos proceder à actualização da informação a que se refere o número anterior, caso os factos e as circunstâncias associados às operações tenham sido substancialmente alterados.

3 - Os documentos que contenham informação em língua estrangeira, quando solicitada a sua apresentação pelos serviços da Direcção-Geral dos Impostos, devem ser traduzidos previamente para a língua portuguesa, sem prejuízo de esta poder, a requerimento do obrigado à apresentação, dispensar a tradução por se mostrar acessível o conhecimento do conteúdo desses documentos na língua original.

Artigo 16.º

Documentação relativa a acordos de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo

1 - A documentação relativa a acordos de partilha de custos deve conter, entre outros, os seguintes elementos informativos:

- a) Identificação dos participantes e de outras entidades relacionadas que participarão na actividade objecto do acordo ou que poderão vir a explorar ou utilizar os resultados daquela actividade;
- b) Natureza e tipo de actividades desenvolvidas no âmbito do acordo;

- c) Identificação e bases de avaliação da quota-parte de cada participante nas vantagens ou benefícios esperados;
- d) Processo de prestação de contas e métodos utilizados para repartição dos custos, incluindo os cálculos a efectuar para determinar a contribuição de cada participante;
- e) Pressupostos assumidos nas projecções dos benefícios esperados, periodicidade de revisão das estimativas e previsão de ajustamentos resultantes de alterações no funcionamento do acordo ou de outros factos;
- f) Descrição do método utilizado para efectuar ajustamentos nas contribuições dos participantes motivadas por alterações nos pressupostos que serviram de bases ao acordo ou por modificações substanciais nele introduzidas posteriormente;
- g) Duração prevista para o acordo;
- h) Afectação antecipada de responsabilidades e tarefas associadas à actividade do acordo entre os participantes e outras empresas;
- i) Procedimentos de adesão e exclusão de um participante do âmbito do acordo, bem como os procedimentos destinados a pôr-lhe termo e, em qualquer dos casos, as respectivas consequências;
- j) Disposições sobre pagamentos compensatórios.

2 - A documentação relativa a acordos de prestação de serviços intragrupo deve conter os seguintes elementos informativos:

- a) Cópia do contrato;
- b) Descrição dos serviços objecto do contrato;
- c) Identificação das entidades beneficiárias dos serviços;
- d) Identificação dos encargos que são imputáveis aos serviços e critérios utilizados para a respectiva repartição.

CAPÍTULO V

Do ajustamento correlativo

Artigo 17.º

Ajustamento correlativo

1 - Quanto a Direcção-Geral dos Impostos proceda a correcções necessárias para a determinação do lucro tributável por virtude de relações especiais com outro sujeito passivo de IRC ou de IRS, na determinação do lucro tributável deste último deve ser efectuado o ajustamento adequado que seja reflexo das correcções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro.

2 - Pode a Direcção-Geral dos Impostos proceder igualmente, nos termos do n.º 12 do artigo 58.º do Código do IRC, ao ajustamento correlativo referido no número anterior quando tal resulte de convenções internacionais celebradas por Portugal e nos termos e condições nelas previstos.

Artigo 18.º

Pedido de revisão da situação tributária

1 - Para efeitos do ajustamento previsto no n.º 2 do artigo anterior, o sujeito passivo deve apresentar ao director-geral dos Impostos um pedido de revisão da sua situação tributária com fundamento em correcções efectuadas, ou proposta oficial de as efectuar por autoridade fiscal estrangeira competente, ao lucro tributável de entidades que com ele estejam relacionadas, das quais decorre, ou irá decorrer, uma dupla tributação não conforme às regras de convenção internacional celebrada por Portugal.

2 - O pedido de revisão, não sujeito a formalidades essenciais, para além de conter a identificação completa da entidade requerente, deve ser acompanhado de:

- a) Identificação da entidade não residente com a qual o sujeito passivo se encontra em situação de relações especiais e cujas correcções ao lucro tributável originaram ou são susceptíveis de originar a ocorrência de dupla tributação;
- b) Identificação da autoridade fiscal estrangeira competente nos termos da convenção ao caso aplicável;
- c) Descrição e caracterização das relações especiais entre a entidade requerente e todas as entidades em causa, bem como das operações realizadas;
- d) Identificação dos períodos de tributação abrangidos pelas correcções;
- e) Identificação precisa das correcções ao lucro tributável efectuadas pela autoridade fiscal estrangeira competente, assim como dos montantes em causa, acompanhadas dos cálculos demonstrativos;
- f) Cópia dos documentos relevantes produzidos ou a produzir pela autoridade fiscal estrangeira, bem como dos apresentados junto desta, relativos às correcções que originaram ou são susceptíveis de originar a dupla tributação, e, bem assim, cópias da correspondência relativa a esta questão acompanhadas, em qualquer caso, se tal for solicitado pela Direcção-Geral dos Impostos, da devida tradução para língua portuguesa;
- g) Enunciação de qualquer outro facto ou apresentação de qualquer outro documento relevante para a apreciação do pedido;
- h) Proposta de solução ou soluções que permitam resolver a questão.

3 - O sujeito passivo deve apresentar o seu pedido de revisão nos termos e no prazo previstos na convenção ao caso aplicável.

Artigo 19.º

Deferimento do pedido

1 - O deferimento do pedido de revisão nos termos do n.º 2 do artigo 17.º depende, designadamente, dos seguintes factos:

- a) Da prova da existência de dupla tributação, actual ou potencial, não conforme às regras da convenção ao caso aplicável;
- b) Da apresentação tempestiva do pedido;
- c) Da colaboração do sujeito passivo, nomeadamente no fornecimento de todos os documentos e informações solicitados que se relacionem com o pedido e que permitam a determinação e quantificação precisas dos ajustamentos a efectuar;
- d) Da aceitação, pelas autoridades competentes do outro Estado, do início do processo de consultas para tratar da questão no quadro do procedimento amigável ou de procedimento arbitral, quando aplicável.

2 - A decisão sobre o pedido de revisão é comunicada ao sujeito passivo nos termos legalmente previstos.

Artigo 20.º

Procedimento de ajustamento

1 - Para efeitos do disposto no n.º 1 do artigo 17.º, a Direcção-Geral dos Impostos deve proceder ao ajustamento correlativo adequado na determinação do lucro tributável do sujeito passivo no prazo de 180 dias a contar da data do conhecimento, ou da data em que for possível obter o conhecimento, do trânsito da decisão, quer administrativa quer judicial, das correcções positivas efectuadas ao lucro tributável do outro sujeito passivo por virtude de ambos se encontrarem numa situação de relações especiais e de não ter sido entre eles observado o princípio de plena concorrência.

2 - Para efeitos do disposto no n.º 2 do artigo 17.º, no caso de a Direcção-Geral dos Impostos, na sequência da revisão à situação tributária do sujeito passivo e das consultas estabelecidas com as autoridades fiscais competentes do outro Estado, no âmbito dos procedimentos aplicáveis, considerar justificadas, no todo ou em parte, as correcções por aquelas efectuadas, quer quanto ao princípio em que se basearam, quer quanto ao montante, e, após o trânsito da decisão, administrativa ou judicial, relativamente a estas correcções, concluir pelo cabimento do ajustamento correlativo adequado na determinação do lucro tributável do sujeito passivo, deve efectuar-lo no prazo de 120 dias a contar da data do acordo obtido com as autoridades do outro Estado.

Artigo 21.º

Exercício do ajustamento

1 - O ajustamento a efectuar na determinação do lucro tributável do sujeito passivo deve concretizar-se no exercício ou exercícios em que as operações vinculadas que são objecto das correcções se reflectiram no lucro tributável, de modo que possa ser eliminada a dupla tributação dos lucros corrigidos.

2 - A decisão sobre o ajustamento é notificada ao sujeito passivo nos termos legalmente previstos.

Artigo 22.º

Modalidade do ajustamento

A Direcção-Geral dos Impostos deve proceder ao reembolso do imposto que eventualmente for devido ao sujeito passivo no prazo de 90 dias contados da data em que for efectuado o ajustamento correlativo.

CAPÍTULO VI

Disposições especiais

Artigo 23.º

Entidades abrangidas por regimes fiscais diferenciados

1 - Nos termos do n.º 10 do artigo 58.º do Código do IRC, o princípio enunciado no n.º 1 do artigo 1.º desta portaria deve igualmente ser observado, com as necessárias adaptações, pelas pessoas que exerçam simultaneamente actividades sujeitas e não sujeitas ao regime geral do IRC, incluindo as que exerçam em mais de um espaço fiscal.

2 - Relativamente à situação prevista no número anterior, quando se verificarem desvios na afectação das componentes positivas e negativas do lucro tributável entre as actividades sujeitas a regimes fiscais diferenciados, pode a Direcção-Geral dos Impostos proceder às correcções que sejam necessárias para eliminar aqueles desvios.

O Ministro das Finanças, Guilherme d'Oliveira Martins, em 21 de Dezembro de 2001.

Anexo IV – Artigo 63º do CIRC

Artigo 63.º

Preços de transferência

1 - Nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e

praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

2 - O sujeito passivo deve adotar, para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes, o método ou métodos suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações ou séries de operações que efetua e outras substancialmente idênticas, em situações normais de mercado ou de ausência de relações especiais, tendo em conta, designadamente, as características dos bens, direitos ou serviços, a posição de mercado, a situação económica e financeira, a estratégia de negócio, e demais características relevantes dos sujeitos passivos envolvidos, as funções por eles desempenhadas, os ativos utilizados e a repartição do risco.

3 - Os métodos utilizados devem ser:

- a) O método do preço comparável de mercado, o método do preço de revenda minorado ou o método do custo majorado;
- b) O método do fracionamento do lucro, o método da margem líquida da operação ou outro, quando os métodos referidos na alínea anterior não possam ser aplicados ou, podendo sê-lo, não permitam obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.

4 - Considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que se considera verificado, designadamente, entre:

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

- c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, e respetivos cônjuges, ascendentes e descendentes;
- d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha reta;
- e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;
- f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;
- g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;
- h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças.

5 - Para efeitos do cálculo do nível percentual de participação indireta no capital ou nos direitos de voto a que se refere o número anterior, nas situações em que não haja regras especiais definidas, são aplicáveis os critérios previstos no n.º 2 do artigo 483.º do Código das Sociedades Comerciais.

6 - O sujeito passivo deve manter organizada, nos termos estatuídos para o processo de documentação fiscal a que se refere o artigo 130.º, a documentação respeitante à política adotada em matéria de preços de transferência, incluindo as diretrizes ou instruções relativas à sua aplicação, os contratos e outros atos jurídicos celebrados com entidades que com ele estão em situação de relações especiais, com as modificações que ocorram e com informação sobre o respetivo cumprimento, a documentação e informação relativa àquelas entidades e bem assim às empresas e aos bens ou serviços usados como termo de comparação, as análises funcionais e financeiras e os dados setoriais, e demais

informação e elementos que tomou em consideração para a determinação dos termos e condições normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes e para a seleção do método ou métodos utilizados.

7 - O sujeito passivo deve indicar, na declaração anual de informação contabilística e fiscal a que se refere o artigo 121.º, a existência ou inexistência, no período de tributação a que aquela respeita, de operações com entidades com as quais está em situação de relações especiais, devendo ainda, no caso de declarar a sua existência:

- a) Identificar as entidades em causa;
- b) Identificar e declarar o montante das operações realizadas com cada uma;
- c) Declarar se organizou, ao tempo em que as operações tiveram lugar, e mantém, a documentação relativa aos preços de transferência praticados.

8 - Sempre que as regras enunciadas no n.º 1 não sejam observadas, relativamente a operações com entidades não residentes, deve o sujeito passivo efetuar, na declaração a que se refere o artigo 120.º, as necessárias correções positivas na determinação do lucro tributável, pelo montante correspondente aos efeitos fiscais imputáveis a essa inobservância.

9 - As regras previstas no presente artigo são igualmente aplicáveis nas relações entre:

- a) Uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável situado em território português, ou entre este e outros estabelecimentos estáveis situados fora deste território;
- b) Uma entidade residente e os seus estabelecimentos estáveis situados fora do território português ou entre estes.

10 - O disposto nos números anteriores aplica-se igualmente às pessoas que exerçam simultaneamente atividades sujeitas e não sujeitas ao regime geral de IRC.

11 - Quando a Autoridade Tributária e Aduaneira proceda a correções necessárias para a determinação do lucro tributável por virtude de relações especiais com outro sujeito passivo do IRC ou do IRS, na determinação do lucro tributável deste último devem ser efetuados os ajustamentos adequados que sejam reflexo das correções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro.

12 - Pode a Autoridade Tributária e Aduaneira proceder igualmente ao ajustamento correlativo referido no número anterior quando tal resulte de convenções internacionais celebradas por Portugal e nos termos e condições nas mesmas previstos.

13 - A aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência, quer a operações individualizadas, quer a séries de operações, o tipo, a natureza e o conteúdo da documentação referida no n.º 6 e os procedimentos aplicáveis aos ajustamentos correlativos são regulamentados por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças.

Anexo V – Estrutura Dossier PT do Grupo CRITICAL

- I. Introdução
- II. Estrutura Organizacional
- III. Descrição dos negócios do grupo CRITICAL
 - a) Produtos e Serviços oferecidos pelo Grupo CRITICAL
 - b) Resultados do ano de 2014
 - c) Serviços prestados intragrupo
 - Serviços de engenharia
 - Serviços de suporte
 - d) Política de Preços de Transferência para a prestação de serviços
 - Serviços de engenharia
 - Serviços partilhados, acordos de partilhas de custos e cedências
 - Desempenho de cargos sociais noutras empresas
 - Reestruturações de negócios
- IV. Ativos intangíveis do grupo CRITICAL
- V. Investigação e Desenvolvimento (I&D)
- VI. Atividades de financiamento do grupo CRITICAL
 - a) Financiamento do grupo CRITICAL
 - b) Financiamento intragrupo CRITICAL
 - c) Políticas de preços de transferência para financiamentos

- Financiamentos do tipo Revolving
- Financiamentos estruturados