



A imagem utilizada na capa do presente relatório foi adquirida através do banco de imagens Dreamstime.

Ana Catarina Guerreiro Alves

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do Grau de Mestre em Gestão

Fevereiro de 2018



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Ana Catarina Guerreiro Alves

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra para cumprimento dos requisitos para a
obtenção do Grau de Mestre em Gestão

Orientador: Professor Doutor Mário Augusto

Coimbra, 2018

Dedicatória

Para a minha irmã. E para os meus pais.

Por todo o apoio e sacrifícios.

Agradecimentos

Este relatório marca o fim de mais uma etapa. Etapa essa, com os seus altos e baixos, alegrias e frustrações. Como tal não podia deixar de agradecer a todos os que fizeram parte de mais uma jornada da minha vida.

Primeiro, aos meus pais. Por serem a minha base. A minha força. Por me proporcionarem todas as condições e oportunidades de crescer em todos os sentidos. Sei que não o digo vezes suficientes. Obrigada. A vocês devo tudo.

Em segundo, ao Alexandre Caetano. Pelos conselhos. Pelos ouvidos e todo o apoio ao longo destes anos e, especialmente, últimos meses. Por ter sido uma enorme fonte de força e por ter acreditado em mim e na minha capacidade para concluir este projeto com sucesso. Muito obrigada por acreditares em mim.

À minha família e padrinhos. Por serem uma constante fonte de encorajamento, força e apoio.

À Rosa Castro, à Patrícia Cordeiro e à Tânia Costa por serem as melhores amigas que eu podia ter. Pelas palavras de incentivo quando precisei. Pelos sábados de conversa. Pelos cafés quando foi possível. Por sempre me ouvirem, apoiarem e ajudarem em todos os momentos, bons e menos bons, deste percurso.

À Teresa e ao Stephane. Sem a sua ajuda não teria sido possível.

Ao Dr. Ricciulli por ter estado sempre disponível para responder às minhas perguntas, ouvir as minhas ideias e as discutir comigo e pela ajuda imprescindível na elaboração deste relatório.

À Susana Sousa e ao Jorge Lucas pela compreensão.

Ao Marco, à Patrícia, ao Hugo e ao Laginha por terem estado sempre disponíveis para ajudar quando precisei.

Ao Bruno Estudante pela ajuda e disponibilidade.

À Isa, à Sandra, à Mónica e ao Olivença por me terem acolhido na equipa e pela paciência para responder às dúvidas e explicar os processos.

Ao João Carlos por toda a ajuda que me deu e pela paciência e disponibilidade para aprender num curto espaço de tempo o que eu tive meses para aprender.

À Dra. Ana Rodrigues por ter estado sempre disponível para me tentar ajudar, mesmo que por pouco tempo.

Ao Federico Silvestri, pela sua disponibilidade para responder às questões que tive.

Ao Dr. Nuno Silva pela sua compreensão e interesse.

Ao meu orientador, Professor Mário Augusto pelas palavras de encorajamento e pela inestimável ajuda.

À Dra. Cristina Quadros, pela inestimável ajuda e apoio que tão importante foi na fase final deste percurso.

A todos os que não mencionei, colegas de trabalho, faculdade e outros professores que contribuíram para que este percurso fosse uma fonte de crescimento e aprendizagem, muito obrigada.

Resumo

O tema “Preços de Transferência”, nos anos recentes, tem sido alvo de enorme discussão por vários agentes económicos. Tanto por ser um tema que trás consigo questões a nível económico como fiscal, tanto pelas alterações que as legislações e recomendações sobre o mesmo têm sofrido.

O tema em si é constantemente alvo de discussão ao nível internacional e o caminho que se está a tomar é no sentido de cada vez mais se uniformizarem políticas entre países e de se celebrarem acordos para aumentar a transparência e facilitar o acesso a informação. Como tal as empresas cada vez mais são obrigadas a constantemente modificar e adaptar as suas políticas por forma a não pagarem multas ou se verem envolvidas em processos judiciais morosos e dispendiosos.

O presente relatório tem como objeto o estágio realizado no departamento financeiro e administrativo da empresa Schaeffler Portugal e o estudo da política de preços de transferência do Grupo Multinacional em que a mesma se insere.

O objetivo do estudo realizado foi o de enquadrar as políticas do Grupo Schaeffler nos *standards* internacionais relacionados com o tema e observar o cumprimento das regras impostas pela Lei Portuguesa.

Dado que, recentemente, os referidos *standards* foram alvo de grandes alterações, nomeadamente devido à implementação do Plano BEPS que consequentemente levou à republicação das Recomendações da OCDE sobre Preços de Transferência, e que trouxeram consigo mudanças a nível da legislação nacional, fez-se um estudo sobre estes factos de forma a avaliar se a o Grupo mantém as suas políticas atualizadas.

Foi possível concluir que o Grupo Schaeffler mantém a sua política de preços de transferência atualizada e conforme os *standards* internacionais, respeitando as legislações dos vários países onde atua, nomeadamente em Portugal. Também foram identificadas áreas onde o Grupo pode implementar melhorias, como no que respeita aos acordos de partilhas de custos e prestação de serviços, entre outras questões relacionadas com as atividades diárias da empresa Schaeffler Portugal.

Palavras-chave: Preços de transferência; BEPS; Grupo multinacional; OCDE.

Abstract

Transfer pricing, in recent years, has been a much discussed theme by a lot of economic agents. Both because of the questions it arises economically and in the tax domain and because of the updates and alterations that the legislations and guidelines about it have suffered.

This theme is often subject to numerous discussion at an international level and the path that it is taking is one of policy uniformity between different countries and one of celebration of agreements to enhance transparency and to facilitate the sharing of information. Being so, companies have become forced to being constantly modifying and adapting their policies in order to don't pay fines or be involved in court lawsuits the are very costly and time consuming.

The present report is about the internship that took place at the financial and administrative department at Schaeffler Portugal and the study of the transfer pricing policy of the Multinational Group it is a part of.

The object of the study was to frame the policies of the Schaeffler Group in the international standards referring the theme and perceive if those policies are in accordance with the Portuguese Law.

Due to the fact that recently those standards were subject to enormous changes due to the implementation of the BEPS Action Plan, that led to the republishing of the OECD Transfer Pricing Guidelines, which brought changes to the national laws, those facts were studied in order to evaluate if the Group keep its policies up to date.

It was possible to conclude that the Schaeffler Group keep its transfer pricing policy updated and in accordance with the international standards, keeping in mind the different rulings of the various countries where it operates, namely in Portugal. There were identified areas in which there could be made improvements, like the cost contribution agreements and the provision of services, among other issues regarding the daily activities of Schaeffler Portugal.

Keywords: Transfer pricing; BEPS; Multinational Group; OECD.

Índice

Dedicatória.....	5
Agradecimentos.....	i
Resumo.....	iii
Abstract.....	v
Índice de Figuras.....	ix
Índice de Tabelas.....	ix
Índice de Siglas mais Utilizadas.....	xi
1. Introdução.....	1
1.1. Contextualização do Tema de Estágio.....	1
1.2. Objetivos do Estágio.....	3
1.3. Estrutura do Relatório.....	3
2. O Grupo Schaeffler.....	5
2.1. Alguns Elementos Estratégicos do Grupo.....	7
2.2. A Schaeffler Portugal.....	9
2.2.1. Áreas de Negócio.....	10
2.2.2. Fornecedores.....	12
2.3. O Mercado dos Rolamentos.....	13
2.3.1. Principais Concorrentes.....	13
2.3.2. Oportunidades e Tendências do Mercado.....	14
2.3.3. Principais Setores em que o Mercado se encontra segmentado.....	15
3. Os Preços de Transferência e seu Enquadramento.....	17
3.1. Enquadramento no Ramo do Direito e Princípios Relevantes.....	17
3.2. Enquadramento Económico.....	19
3.3. Definição de Preços de Transferência e o Princípio da Plena Concorrência.....	21
3.4. Regras Aplicáveis sobre Preços de Transferência.....	23
3.4.1. Recomendações da OCDE.....	24
3.4.1.1. Plano BEPS.....	25
3.4.2. Fórum Europeu de Preços de Transferência.....	32
3.4.3. Legislação Portuguesa.....	33
3.4.3.3. A Importância dos Intangíveis.....	42
3.4.3.4. Acordos entre Entidades Relacionadas.....	44
3.4.3.5. Obrigações relativas a Preços de Transferência.....	45
3.4.3.6. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência.....	49

3.4.3.7. Infrações e Ajustamentos.....	52
4. Os Preços de Transferência no Grupo Schaeffler	53
4.1. O Processo Intercompany	53
4.2. Métodos de Preços de Transferência.....	54
4.2.1. Transações de Bens.....	56
4.2.2. Serviços	59
4.2.3. Ativos Intangíveis	60
4.2.4. Comissões e <i>Royalties</i>	61
4.2.5. Documentação Relativa a Preços de Transferência.....	62
4.3. Outras Atividades Desenvolvidas Durante o Estágio	63
4.3.1. Tarefas Administrativas	63
4.3.2. Tarefas de Contabilidade	65
5. Análise Crítica e Conclusão	69
6. Referências Bibliográficas	73

Índice de Figuras

Figura 1 - Lucros por região em percentagem.....	6
Figura 2 - Evolução da Cotação das Ações da Schaeffler AG entre 01-01 e 29-12 de 2017..	7
Figura 3 - Organograma geral da empresa	10
Figura 4 - Marcas do Grupo Schaeffler	10
Figura 5 - Principais Clientes do Setor Automóvel.....	11
Figura 6 - Principais Clientes do Setor Industrial	12
Figura 7 - Receitas por setor, em percentagem	12
Figura 8 - Principais Players no Mercado.....	13
Figura 9 - Ilustração dos códigos e etiquetas a ler pela aplicação da empresa presentes nos seus produtos	14
Figura 10 - Estrutura proposta para os capítulos a integrar num dossier de preços de transferência.....	48
Figura 11 - Ilustração dos Métodos de Preços de Transferência Utilizados.....	56
Figura 12 -Abordagem tripartida à documentação sobre PT	62

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Evolução do número de empregados na empresa	5
Tabela 2 - Evolução das Vendas e Lucros do Grupo Schaeffler (em milhões de €).....	6
Tabela 3 - Informações Financeiras da Schaeffler Portugal em 2016	9

Índice de Siglas mais Utilizadas

OCDE – Organização para o Desenvolvimento e Cooperação Económica.

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting*.

OEM – *Original Equipment Manufacturer*.

DFI – Direito Fiscal Internacional

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado.

CEE – Comunidade Económica Europeia.

NIF – Número de Identificação Fiscal.

CbCR – *Country-by-Country Report*.

EE - Estabelecimento Estável.

CFC – *Controlled Foreign Company*.

ADT – Acordo de Dupla Tributação.

NCRF – Norma Contabilística e de Relato Financeiro.

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas.

GPC – *Group Price Cost*.

TI – Tecnologias da Informação.

OD – Ordem de Despacho.

OC – Ordem de Compra.

SA – *Scheduling Agreement*.

1. Introdução

O presente relatório foi elaborado no âmbito do estágio curricular por forma a obter o grau de Mestre em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. O referido estágio teve como entidade de acolhimento a empresa Schaeffler Portugal, Unipessoal Lda. tendo começado no dia 6 de Fevereiro de 2017 e acabado no dia 16 de Junho do mesmo ano.

Neste primeiro capítulo será feita a primeira abordagem ao tema que deu origem a este relatório de estágio. Juntamente com a sua contextualização, será feito o enquadramento do tema escolhido e dos objetivos associados à realização do estágio e da realidade da entidade de acolhimento.

1.1. Contextualização do Tema de Estágio

Nos últimos anos, o tema “preços de transferência”, tem sido por parte das autoridades fiscais, dos próprios contribuintes e de várias organizações por todo o mundo alvo de enorme discussão e investigação. Este facto deve-se ao grande crescimento do número de multinacionais a operar tanto ao nível internacional, como do seu próprio mercado interno.

Este crescimento levou a um aumento dos problemas fiscais suscitados pela própria natureza das trocas dentro das multinacionais. Isto porque é necessário que se valorizem as trocas dentro das empresas de um mesmo Grupo, quer a nível internacional, quer doméstico, e as empresas quererão sempre valorizá-las a seu favor, de modo a poupar ou direcionar rendimentos e gastos para unidades que tragam mais vantagem a nível fiscal, enquanto as soberanias fiscais querem, por seu lado, a sua justa “fatia” dos lucros das empresas que operam nos seus países.

Os problemas multiplicam-se quando, ao nível da prática, os vários países e soberanias fiscais se regem por regras e princípios diferentes. Quem deve ser tributado em determinado país e, sobre que rendimentos são algumas das questões que este tema suscita. Neste âmbito surge também a questão de os vários países estarem ou não em concordância sobre que rendimentos é que são tributados e por quem, quando um Grupo de empresarial opera em países diferentes. Aqui, é necessário procurar um entendimento para evitar a dupla tributação dos rendimentos.

No que concerne às operações internacionais, existe ainda o facto do tipo de sistema tributário em utilização. Se se está perante um sistema em que o princípio é o da residência e, assim sendo, na base tributável incluem-se todos os rendimentos de uma empresa que seja residente no país, mesmo aqueles que sejam obtidos fora do país de residência. Se o princípio em uso é o da fonte, então os rendimentos incluídos na base serão aqueles que tiverem origem no território, não interessando a residência do contribuinte.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

No caso das empresas multinacionais, na maior parte das vezes, e precisamente por atuarem em vários países, com legislações e princípios orientadores diferentes, as duas situações descritas anteriormente aplicam-se e cada empresa do Grupo é considerada como uma entidade independente, mas para que isto aconteça é necessário que as multinacionais atuem segundo o princípio *arm's length* (princípio da plena concorrência), garantindo que as transações entre empresas do Grupo possam ser comparadas a transações entre entidades não relacionadas. Só desta forma se garante que situações de dupla tributação não ocorrem pelo uso dos dois princípios, residência e da fonte, ao mesmo tempo.

Para as multinacionais este tema apresenta a oportunidade de, através de um certo planeamento fiscal, transferir lucros para países onde a tributação dos mesmos lhe é mais favorável. Mas, sempre com a ressalva de que este planeamento tem de estar dentro do estipulado pela lei aplicável nos vários países e dos custos que este planeamento acarreta, tanto ao nível da manutenção da conformidade como de possíveis multas e ajustamentos que as diferentes soberanias fiscais julguem necessários, no caso de uma auditoria.

Neste contexto é de enorme importância o trabalho que a Organização para a Cooperação de Desenvolvimento Económico (OCDE) tem realizado ao longo do tempo. O guia que esta organização criou veio facilitar a atuação tanto das empresas como das autoridades fiscais, dado que têm onde se basear para criar as suas políticas de preços de transferência, tendo sempre em atenção a legislação em vigor em cada país onde atuam, no caso das multinacionais e, no caso das autoridades fiscais, têm por onde se guiar para criar a legislação a aplicar nos seus países.

Ainda acerca das orientações existentes sobre o tema, desde 2015 que a OCDE em conjunto com os G20, tem vindo a criar e a pôr em prática o Plano *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) que tem por objetivo trazer mais países a adotar as recomendações, formar acordos com o objetivo de diminuir os possíveis conflitos que se gerariam devido às diferentes interpretações que as recomendações possam ter e aumentar a transparência entre as empresas e as várias autoridades fiscais, assim como tornar as recomendações mais claras e diminuir a possibilidade de diferentes interpretações que se possam fazer dos princípios.

O interesse pelo estudo deste tema surgiu pelo facto de que a entidade de acolhimento apenas realiza transações comerciais com outras empresas do Grupo, sendo que as mesmas são, na sua maioria, com a casa mãe.

De forma a garantir que o Grupo Schaeffler cumpre com todas as suas obrigações nesta temática, foi tomada a decisão de que é da responsabilidade do departamento de *Corporate Tax*, em conjunto com uma consultora, a definição dos métodos dos preços de transferência aplicar, a preparação de toda a documentação necessária e o estudo de qualquer alteração na política do Grupo no que concerne às transações intragrupo, no que respeita a trocas de bens e de serviços. Assim, garante-se a conformidade com os princípios em vigor e a uniformidade ao nível das políticas adotadas pelo Grupo no caso em estudo, isto é, a valorização de transações entre a empresa Schaeffler Portugal e outras empresas do mesmo Grupo.

Desta forma, o tema apresentado, e alvo de estudo neste relatório, tem um cariz relevante no âmbito do estágio.

1.2. Objetivos do Estágio

O estágio foi realizado no departamento financeiro e administrativo da Schaeffler Portugal e teve como objetivo principal ficar a conhecer o funcionamento de uma multinacional industrial, mais concretamente ao nível do seu departamento administrativo e financeiro.

Desta forma, foram definidos objetivos, gerais e específicos a cumprir durante o decorrer do período de estágio, sendo eles:

- i. Registo das entradas de documentos relevantes para o departamento e sua digitalização;
- ii. Tarefas administrativas prévias à contabilização de gastos e inventários;
- iii. Classificação de gastos;
- iv. Contabilização de faturas de serviços;
- v. Contabilização de faturas de matérias-primas;
- vi. Apoio à Área de *Controlling*.

1.3. Estrutura do Relatório

O presente relatório encontra-se dividido em seis capítulos, seguindo a seguinte estrutura:

Capítulo 1 – Introdução: neste capítulo é feita uma breve descrição do trabalho a ser desenvolvido e o enquadramento do mesmo, dos objetivos do estágio e da relevância do tema escolhido.

Capítulo 2 – O Grupo Schaeffler: aqui será feita a apresentação da entidade de acolhimento, Schaeffler Portugal, enquadrando-a primeiro no Grupo a que pertence. Também será feita uma breve caracterização do mercado em que atua, apresentando os seus principais concorrentes, clientes e algumas tendências do mercado.

Capítulo 3 – Os Preços de Transferência e seu Enquadramento: os principais conceitos de referência para este trabalho serão expostos e discutidos neste capítulo. Após uma contextualização do tema no ramo do Direito em que se enquadra e dos princípios que afetam esta temática, este capítulo irá focar-se nos princípios orientadores pelos quais os membros da OCDE se regem bem como em alguns dos contributos de outras organizações, começando por apresentar em primeiro lugar os conceitos chave (preços de transferência, princípio da plena concorrência entre outros), passando depois pela

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

descrição dos diferentes métodos e princípios mais comumente aceites, passando pela apresentação da forma como a legislação portuguesa trata o tema.

Capítulo 4 – Os Preços de Transferência no Grupo Schaeffler: neste capítulo serão apresentadas a forma como o Grupo organiza as suas operações internas e a sua política de preços de transferência e as atividades desenvolvidas durante o estágio.

Capítulo 5 – Análise Crítica e Conclusão: neste capítulo, após uma reflexão sobre os temas desenvolvidos durante o estágio, as aprendizagens realizadas e da informação teórica analisada, serão apresentadas as sugestões de melhoria para a entidade de acolhimento e algumas reflexões críticas acerca do modo como a entidade desenvolve a sua atividade no âmbito do tema e das suas operações do dia-a-dia e as conclusões retiradas do trabalho que desenvolvi ao longo deste relatório aliada à minha experiência na entidade de acolhimento.

2. O Grupo Schaeffler

A origem do Grupo como se conhece nos dias de hoje, remonta ao ano de 1946, quando os irmãos Dr. Wilhelm e Dr.-Eng. Georg Schaeffler fundaram a empresa Industrie GmbH.

Deve-se ao Dr. Georg a produção em massa de rolamentos de agulhas para o mercado automóvel alemão, devido à sua invenção: “a gaiola de rolamento de agulhas”.

Em 1965 os dois irmãos fundaram a Luk Lamellen que se tornou um líder tecnológico devido à sua inovação, a embraiagem de diafragma de mola. Esta empresa tornou-se uma das especialistas em embraiagens e faz parte da Schaeffler desde 1998. É, atualmente a empresa do Grupo que mais lucro gera.

A marca FAG desde a sua criação que está associada à indústria de produção de rolamentos de esferas. Em 1883 Friedrich Fischer tornou possível a produção, com elevado nível de precisão, de esferas de metal em larga escala. A sua ideia é considerada o início da indústria dos rolamentos de esferas.

A FAG foi adquirida pela Schaeffler em 2001 e é, em conjunto com a INA¹ e a Luk, uma parte essencial do Grupo, embora este apenas se tenha estabelecido desta forma em 2003.

O Grupo Schaeffler fornece os setores automóvel e industrial, presando pela alta qualidade dos seus produtos e serviços, tecnologia de ponta e elevado grau de inovação. Em 2016 a empresa, de propriedade familiar, gerou um volume de negócios de perto de treze biliões de euros e conta com, aproximadamente, 86.662 colaboradores. A evolução do número de empregados do Grupo pode ser observada na tabela 1.

Tabela 1 - Evolução do número de empregados na empresa

31 Dezembro	2016	2015
Europa	60.127	58.600
América	12.480	12.625
China	11.225	10.216
Ásia/Pacífico	2.800	2.757
Grupo	86.662	84.198

Fonte: Relatório de contas do Grupo Schaeffler 2016

Atualmente as atividades do Grupo estão divididas por quatro regiões, Europa, Ásia, China e América, sendo que dentro de algumas existem sub-regiões, e conta com cento e setenta fábricas distribuídas por cinquenta países. Na figura 1 podem observar-se os lucros por região em percentagem.

¹ INA é a antiga Industrie GmbH, atualmente a empresa tem a denominação Schaeffler AG mas a marca INA mantém-se.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Figura 1 - Lucros por região em percentagem



Fonte: Relatório de Contas do Grupo Schaeffler 2016

Desde a sua fundação que a empresa tem vindo a crescer de forma contínua e sustentada, sendo que se tornou num fornecedor à escala global dos componentes e produtos já mencionados. As várias aquisições estratégicas que fez ao longo dos anos, LuK em 1998, que apesar de fundada pelos mesmos senhores era uma empresa à parte, FAG em 2001 e a Continental AG em 2008, que não faz parte do Grupo em si, continuando a ser gerida à parte do mesmo, contribuíram para este crescimento e estabelecimento nos mercados em que atua.

No sentido de mostrar a evolução do Grupo nos últimos dois anos e observar a sua situação atual apresentam-se alguns valores, nomeadamente vendas e lucros na tabela 2.

Tabela 2 - Evolução das Vendas e Lucros do Grupo Schaeffler (em milhões de €)

	1º Trim. 2017	1º Trim. 2016	Anual 2016	Anual 2015
Vendas	3.574	3.343	13.338	13.179
Lucros	279	253	859	591

Fonte: Relatório de Contas do Grupo de 2016 e do Relatório Financeiro Intermediário do Grupo de 31 de Março de 2017

Em 2015 a Schaeffler AG, casa mãe do Grupo, tornou as suas ações públicas o que permitiu melhorar as suas operações, transformando as suas estruturas e reduzindo a sua dívida de forma sistemática, garantindo-lhe o grau de Investimento em 2016.

As suas ações estavam cotadas a 14,84€² no dia 29 de Dezembro de 2017 no XETRA e como podemos observar pela figura 2 a sua evolução foi como se segue desde o início de 2017 ano até ao final do mesmo.

² Informação retirada do *website* da empresa

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/investor_relations/share/share_price_performance/share_price_performance.jsp no dia 4 de Janeiro de 2018.

Figura 2 - Evolução da Cotação das Ações da Schaeffler AG entre 01-01 e 29-12 de 2017



Fonte: *Website da Empresa*³

2.1. Alguns Elementos Estratégicos do Grupo

O Grupo identificou quatro tendências que considera serem influenciadoras do seu futuro, sendo elas: as mudanças climáticas, a globalização, a urbanização e a digitalização.

No que diz respeito ao clima, dado que o Grupo fornece soluções para reduzir fricção e, como tal, poupar energia, este é um desafio em que a Schaeffler naturalmente se concentra. O mesmo se aplica à urbanização, dado que para que a mesma exista é necessário que haja mobilidade e novas formas da mesma, sendo que estes são alguns dos objetivos do Grupo.

A globalização tem particular relevância no contexto económico, dado que os volumes de trocas são cada vez mais globais bem como as cadeias de valor.

A digitalização é de particular interesse, embora no que concerne à tecnologia, pois atualmente o mundo está conectado seja através de dispositivos pessoais, seja através de sistemas mais complexos na indústria. Na sua procura constante de inovar o Grupo está a tentar encontrar formas de implementar nos seus produtos sistemas que transmitam informação sobre o modo como funcionam, para que o possam transmitir aos profissionais que fazem a manutenção dos mesmos e garantir que estão a trabalhar em conformidade com os objetivos estabelecidos.

Tendo estas tendências em vista, o Grupo definiu quatro áreas para focar as suas ações, como um fornecedor global dos setores automóvel e industrial: *eco-friendly drives*; *urban mobility*; *interurban mobility* e *energy chain*.⁴ Com isto o Grupo pretende passar a mensagem de que está disposto, e consegue, utilizar todo o seu conhecimento e

³ Informação retirada do *website* da empresa

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/investor_relations/share/share_price_performance/share_price_performance.jsp a 4 de Janeiro de 2018.

⁴ Informação retirada do *website* da empresa

<http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/background/background.jsp> consultado em 16 de Abril de 2017.

experiência nas duas divisões, automóvel e industrial, sem prejudicar nenhuma ou ambas e que está comprometida com o sucesso de ambas e com a sua evolução.

O conceito sob o qual unificaram a sua estratégia tem o nome de *Mobility for Tomorrow*⁵ onde inclui estas quatro áreas de modo a manter a coerência nas suas atividades. No âmbito da sua estratégia o Grupo engloba as quatro tendências, as quatro áreas de foco, a sua visão e missão, oito pilares estratégicos que definem a sua atuação da em anos próximos, entre outros projetos que está a desenvolver a pôr em prática.

Começando pelo que deve ser uma das primeiras etapas da formulação de uma estratégia, a missão da empresa é: “guiados pelos valores de um negócio familiar global, trabalhamos de perto com os nossos clientes como verdadeiros parceiros para oferecer uma proposta de valor apelativa através da nossa vasta experiência e *know-how* em tecnologia e sistemas. Ao fazê-lo contribuimos para o sucesso dos nossos clientes, para o desenvolvimento dos nossos empregados e a prosperidade da nossa sociedade.”⁶

A visão é como se segue: “sendo um líder em tecnologia, combinamos a paixão por inovação com *standards* elevados de qualidade para moldar o futuro da mobilidade – para um mundo que seja mais limpo, seguro, e inteligente.”⁷

Os oito pilares que constituem a base do desenvolvimento futuro da empresa e a sua identidade são:

1. “Queremos ser o *partner* preferido em tecnologia para os nossos clientes”;
2. “Somos um fornecedor dos setores automóvel e industrial”;
3. “Somos uma empresa global com presença local pelo mundo”;
4. “Produzimos componentes e sistemas”;
5. “Vemos a *E-Mobility*, a Indústria 4.0 e a digitalização como oportunidades chave para o futuro”;
6. “Visamos a melhor qualidade possível, eficiência e *performance*”;
7. “Queremos ser um empregador atrativo”;
8. “Vivemos pelos valores de um negócio familiar global”.⁸

Com estes pilares a empresa pretende transmitir aos seus clientes, fornecedores e empregados quem é, o que quer ser no futuro, como quer lá chegar e com que padrões.

⁵ Retirado de

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/strategy_mobility_for_tomorrow/strategy_mobility_for_tomorrow.jsp consultado em 16 de Abril de 2017.

⁶Tradução livre da autora da missão da empresa presente no *website*

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/strategy_mobility_for_tomorrow/strategy_mobility_for_tomorrow.jsp consultado a 14 de Maio 2017.

⁷Tradução livre da autora da visão da empresa presente no *website*

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/strategy_mobility_for_tomorrow/strategy_mobility_for_tomorrow.jsp consultado a 14 de Maio 2017.

⁸ Tradução livre da autora dos oitos pilares descritos em

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/strategy_mobility_for_tomorrow/strategy_mobility_for_tomorrow.jsp consultado em 14 de Maio de 2017.

O Grupo tem como objetivo manter-se competitivo no longo-prazo criando valor, para isso criou um programa que sumariza as suas iniciativas estratégicas sob cinco categorias, o chamado Programa “Agenda quatro mais um”.

Dentro das cinco categorias, foco no cliente, excelência operacional, flexibilidade financeira, gestão de talento e liderança e o “mais um”: garantir competitividade no longo-prazo e criação de valor, o Grupo desenvolveu dezasseis iniciativas estratégicas para mais facilmente implementar a “mobilidade do amanhã”. O objetivo é implementar essas dezasseis iniciativas até ao fim de 2020, sendo que, para tal, cada iniciativa tem um membro do quadro de executivos, responsável por ela e um gestor de projeto.

2.2. A Schaeffler Portugal

A Schaeffler Portugal foi fundada a 3 de Março de 1960, sob a denominação de ROL – Rolamentos Portugueses, S.A., apenas com capitais nacionais. Começou a produzir em 1962 contando, na altura, com apenas 150 colaboradores. Em 1966 as suas ações foram compradas pela FAG.

Em 2002, o Grupo FAG, do qual fazia parte, foi integrado na INA Holding Schaeffler KG, antiga Industrie GmbH. Sendo que, em 2003 se começaram a produzir rolamentos com a marca INA na fábrica de Caldas da Rainha.

Em 2004 passou a ser controlada a 100% pelo Grupo Schaeffler, sendo que atualmente é uma subsidiária industrial do mesmo, sob a denominação de Schaeffler Portugal, Unipessoal, Lda.

Quanto a alguma informação financeira da Schaeffler Portugal a tabela número 3 mostra os lucros e as vendas da empresa em 2016.

Tabela 3 - Informações Financeiras da Schaeffler Portugal em 2016

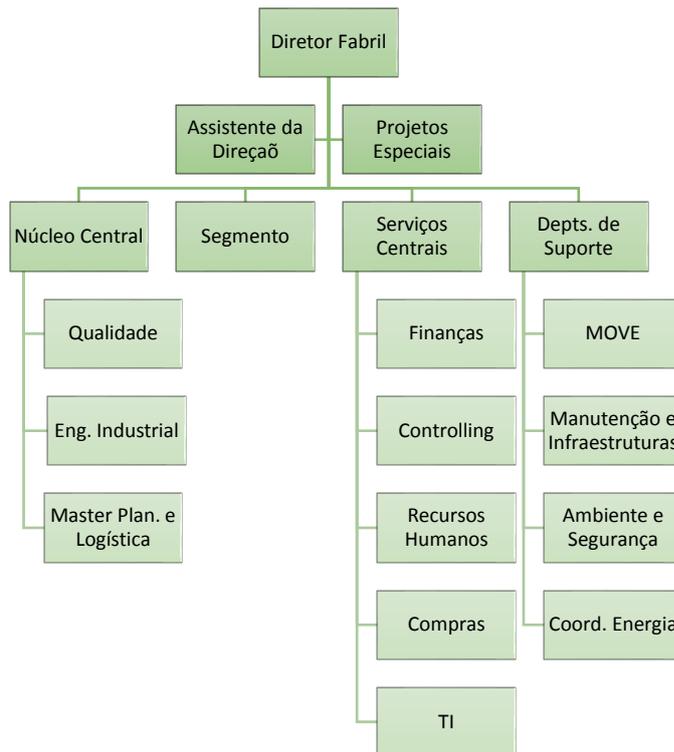
Lucro	Volume de Vendas
2.871.659€	57.727.476 €

Fonte: Relatório de Gestão da empresa Schaeffler Portugal

A empresa conta no momento da escrita deste relatório com 478 empregados nos seus quadros mais 120 temporários e a sua organização é como se mostra na figura 3.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Figura 3 - Organograma geral da empresa



Fonte: Manual de Acolhimento da Schaeffler Portugal

2.2.1. Áreas de Negócio

Atualmente a empresa foca as suas atividades nos setores automóvel e industrial, sob as marcas INA, FAG, Luk e Ruville, desenvolvendo e produzindo rolamentos, esferas, rolos, agulhas e sistemas lineares para o setor industrial. É também fornecedor de componentes de alta precisão e transmissões para o setor automóvel, comboios, construção de máquinas, aviação e indústria aeroespacial. A figura 4 ilustra as referidas marcas.

Figura 4 - Marcas do Grupo Schaeffler



Fonte: Brochura do Grupo

2.2.1.1. O Setor Automóvel

A este setor oferece vários tipos de rolamentos de esferas e outros componentes para motores, transmissões entre outros e sistemas para carros elétricos e híbridos, tendo como objetivo “Variedade, não uniformidade. Soluções para todos os conceitos de condução.”⁹ Tem também uma divisão chamada *Automotive Aftermarket* que oferece soluções de reparação em conjunto com oficinas. A figura 5 ilustra os principais clientes do setor automóvel.

Figura 5 - Principais Clientes do Setor Automóvel



Fonte: Comunicação Interna da Empresa

2.2.1.2. O Setor Industrial

Neste setor a empresa divide as suas atividades em soluções para mobilidade, produzindo rolamentos e transmissões para bicicletas, motas, comboios e maquinaria para a agricultura e construção.

Fornece também soluções para a exploração de matérias-primas, nomeadamente do setor energético, com o objetivo de aumentar o ciclo de vida de máquinas e equipamentos e reduzir custos com os mesmos.

A tecnologia que desenvolve é também aplicada em máquinas criadas para a produção de têxteis, impressão, setor alimentar entre outros.

Dentro deste setor, o Grupo fornece também a indústria aeroespacial, criando sistemas de rolamentos que permitam uma maior eficiência dos motores. Desde há várias décadas que a Schaeffler está envolvida neste setor e o próprio Charles Lindbergh completou a sua viagem transatlântica num avião que possuía rolamentos da empresa.

⁹Tradução livre da autora, a partir do *website* do grupo, <http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/divisions/automotive/automotive.jsp> onde se lê “*Variety, not uniformity. Solutions for every drive concept.*”, consultado a 14 de Maio de 2017

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Tal como para o setor automóvel existe um *Industrial Aftermarket*. Este é responsável pela substituição de peças tanto junto dos consumidores finais dos produtos da empresa, como junto dos parceiros de vendas. Um dos grandes objetivos é diminuir custos de manutenção e operacionais, aumentar a disponibilidade das máquinas e, com isso, impulsionar o sucesso dos clientes. Na figura 6 podem observar-se os principais clientes do setor industrial.

Figura 6 - Principais Clientes do Setor Industrial



Fonte: Comunicação Interna da Empresa

Na figura 7 podem observar-se, ao nível do Grupo, as receitas por setor em percentagem.

Figura 7 - Receitas por setor, em percentagem



Fonte: Relatório de Contas do Grupo de 2016

2.2.2. Fornecedores

O Grupo trabalha com fornecedores de todos os tipos, no caso da Schaeffler Portugal existem fornecedores nacionais, de fora da comunidade e da comunidade.

Um dos maiores e que merece destaque é o Grupo Uchiyama Europe, que fornece vários tipos de componentes utilizados nos rolamentos produzidos na empresa.

As próprias empresas do Grupo são fornecedoras da Schaeffler Portugal, tanto no que respeita a componentes e máquinas para produção, como na prestação de determinados serviços, alguns centralizados, como as atualizações das bases de dados de fornecedores, empréstimos, fornecimento de propriedade intelectual e ativos intangíveis.

2.3. O Mercado dos Rolamentos

Nesta seção procurou fazer-se uma breve caracterização do mercado dos rolamentos e apresentar as principais empresas a atuar no mercado.

Após essa primeira fase, serão apresentadas as que são consideradas as oportunidades do mercado e o crescimento do mesmo nos últimos anos e as previsões quanto à sua evolução.

2.3.1. Principais Concorrentes

O mercado dos rolamentos encontra-se numa fase considerada madura e caracteriza-se por possuir um pequeno número de concorrentes que detêm largas quotas do mesmo. Estes concorrentes, precisamente por ser um mercado maduro, têm como principal objetivo a melhoria dos seus processos e da eficiência dos seus produtos.¹⁰

Segundo o relatório da Global Industry Analysts, Inc., de 2015 os *players* chave do mercado dos rolamentos eram¹¹ a própria Schaeffler, as japonesas Nsk Ltd., e a NTN Corporation, a sueca GE SKF, as americanas Timken, Spyraflo e Federal-Mogul Corp. e a chinesa JTEKT Corp. resultante da fusão, em 2002, das empresas Koyo Bearings e Toyoda.

O Grupo Schaeffler, o Grupo GE SKF, a NSK, a Timken e a NTN foram considerados as cinco mais importantes e com uma percentagem de mercado maior, facto que pode ser observado na figura número 8.

Figura 8 - Principais Players no Mercado



Fonte: Adaptado do *website*

http://www.strategyr.com/MarketResearch/Bearings_Market_Trends.asp

¹⁰ Adaptado de <https://www.technavio.com/report/global-tools-and-components-ball-bearing-market>, consultado no dia 30 de maio de 2017.

¹¹ Retirado de http://www.strategyr.com/MarketResearch/Bearings_Market_Trends.asp consultado no dia 30 de maio de 2017.

O mercado caracteriza-se por ser de capital intensivo dificultando assim a entrada de novas empresas no mesmo. A maior ameaça são os produtos de contrafação o que levou, por exemplo, a SKF a criar programas de forma a “educar” os consumidores no sentido de os alertar para produtos de menor qualidade.¹²

Nesse sentido a própria Schaeffler criou forma de evitar que os seus produtos sejam alvo de contrafação através da inclusão de códigos QR e etiquetas que têm de ser lidas com aplicações fornecidas pela empresa. A figura 9, apresentada de seguida, ilustra esse facto.

Figura 9 - Ilustração dos códigos e etiquetas a ler pela aplicação da empresa presentes nos seus produtos



Fonte: Brochura produzida pela empresa

2.3.2. Oportunidades e Tendências do Mercado¹³

Os analistas da *Technavio* preveem que o mercado dos rolamentos, considerado um mercado maduro, vai continuar a manter um crescimento estável nos próximos anos.

Uma das tendências que este relatório menciona é o facto de que as esferas vão deixar de ser metálicas para serem substituídas por cerâmica o que se traduz numa maior redução da fricção e em consequência num diminuir das temperaturas, num desgaste mais lento das mesmas e por fim num diminuir dos custos de manutenção.

Tal como o Grupo prevê, em linha com o relatório da *Technavio*, que o uso e a procura por veículos elétricos vai aumentar devido à consciencialização dos países desenvolvidos com questões como o aquecimento global e a proteção do meio ambiente. Também estes fatores influenciam a procura por novas formas de energia, facto que o Grupo também considerou no desenvolvimento das suas atividades e nas suas decisões estratégicas.

¹² Retirado de http://www.strategy.com/MarketResearch/Bearings_Market_Trends.asp, consultado no dia 30 de Maio de 2017.

¹³ Secção escrita com base nas informações disponíveis no *website* <https://www.technavio.com/report/global-tools-and-components-ball-bearing-market>, consultado no dia 6 de Junho de 2017.

As grandes oportunidades deste mercado estão em países como o Japão, China, Austrália, Coreia do Sul, Taiwan e Índia¹⁴ dado que os mesmos estão a passar por enormes desenvolvimentos ao nível tanto da indústria, como do setor automóvel e mesmo dos caminhos-de-ferro. O facto de que em algumas destas regiões a mão-de-obra ser substancialmente mais barata e fazer com que alguns dos produtores se desloquem para elas fará com o mercado, nesses países, cresça também. O próprio Grupo considera a China como um dos principais *drivers* do seu crescimento.¹⁵

2.3.3. Principais Setores em que o Mercado se encontra segmentado

Atualmente o mercado está segmentado da seguinte forma:

- i. Aeroespacial e caminhos-de-ferro;
- ii. Automóvel;
- iii. Engenharia;
- iv. Indústria.

Em 2015 só o setor automóvel representou mais de quarenta por cento das compras de rolamentos. Isto acontece porque os automóveis utilizam rolamentos tanto para reduzir a fricção como para tornar os consumos de energia mais eficientes. As previsões atuais são de que este setor vai continuar a ser o maior cliente do mercado dos rolamentos.

Segundo o relatório do Grupo *Freedonia*¹⁶ os maiores clientes do mercado continuam a ser os veículos a motor e as grandes máquinas devido ao facto de ambos utilizarem vários tipos de rolamentos nas suas estruturas. Mas, o mesmo relatório revelou que a maior procura e o maior crescimento do mercado dos rolamentos será devido aos pequenos veículos, como as motas e bicicletas elétricas, embora o setor aeroespacial mostre alguma importância.

¹⁴ Informação retirada de <https://www.freedoniagroup.com/industry-study/world-bearings-3442.htm> e de <https://www.technavio.com/report/global-tools-and-components-ball-bearing-market> consultados em 16 e 6 de Junho de 2017 respetivamente.

¹⁵ Retirado do *website* da empresa

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/investor_relations/events_publications/ir_releases/ir_releases_detail.jsp?id=77867072 consultado a 7 de Junho de 2017.

¹⁶ Adaptado de <https://www.freedoniagroup.com/industry-study/world-bearings-3442.htm> consultado a 16 de Junho de 2017.

3. Os Preços de Transferência e seu Enquadramento

3.1. Enquadramento no Ramo do Direito e Princípios Relevantes

Quanto ao tema deste relatório importa desde logo mencionar que o mesmo se enquadra no Direito Fiscal Internacional (DFI). Como tal, são de referir alguns dos princípios orientadores do mesmo que além de se relacionarem diretamente com este tema, justificam as normas e fornecem a base das mesmas (Pereira, 2015).

Existem dois tipos de princípios orientadores do Direito, os estruturais e os operacionais. Para o tema em discussão no presente relatório são de maior relevância os princípios operacionais, dada a sua natureza prática. Destacando-se os mais relevantes para o tema em estudo:

- i. Quanto à Repartição do Direito de Tributar dos Estados:
 - a. Princípio da Residência;
 - b. Princípio da Fonte;
 - c. Princípio do Estabelecimento Estável.
- ii. Quanto à Amplitude do Direito de Tributar dos Estados:
 - a. Princípio da Universalidade;
 - b. Princípio da Territorialidade.
- iii. Outros Aspetos:
 - a. Princípio da Eliminação da Dupla Tributação no Estado de Residência;
 - b. Princípio da Tributação como Entidades Independentes;

Em relação à definição de quem tem o direito de tributar determinado rendimento, como já referido, no caso das empresas multinacionais normalmente, e por força da sua própria natureza ao realizarem atividades em diferentes países, os dois primeiros princípios (residência e fonte) aplicam-se.

Quando um país opta pela tributação dos rendimentos com base na residência, isto significa que todos os rendimentos obtidos pelos sujeitos passivos que residam nesse mesmo país são sujeitos ao pagamento de imposto nessa jurisdição, não importando a sua origem.

Quando, pelo contrário, um país opta pela tributação com base na fonte, os rendimentos dos seus contribuintes são sujeitos a tributação, não interessando a sua residência, mas sim a origem dos mesmos, ou a sua proveniência. Isto significa que se um residente do país B auferir rendimentos no país A, a tributação desses rendimentos é feita em A, no caso de este país optar por este tipo de tributação (Pereira, 2015).

Na realidade os Estados usualmente optam pelos dois tipos de tributação, consoante a natureza do rendimento, sendo que os dois não são mutuamente exclusivos e o princípio da residência acaba por se tornar insuficiente para abarcar todos os rendimentos auferidos num país, residentes ou não, sem ser usado em conjunto com o princípio da fonte, precisamente para alargar a base aos não residentes.

No que concerne à tributação de entidades coletivas o princípio do Estabelecimento Estável, consagrado no artigo 5º do Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património da OCDE, redigido como se segue “estabelecimento estável significa uma instalação fixa, através do qual a empresa exerça toda ou parte da sua atividade” (OCDE, 2014), faz com que o poder de tributação de determinado Estado dependa da existência de um estabelecimento estável no território do mesmo. Ou seja, o próprio princípio limita o princípio da fonte (Ferreira, 2015).

Em relação a este princípio é de referir o trabalho mais recente da OCDE, ou seja a Ação 7 do Plano BEPS que se refere à exploração das exceções do artigo acima mencionado (art. 5º da Modelo de Convenção Fiscal), nomeadamente dos seus parágrafos três, quatro, cinco e seis por parte de multinacionais para evitar a tributação dos seus lucros em determinado Estado recorrendo ao uso de agentes externos e exceções consideradas pelos mesmos. Esta ação teve como objetivo alterar o referido artigo, ou seja a definição de Estabelecimento Estável, por forma a evitar que se explorassem as ditas exceções e o uso abusivo de agentes e comissários (OCDE, 2015).

Já no que respeita à amplitude do poder de tributar os Estados que optem pelo princípio da residência obedecem ao princípio da universalidade. Quer isto dizer que todos os residentes desse Estado são tributados por todos os seus rendimentos, sejam eles obtidos no Estado da residência ou não. A isto se chama obrigação tributária ilimitada. Pode, no entanto acontecer que certos Estados apenas tributem os seus residentes pelos rendimentos obtidos dentro do próprio Estado - obrigação tributária limitada – ou seja, aceitam que outros Estados tributem os seus residentes pelo princípio da fonte (Ferreira, 2015) sendo que aqui entramos no princípio da territorialidade.

O princípio que mais influência tem no tema em estudo é o da tributação como entidades independentes. Segundo este princípio as empresas de um Grupo são tributadas como entidades individuais, como se não houvesse qualquer relação entre as mesmas. Como referido no prefácio das Recomendações sobre Preços de Transferência da OCDE para Empresas Multinacionais e Autoridades Fiscais, os membros desta organização consideram ser esta a abordagem mais justa para obter resultados o mais fidedignos possíveis e minimizar o risco de dupla tributação (OCDE, 2017).

Quanto à eliminação da dupla tributação a responsabilidade de aplicação deste princípio cai sobre o Estado da residência. Os métodos para atingir a eliminação da dupla tributação, método da isenção e método do crédito de imposto, estão consagrados no Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património da OCDE, artigos 23º A e B respetivamente.

O método da isenção tem por base a ideia de que é o estado onde o rendimento é obtido que tem o direito de tributar os rendimentos, logo o estado da residência tem de conceder uma isenção de imposto.

No que diz respeito ao método do crédito de imposto o que acontece é que o estado da residência tributa os rendimentos do sujeito passivo, sejam eles obtidos no seu território ou não, mas é permitida uma dedução do montante equivalente ao imposto que foi pago no Estado da fonte (Pereira, 2015).

3.2. Enquadramento Económico

O tema Preços de Transferência apenas faz sentido quando se lida com entidades relacionadas, sejam elas empresas multinacionais¹⁷ ou empresas que operem apenas dentro de um só país mas façam parte de um mesmo Grupo.

O facto do número de empresas multinacionais ter vindo a aumentar ao longo dos últimos anos, em grande parte devido ao desenvolvimento da tecnologia das telecomunicações, fez com que o volume de trocas entre empresas sediadas em países diferentes tenha crescido em larga escala. Uma parte significativa destas trocas são entre empresas que fazem parte do mesmo Grupo económico. Trocas essas que podem ser de bens e serviços, como a cedência de ativos intangíveis e até operações financeiras como financiamentos e gestão centralizada (Berger, 2015).

É precisamente devido a estas trocas no seio de um Grupo de empresas que surge a problemática dos preços de transferência. Isto porque estas trocas deixam de estar sujeitas às “mesmas forças de mercado que determinam os preços das transações entre empresas independentes. Assim, o valor atribuído a estas transações – que se designa por preço de transferência – pode afastar-se sensivelmente do valor que seria determinado em condições normais de mercado” como refere Andrade (2002, p. 307).

Teixeira *et al.* (2006, p.221) referem ainda que esta é uma área “proeminentemente económica, dado que surge associada à definição de mecanismos de determinação de preços no seio de grupos económicos, em que os termos e condições praticados não estão vinculados ao mercado, dependendo da decisão conscienciosa da gestão”, mas que “constitui um fenómeno multidimensional, com impacto em diversas áreas, nomeadamente ao nível fiscal”.

O impacto ao nível fiscal pode ser observado quando se considera a distribuição dos lucros dentro da empresa multinacional. Devido ao facto de que as várias entidades, estabelecimentos estáveis, entre outras, que compõem o Grupo se situarem e atuarem em países diferentes, os preços de transferência praticados vão afetar a distribuição da receita fiscal entre os vários países e, conseqüentemente, o montante global de impostos pagos pelo Grupo como um todo (Andrade, 2002).

Esta questão está no topo das preocupações tanto das empresas, como das administrações fiscais e mesmo de políticos e governantes. Precisamente porque nenhum país quer ver a sua base tributária diminuir por causa dos preços de transferência que as empresas possam manipular em sua vantagem (Neighbour, 2002)¹⁸.

¹⁷ De acordo com a UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) uma empresa multinacional é um grupo composto por uma empresa-mãe e suas afiliadas noutros países, sendo que a primeira tem o poder de exercer controlo sobre as segundas e detém parte ou a totalidade do capital das mesmas. Adaptado de [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) consultado a 16 de Junho de 2017.

¹⁸ Adaptado de http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html, consulta a 12 de Abril de 2017.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

A importância deste tema pode ainda ser comprovada pelo estudo realizado pela consultora Ernst & Young (EY) “*Transfer Pricing Survey Series*”. A consultora tem realizado estudos sobre o tema desde há alguns anos e no relatório de 2016 focou-se no facto de que as recomendações mais recentes da OCDE trazem para as empresas um elevado risco no que concerne às políticas de preços de transferência pelas exigências ao nível de transparência acerca dessas mesmas políticas e das operações realizadas.

No mesmo relatório faz-se também menção ao Programa BEPS, de que se falará adiante neste relatório, e ao modo como as empresas por todo o mundo têm reagido ao mesmo (EY, *Transfer Pricing Survey Series*, 2016).

O estudo, realizado recorrendo a 623 executivos responsáveis por preços de transferência em 36 jurisdições fiscais e 17 indústrias diferentes, mostrou que cada vez mais as empresas encontram disputas no que respeita a esta temática.

Em 2013, o mesmo estudo, concluiu que estas disputas acontecem cada vez mais cedo no ciclo de vida dos preços de transferência, ou seja, o tempo que passa entre o estudo, definição e implementação da política de preços de transferência de uma empresa, e que o mesmo é cada vez mais curto.

Ainda no relatório de 2013 a consultora referiu que o risco relacionado com o tema estava a aumentar nos países em desenvolvimento, apesar de as empresas continuarem a focar os seus negócios em países com economias maduras onde o risco era mais previsível.

Os dois pontos referidos são importantes porque, segundo a EY, estas duas tendências estão a espalhar-se, devido à facilidade que as autoridades fiscais de todo o mundo vão passar a ter no que concerne ao acesso a informação sobre as empresas e as suas políticas de preços de transferência quando os *country-by-country reports*¹⁹ (CbCR) entrassem em vigor, o que aconteceu no presente ano com a revisão das Recomendações sobre Preços de Transferência da OCDE para Empresas Multinacionais e Autoridades Fiscais, publicada a 10 de Julho.

Os principais resultados deste estudo demonstraram que:

- i. 75% das empresas inquiridas considera uma prioridade a gestão do risco fiscal - ou seja, evitar auditorias quando possível ou, quando estas acontecem conseguir manter a posição em que estavam, sem multas ou sanções unilaterais - associado aos preços de transferência, acima da gestão de questões como a dupla tributação e até a proteção da reputação da empresa;
- ii. 72% dos inquiridos responderam que as suas políticas de preços de transferência no que respeita a trocas de bens ou serviços foi alvo de controvérsia no passado e 75% considera que este facto se vai manter no futuro;

¹⁹ Segundo as novas Recomendações da OCDE sobre Preços de Transferência, publicadas este ano, o CbCR é um dos três pilares da documentação relativa ao tema. O CbCR contém informações sobre a alocação global dos lucros e impostos pagos por uma multinacional com certos indicadores da localização económica das atividades dentro da multinacional (OCDE,2017).

- iii. 39% das empresas citou o aumento das políticas de cumprimento como um dos fatores que está na base das suas estratégias de preços de transferência.

Na segunda parte do relatório a consultora frisa a importância do tema, dado que, com o começo da implementação das ações do Plano BEPS, as empresas terão de se adaptar, devido às alterações que as novas recomendações trazem ao tema (alargamento da definição de Estabelecimento Estável, aumento do foco nos ativos intangíveis entre outras) (EY, *Transfer Pricing Survey Series*, 2016).

O próprio tema em si, suscita variadíssimas questões, precisamente porque os preços de transferência podem “privar governos da sua justa fatia de impostos” com origem em multinacionais e expor as segundas a dupla tributação e, atualmente, as preocupações relacionadas com este tema não se limitam ao domínio de investigadores e governos, os próprios sujeitos passivos e muitas outras organizações têm voltado a sua atenção para a problemática dos preços de transferência (Neighbour, 2002)²⁰.

Teixeira *et al.* (2006, p.129) referem isso mesmo quando mencionam que “as questões relacionadas com preços de transferência suscitam muitos problemas não só entre entidades os sujeitos passivos e as administrações fiscais dos respetivos países como também entre as administrações fiscais dos diferentes países envolvidos numa determinada operação, já que os pagamentos efetuados pelas empresas são receitas para uns países, mas custos para outros, com consequências óbvias ao nível das receitas fiscais de cada país.”.

Feischreiber (2004) menciona ainda que a própria legislação sobre o tema trouxe várias mudanças na forma como os Grupos económicos definem as suas políticas de preços de transferência e identificou ainda três fatores que nos dias de hoje afetam essa escolha, sendo eles:

- i. A carga fiscal imposta sobre as decisões de preços de transferência;
- ii. Os gastos e o tempo administrativo incorridos nessa definição;
- iii. As potenciais multas que as empresas podem sofrer.

3.3. Definição de Preços de Transferência e o Princípio da Plena Concorrência

O tema “preços de transferência” tem um elevado grau de complexidade e possui uma natureza pluridisciplinar pelo facto de assentar em conceitos tanto económicos como do domínio do direito (Teixeira *et al.*, 2006).

²⁰ Adaptado de

http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html, consulta a 12 de Abril de 2017.

Apesar do seu carácter maioritariamente económico, dado que surge associado à formulação de preços no seio de empresas multinacionais e Grupos económicos, o seu impacto ao nível da fiscalidade tem vindo a aumentar (Teixeira *et al.*, 2006) porque, como refere Neighbour (2002), “existe um risco associado aos preços de transferência: o de que possam ser utilizados para transferir lucros para países onde a carga fiscal seja menor, mesmo que a empresa mantenha uma parte pouco significativa da sua atividade nesse local, facto que pode levar a distorções nas receitas fiscais dos países onde o grupo opera”.²¹

Apesar desta conotação negativa associada ao tema, o conceito de preço de transferência é neutro, a forma como os preços, praticados entre empresas associadas, são manipulados é que podem ter motivações diversas, sejam elas comerciais, fiscais ou de outra natureza mas, dado que, os preços das transações internas têm impacto nos lucros tributáveis das várias entidades, qualquer manipulação dos mesmos, seja qual for a sua motivação, terá impacto ao nível fiscal (Teixeira *et al.*, 2006).

Rossing *et al.* (2017) reforçam esta importância do tema na fiscalidade internacional, mas referem que as empresas definiam as suas políticas de preços de transferência com base nas suas necessidades de gestão e de controlo de gestão para medição da performance dos seus vários centros e, que é precisamente devido ao aumento das suas preocupações com o tema e o cada vez maior escrutínio a que as empresas estão sujeitas para cumprirem com essas regulamentações, que a gestão do risco fiscal associado se torna uma questão central para o tema.

Segundo a OCDE (2017) preços de transferência são aqueles a que uma empresa transfere bens corpóreos e ativos intangíveis ou presta serviços a empresas suas associadas. Sendo que a mesma organização considera que duas empresas são associadas quando uma delas participa direta ou indiretamente na gestão, controlo ou capital da outra, ou se as mesmas pessoas participam direta ou indiretamente na gestão, controlo ou capital das duas empresas.

Rugman *et al.* (2017) oferecem uma definição mais simples, embora abrangente, referindo que preços de transferência são os preços utilizados nas vendas internas de bens e serviços entre as divisões de uma entidade económica, referindo ainda que essas trocas podem ocorrer tanto entre empresas situadas num só país como entre empresas situadas em países diferentes.

O Princípio da Plena Concorrência é consensualmente considerado o princípio base no que respeita à avaliação dos preços de transferência (Teixeira *et al.*, 2006).

As Recomendações da OCDE sobre o tema na sua republicação de 2017 reforçam o estatuto deste Princípio como *standard* internacional no que respeita a esta matéria (OCDE, 2017).

²¹ Tradução livre da autora do texto em

http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html, consulta a 12 de Abril de 2017.

Este Princípio encontra-se consagrado no número 1 do artigo 9º da Modelo de Convenção Fiscal da OCDE que tem a seguinte redação “Quando uma empresa de um Estado contratante participar direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital de uma empresa do outro Estado contratante; ou as mesmas pessoas participarem direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital de uma empresa de um Estado contratante e de uma empresa do outro estado contratante, e em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, conseqüentemente tributados”.

O objetivo da OCDE com este Princípio, ao ajustar os lucros tomando como referência transações comparáveis entre empresas não relacionadas, é tratar as empresas que façam parte de um Grupo ou Multinacional como sendo entidades autónomas e focar a atenção na natureza das transações que têm lugar entre as mesmas (OCDE, 2017).

Para aplicar este princípio é necessário fazer-se uma análise de comparabilidade, isto é, comparar as condições de uma transação controlada, com as condições de uma transação comparável mas não controlada. Assim, é necessário aferir qual a relação comercial ou financeira entre as entidades relacionadas e as condições económicas relevantes dessa mesma relação por forma a delinear corretamente a transação controlada e compará-las com as condições e circunstâncias económicas relevantes de transações comparáveis entre entidades independentes (OCDE, 2017).

É no entanto, de salientar, que a identificação de operações comparáveis se pode revelar de extrema dificuldade para as empresas porque entidades relacionadas podem realizar transações que as entidades não relacionadas não realizariam (Teixeira *et al.*, 2017)

No presente relatório serão abordados apenas os problemas inerentes à definição, pelas empresas multinacionais, das políticas de preços de transferência tendo em consideração o Princípio da Plena Concorrência e a importância deste tema ao nível fiscal.

3.4. Regras Aplicáveis sobre Preços de Transferência

Vários Estados trabalharam, e continuam a fazê-lo, no sentido de criar legislação sobre o tema, com o objetivo de evitar a erosão das suas bases fiscais. Mas a sua intervenção levanta problemas, nomeadamente no que concerne ao risco de dupla tributação, que prejudica o desenvolvimento do comércio internacional. Assim, vários trabalhos têm sido desenvolvidos por organizações internacionais, como a OCDE, no sentido de ultrapassar as dificuldades geradas tanto pela dupla tributação que advém da intervenção dos Estados na questão dos preços de transferência, como dos conflitos causados pelas próprias diferenças entre as várias legislações (Teixeira *et al.*, 2006).

3.4.1. Recomendações da OCDE

As Recomendações da OCDE sobre Preços de Transferência para as Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais foram adotados em 1995, sendo uma revisão do Relatório “Preços de Transferência e Empresas Multinacionais” de 1979 e complementado por diversos relatórios e publicações da mesma organização (OCDE, 2017).

Nave (2007) refere que “a OCDE tem como principal objetivo a eliminação da dupla tributação nos impostos sobre o rendimento, a salvaguarda das receitas fiscais de cada país e a diminuição das barreiras ao investimento e ao comércio internacional.”²²

No relatório de 1995, intitulado Recomendações sobre Preços de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais, constituído por vários capítulos, referem-se os seguintes temas (Teixeira *et. al*, 2006):

- i. O princípio da plena concorrência;
- ii. Métodos a ser utilizados na fixação dos preços de transferência, sendo que a OCDE, já na altura, faz a distinção entre métodos que têm por base as operações e outros métodos;
- iii. Medidas administrativas cujo objetivo é evitar e solucionar disputas sobre o tema;
- iv. Documentos relevantes para o tema;
- v. Considerações relativas aos ativos incorpóreos, prestações de serviços intragrupo e acordos de partilha de custos.

Foi o referido documento que serviu de inspiração para a criação e, em alguns casos porque já a possuíam, da revisão da legislação dos vários países membros da OCDE.

Em Julho de 2010 a ODCE publicou uma nova versão das Recomendações. Esta nova versão surge após a mesma organização ter promovido vários debates sobre diferentes temas, como a comparabilidade, a utilização de certos métodos de definição de preços de transferência, como o do fracionamento do lucro e o da margem líquida das operações, e foi a primeira com maior impacto e com substanciais alterações. Devido a estes debates as Recomendações sofreram alterações nos capítulos I a III e foi-lhes adicionado o capítulo IX. As principais alterações desta versão foram, segundo Breau *et al*. (2011) as seguintes:

- i. A passagem da hierarquização dos métodos de definição de preços de transferência para uma abordagem do “método mais apropriado” nessa seleção;
- ii. Nos capítulos I e III fez-se uma exposição mais detalhada das orientações relativas à análise da comparabilidade;
- iii. No capítulo II fez-se uma mais detalhada exposição das recomendações sobre a utilização e aplicação dos métodos do fracionamento do lucro e da margem líquida das operações;

²² Retirado de <https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2007/artigo-importancia-orientacoes-ocde-jmn-jun-07.pdf>, consulta a 15 de Julho de 2017.

- iv. Foi criado o capítulo IX, onde se dispõe sobre a aplicação dos preços de transferência em operações vinculadas que surgem como consequência de reestruturações e alocação de riscos.

Em Julho de 2017 a OCDE lançou uma nova versão das mesmas Recomendações. Nesta versão incluem-se as clarificações e revisões acordadas nos Relatórios do Plano BEPS, nomeadamente as alterações propostas pelas Ações 8, 9, 10 e 13 (OCDE, 2017).

As revisões feitas nesta nova edição das Recomendações afetam maioritariamente as seguintes secções das mesmas (PWC, *Tax Policy Bulletin*, 2017):

- i. No que concerne às Ações 8, 9 e 10 do Plano BEPS:
 - a) Capítulo I – onde se tecem considerações sobre o princípio da plena concorrência. Aqui foi introduzido um processo de seis passos para identificar os riscos das transações intragrupo e sublinha-se a importância da correta definição das mesmas;
 - b) Capítulo II – onde se explicam os vários métodos a utilizar na definição dos preços de transferência. Neste caso o método do preço comparável de mercado no que respeita às transações de mercadorias sofreu uma revisão;
 - c) Capítulo VI – sobre intangíveis. Novas considerações sobre a quem devem ser atribuídos os retornos dos intangíveis, nomeadamente consideram-se que esses retornos devem ser alocados à empresa que desempenha as funções de desenvolvimentos, exploração, manutenção, entre outras, em vez de serem atribuídos ao detentor legal do intangível;
 - d) Capítulo VII – acerca dos serviços intragrupo, no que respeita às transações de baixo valor;
 - e) Capítulo VIII – sobre acordos de contribuição de custos e
 - f) Capítulo IX – acerca das reestruturações.
- ii. No que se refere à Ação 13, no que concerne aos CbCR:
 - a) Capítulo V – sobre a documentação. Foram criados mecanismos que aumentaram a transparência e a conformidade por parte das empresas, com a introdução da documentação em três níveis (ficheiro *master*, ficheiro local e CbCR);
 - b) Capítulo IV – sobre resolução de conflitos, sofreu alterações no que concerne aos *safe harbors* para que seja possível às várias administrações fiscais que já adotaram as Recomendações solucionarem os conflitos de forma mais simples.

3.4.1.1. Plano BEPS²³

A globalização, não sendo um fenómeno novo, aliada à livre circulação de capitais e do trabalho, às mudanças das fábricas de produção de países onde os custos são mais elevados para outros onde os custos são mais baixos, a remoção de barreiras ao comércio, aos desenvolvimentos tecnológicos e das telecomunicações e o crescente aumento da

²³Seção elaborada com base em OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

gestão do risco e do desenvolvimento, proteção e exploração da propriedade intelectual, levou a que a forma como as empresas multinacionais são geridas e estruturadas se alterasse.

O aumento da importância dos produtos digitais, que podem ser entregues através da internet, possibilita às empresas localizarem as suas atividades produtivas em locais fisicamente distantes dos seus clientes.

Atualmente as várias empresas de um grupo desenvolvem as suas atividades sob as políticas e estratégias do grupo, ou seja, as várias entidades legais que formam o grupo, operam como uma só entidade integrada que segue uma determinada orientação estratégica.

Todos estes fatores levaram à evolução dos modelos de produção e das operações e criaram condições para que as empresas desenvolvessem estratégias cujo objetivo é a maximização do lucro e a minimização das despesas e dos custos, sendo que nessas despesas se incluem os impostos.

No entanto, as regras da tributação das operações além-fronteiras não se desenvolveram da mesma forma, e os mesmos princípios que eram válidos há alguns anos atrás são os mesmos que se aplicam às operações de hoje em dia. A isto se alia o facto de que, apesar de as legislações e das recomendações em vigor considerarem a questão dos preços de transferência, os vários países continuarem a legislar de forma diferente e deixarem espaço para interpretações.

Teixeira *et al.* (2006, p.13) referem que “preços (de transferência) subdeclarados ou inflacionados, para além de violarem critérios de transparência, provocam erosão da base tributável” salientando assim a importância dos preços de transferência neste domínio.

O Plano BEPS surge do trabalho conjunto dos G20 e da OCDE para dar resposta a estas alterações na conjuntura económica atual e às lacunas e “desarranjos” existentes entre as várias legislações dos vários países envolvidos.

Após a publicação do Relatório “*Addressing Base Erosion and Profit Shifting*” em 2013, a OCDE e os G20, em 2015 adotaram um Plano de Ações de 15 pontos para lidar com a erosão da base tributável e a transferência de lucros. Essas 15 ações têm três pilares de base:

- i. Trazer maior coerência para as regras domésticas que afetam atividades além-fronteiras;
- ii. Reforçar a substância no que respeita às leis tributárias em vigor e
- iii. Aumentar a transparência.

Desde então todos os países dos G20, da OCDE trabalharam em conjunto, a própria União Europeia contribuiu com as suas visões em relação ao projeto BEPS e vários países em desenvolvimento foram também trazidos a contribuir para o projeto.

Após dois anos de trabalho as 15 ações encontram-se completas e consolidadas. Estas medidas que as mesmas trazem representam a primeira renovação substancial no que concerne às regras fiscais internacionais em quase um século.

Este “pacote” inclui novos e renovados *standards* internacionais e medidas concretas para que os países consigam ultrapassar o problema que a erosão da base fiscal representa e garantir que os lucros passem a ser reportados nos locais onde as atividades económicas são levadas a cabo e onde o valor é criado (OCDE, 2015).

O pacote BEPS foi desenhado de forma a ser implementado através de mudanças nas leis domésticas e da implementação de tratados negociados de forma multilateral (OCDE, 2015).

3.4.1.1.1. Ações do Plano BEPS²⁴

Nesta subsecção dá-se destaque às várias ações do Plano BEPS, dando-se particular ênfase àquelas que mais se prendem com o tema deste relatório.

Ação 1. Desafios Fiscais da Economia Digital: no relatório final sobre esta ação concluiu-se que esta economia está a evoluir, como tal considerou-se ser de extrema importância a monitorização dos impactos que a mesma tem, ou venha a ter, nos sistemas fiscais atualmente em vigor e implementaram-se medidas para que a cobrança do IVA seja feita no local onde o consumidor está. O mesmo relatório divide-se em dez capítulos e, no mesmo, abordam-se temas como o impacto que a informação e a comunicação têm na economia; novos modelos de negócio e aspetos chave relacionados com a economia digital; identificação de oportunidades para a erosão da base fiscal e transferência de lucros na economia digital; opções para lidar com os desafios gerados pela economia digital e avaliação dos mesmos (OCDE, 2015).

Ação 2. Neutralizar os Efeitos dos Instrumentos Híbridos: este tipo de instrumento explora as diferenças no tratamento fiscal de uma entidade ou instrumento financeiro, sob as leis de uma ou mais jurisdição fiscal para se conseguir uma dupla dedução ou uma dedução seguida de uma isenção (Deloitte, 2015). O Relatório final sobre esta ação, de 2015, divide-se em duas partes. Na primeira parte dispõe sobre recomendações para novas leis domésticas ou a atualização de leis já existentes sobre o tema, no sentido de alinhar o tratamento fiscal dado a este tipo instrumento, ou entidade, em países diferentes. A segunda parte do relatório tem como objetivo garantir que instrumentos híbridos e entidades não são utilizados para obter benefícios através de tratados fiscais e que os mesmos tratados não impeçam que as alterações feitas às leis domésticas sejam postas em prática (OCDE, 2015).

Ação 3. Reforçar as Normas sobre Transparência Fiscal Internacional (*Controlled Foreign Companies*): no Relatório sobre esta ação encontram-se recomendações para a criação e implementação de regras relacionadas com a prática do desvio artificial de lucros

²⁴ Esta seção foi elaborada com recurso aos vários relatórios sobre as ações do plano, ao *explanatory statement* do plano e a informações fornecidas pela consultora Deloitte.

por parte de uma empresa residente numa jurisdição fiscal de elevada tributação, para uma empresa controlada residente numa jurisdição de baixa tributação (Deloitte, 2015). Dentro dos temas desenvolvidos encontram-se a definição de *Controlled Foreign Companies* (CFC) de forma a determinar corretamente quando é que os *shareholders* têm influência suficiente sobre uma empresa estrangeira para que a mesma possa ser uma CFC; exceções às CFC e limites à aplicação das regras; definição e atribuição de receita, para definir que parte das receitas devem ser imputadas a uma CFC; prevenção e eliminação da dupla tributação, para evitar que as regras não levam a este fenómeno (OCDE, 2015).

Ação 4. Limitar a Erosão da Base Tributável através da Dedução de Juros e Outros Rendimentos Equivalentes: esta ação refere-se à dedutibilidade fiscal de certos encargos derivados de operações financeiras, como os juros e outros encargos e compensações semelhantes (Deloitte, 2015). O Relatório publicado em 2016 sobre esta ação divide-se em três partes. Na primeira dispõe sobre o tema em si, sendo que se referem recomendações para boas práticas, a definição de juros e pagamentos seus equivalentes, a quem se devem aplicar as boas práticas, e as duas abordagens propostas para limitar a dedutibilidade dos juros; uma em que as entidades podem deduzir juros até uma determinada proporção do EBITDA, garantindo que uma parte dos lucros da entidade permanece sujeita a tributação; e a outra em que, em certas circunstâncias em que uma empresa, ou Grupo, quando a primeira abordagem não seja suficiente, se permite a dedução dos juros a mais que não seriam deduzidos aplicando apenas a primeira regra. Na segunda parte dispõe sobre como se deve desenhar e operacionalizar a segunda abordagem e a terceira parte discorre sobre juros relacionados com banca e seguros (OCDE, 2016).

Ação 5. Combater de Modo mais Eficaz as Práticas Fiscais Prejudiciais, tendo em conta a Transparência e a Substância: o ponto de partida para esta ação foi o relatório da OCDE sobre a Concorrência Fiscal Prejudicial de 1998. As preocupações em relação a este tema são maioritariamente em relação aos regimes preferenciais pelo facto de poderem ser utilizados para transferir lucros e em relação à falta de transparência (OCDE, 2015). No relatório sobre esta ação abordam-se questões como o requerimento da existência de atividade substancial em países com regimes preferenciais para que a tributação dos lucros esteja em linha com as atividades que os geram, do aumento da transparência e faz-se uma revisão aos regimes preferenciais (OCDE, 2015). No que concerne à transparência fazem-se recomendações no sentido de tornar obrigatória a partilha de informações entre administrações fiscais dos vários Estados sobre práticas que concedam tratamentos fiscais preferenciais, inclusive acordos prévios sobre preços de transferência (Deloitte, 2015).

Ação 6. Prevenir a Utilização Abusiva das Convenções de Dupla Tributação: no relatório sobre esta ação a questão a que se dá maior importância é o *treaty shopping*. Através desta prática, contribuintes que não sejam residentes de determinado Estado procuram obter os benefícios de convenções celebradas pelo mesmo (OCDE, 2015). No mesmo recomenda-se a criação de regras anti abuso e de regras que limitem os benefícios garantidos pelas convenções em certas circunstâncias consideradas abusivas e também de um *principal purpose test*, que elimine os benefícios das convenções quando se declare que o principal objetivo de uma transação seja o de obter esses mesmos benefícios. Também sugerem alterações à Convenção Modelo para que os Acordos de Dupla Tributação (ADT) não devam ser utilizados para criar situações de dupla não tributação e no que concerne

às legislações domésticas recomenda-se a criação de cláusulas de salvaguarda para que o direito de tributação dos Estado prevaleça sobre os ADT (Deloitte, 2015).

Ação 7. Prevenir que se Evite Artificialmente o Reconhecimento do Estabelecimento Estável (EE): no relatório sobre esta ação recomenda-se alterações ao artigo 5º da Modelo de Convenção Fiscal para que a definição de EE se torne mais abrangente e se torem mais difícil a sua utilização abusiva por parte dos contribuintes ao evitarem artificialmente a imputação de um EE (OCDE, 2015). No mesmo relatório tratam-se temas como o uso de estruturas comissionistas, atividades de natureza preparatória e a fragmentação de contratos como formas de evitar essa imputação (Deloitte, 2015).

Ação 8, 9 e 10. Alinhar os Preços de Transferência com a Criação de Valor dos Intangíveis, em relação aos Riscos e ao Capital e em relação a Outras Transações de maior risco: o trabalho desenvolvido no relatório combinado sobre estas três ações focou-se em três áreas chave: a Ação 8 focou-se nas questões sobre transações controladas no que respeita a intangíveis dada a dificuldade de valorização dos mesmos; a Ação 9 focou-se nas alocações de risco contratuais e no facto de as mesmas apenas serem aceites quando exista controlo sobre esses mesmos riscos; a Ação 10 em áreas de elevado risco, incluindo a alocação de lucros provenientes de transações que não sejam racionais comercialmente (OCDE, 2015). Os temas abordados no relatório vão desde recomendações para a aplicação do Princípio da Plena Concorrência, recomendações para a aplicação do método do fracionamento dos lucros, intangíveis, serviços intragrupo de baixo valor acrescentado e acordos de contribuição de custos (OCDE, 2015).

Devido a estas três ações, como mencionado na subsecção 3.4.1. deste relatório, as Recomendações da OCDE sobre Preços de Transferência sofreram alterações com o intuito de garantir que os preços de transferência praticados pelas multinacionais refletem um alinhamento entre a tributação dos lucros e as atividades económicas das mesmas (OCDE, 2015).

No que respeita à Ação 8, a mesma trouxe revisões ao capítulo VI das Recomendações no sentido de evitar que as transações decorrentes da detenção, exploração ou alienação de intangíveis contribuam para a erosão da base tributável e desvio de lucros. Assim, clarificou-se o conceito de intangível, afastando a definição da contabilística e legal e criaram-se orientações para a identificação de operações vinculadas associadas aos intangíveis, tanto para a valorização dos mesmos como na avaliação do cumprimento do Princípio da Plena Concorrência. Esta ação enfatiza ainda o conceito de propriedade económica por reforçar a importância de que a análise de preços de transferência feita a operações com intangíveis deve ser realizada tendo em consideração as funções, ativos e riscos que cada uma das partes assume.

O objeto da Ação 9 é a transferência de riscos entre sociedades e a alocação excessiva de capital a entidades relacionadas e tem como propósito evitar que possíveis prejuízos e resultados sejam acumulados numa só entidade.

A Ação 10 foca-se na análise de transações consideradas não habituais e de elevado risco e nos serviços considerados de baixo valor acrescentado como os serviços de

suporte que não envolvem riscos e não são considerados como sendo parte do negócio chave da empresa (Deloitte, 2015).

Ação 11. Estabelecer Metodologias para Recolha e Análise dos Dados sobre o BEPS e as Ações para o seu Combate: nesta ação é analisada a informação disponível e avalia-se de que forma a mesma pode ser utilizada para formular indicadores para análise e monitorização, e definem-se as metodologias para essa avaliação e monitorização do fenómeno da erosão da base tributável e do desvio de lucros e o seu impacto (Deloitte, 2015). A conclusão a que se chega é que devido às dificuldades de acesso a informação é necessário melhorar metodologias de análise existentes para se compreender verdadeiramente o seu impacto económico e fiscal (OCDE, 2015). No relatório sobre a ação incluem-se os tópicos referidos e explicam-se os seis indicadores escolhidos, como são formulados e como os aplicar, fazendo-se ainda menção a possíveis futuros indicadores, como avaliar a escala e o impacto económico do BEPS, contramedidas e procura-se criar mecanismos que facilitem a avaliação monitorização do fenómeno no futuro (OCDE, 2015).

Ação 12. Solicitar que os Contribuintes divulguem Acordos de Planeamento Fiscal Agressivo: a falta de informação relativa a práticas de planeamento fiscal agressivo é um dos maiores desafios apresentados a administrações fiscais por todo o mundo. O acesso a essa informação permite que as mesmas possam responder de forma mais adequada e atempada aos riscos fiscais que possam advir desse planeamento (OCDE, 2015). O objetivo desta ação é o de criar recomendações que permitam às administrações fiscais que não possuem um regime de transparência que lhes permita aceder a informações sobre práticas de planeamento fiscal que sejam propostos e promovidos por intermediários, como consultores fiscais e outras entidades. Esta ação prevê a criação destas obrigações de comunicação mas tem em conta os custos administrativos e as necessidades e riscos a que os contribuintes estão sujeitos (Deloitte, 2015).

Ação 13. Reexaminar a Documentação sobre Preços de Transferência: esta ação trouxe alterações às Recomendações sobre Preços de Transferência no que respeita à informação que as multinacionais devem fornecer às administrações fiscais dos Estados em que estejam presentes. No relatório sobre esta ação recomenda-se o uso de uma aproximação tripartida para a preparação e submissão da documentação sobre preços de transferência (OCDE, 2015).

Primeiro a criação de um *master file*, onde se disponibiliza uma visão geral das operações do Grupo, incluindo a sua natureza, as políticas de preços de transferência, a alocação de receitas e atividades económicas para que seja possível às administrações fiscais identificar se existe ou não risco no que respeita aos preços de transferência. O objetivo do *master file* é o de enquadrar as políticas de preços de transferência do Grupo no seu contexto económico, legal, financeiro e fiscal.

Em segundo lugar, recomenda-se a criação de um *local file*, específico para cada país, onde se fornecem informações mais detalhadas sobre as transações intragrupo, com o objetivo de complementar o *master file* e garantir que são cumpridos os requisitos do Princípio da Plena Concorrência em cada jurisdição fiscal. A informação sobre cada transação deve conter todos os dados financeiros, uma análise de comparabilidade e a seleção e aplicação do método de preços de transferência mais apropriado.

Por fim, no *Country-by-Country Report* (CbCR) requer-se informação sobre a alocação global de receitas, impostos pagos e determinados indicadores da localização das atividades económicas das várias jurisdições em que a multinacional opera. Estes relatórios têm como finalidade a avaliação dos riscos de preços de transferência e BEPS (OCDE, 2015).

Ainda em relação ao CbCR e à sua implementação a OCDE criou vários relatórios para auxiliar as administrações fiscais e os contribuintes, tanto na implementação como na utilização adequada dos mesmos (Deloitte, 2015).

Ação 14. Tornar os Mecanismos de Resolução de Conflitos mais Eficazes: as mudanças introduzidas pelo BEPS podem trazer incerteza e originar dupla tributação e conflitos entre as várias administrações fiscais e entre as mesmas e os contribuintes, por isso foi acordada a criação de instrumentos mais eficazes de resolução de disputas (OCDE, 2015). A Ação 14 procura assim analisar e ultrapassar os obstáculos à efetiva resolução de conflitos através do procedimento amigável (*Mutual Agreement Procedure*) instaurado entre as autoridades de cada Estado a fim de evitar dupla tributação entre outras questões (Deloitte, 2015). Em 2016 concluíram-se as negociações entre os vários países para a criação e implementação deste instrumento e em 2017 foi formalizada a intenção de 76 países para adotar esta medida.²⁵

Ação 15. Desenvolver um Instrumento Multilateral: esta ação explora a possibilidade da criação de um instrumento multilateral para implementar as medidas do BEPS e emendar tratados e convenções já em vigor sem a necessidade de se renegociar cada um individualmente (OCDE, 2015). Dado que várias das ações do BEPS trouxeram alterações à Convenção Modelo, documento que está na base dos ADT, a implementação dessas ações requer a revisão desses mesmos acordos. Devido ao seu elevado número, a negociação bilateral de cada um seria um processo que consumiria tempo e recursos aos vários Estados. Este instrumento multilateral tem como objetivo complementar os ADT, preservando a soberania dos Estados que os contrataram bilateralmente (Deloitte, 2015).

A OCDE e os G20 comprometeram-se a manter a sua colaboração neste projeto até 2020 por forma a assegurar que as medidas acordadas são corretamente monitorizadas e implementadas e para garantir que quaisquer trabalhos pendentes sejam finalizados (OCDE, 2015).

Dentro do programa foram definidos quatro *standards* mínimos, as Ações 5, 6, 13 e 14, que serão sujeitas a *peer reviews* cujo principal objetivo é o de monitorizar a implementação dos mesmos e garantir que a implementação é realizada de forma eficaz. A *peer review* avalia então a implementação do respetivo *standard* face a um conjunto de critérios que incluem elementos que cada jurisdição deve demonstrar que cumpriu por

²⁵ Informação retirada de: <http://www.oecd.org/tax/beps/countries-adopt-multilateral-convention-to-close-tax-treaty-loopholes-and-improve-functioning-of-international-tax-system.htm> e de <http://www.oecd.org/tax/beps/ground-breaking-multilateral-beps-convention-will-close-tax-treaty-loopholes.htm>, consulta a 6 de Janeiro de 2018.

forma a garantir a implementação correta do *standard* (OCDE, 2017). Os quatro standards mínimos são as Ações 5, 6, 13 e 14 e já foram realizadas *peer reviews* para a 5 e 13.²⁶

A prioridade na implementação foi dada a estes quatro *standards* mínimos, e os vários países já começaram a implementar medidas para aumentar a transparência e a comunicação de informações entre si, os CbCR também já começaram a ser de natureza obrigatória para alguns países sendo que, em 2017, multinacionais que cumpram os requisitos já tiveram de partilhar o seu CbCR em relação ao ano fiscal de 2016 e as ferramentas para complementar os tratados celebrados também já foram assinadas por vários países.²⁷

3.4.2. Fórum Europeu de Preços de Transferência

Constituído em 2002, o Fórum Europeu de Preços de Transferência é um organismo constituído por membros das várias autoridades fiscais e representantes dos Estados-Membros (EM) (Moreira, 2017).

O Fórum trabalha com base nas Recomendações da OCDE sobre Preços de Transferência e tem como objetivo propor à Comissão soluções na área e criar de forma coordenada mecanismos para fazer com que as regras domésticas dos vários EM estejam alinhadas.²⁸

Segundo Moreira (2007), o primeiro resultado de relevância deste Fórum foi a criação de um Código de Conduta de Preços de Transferência para a implementação da Convenção de Arbitragem, também designada por Convenção de Arbitragem Europeia, com o objetivo de eliminar situações que possam levar à dupla tributação dos resultados dos contribuintes dado que, como referem Teixeira *et al.* (2006, p.185), “Quando numa mesma operação estão envolvidas administrações fiscais de diferentes países e essas autoridades não chegam a acordo quanto ao tratamento fiscal a dar à referida operações, poderá daí resultar a dupla tributação dos lucros em causa”.

Quando as administrações envolvidas em determinada operação não chegam a um acordo devem recorrer à arbitragem, e embora possam vir a adotar medidas diferentes das aconselhadas pela comissão, existe a obrigatoriedade de implementar as medidas propostas no caso de não existir acordo.²⁹ Moreira (2006) enfatiza este facto quando refere que a Convenção é de natureza multilateral, dada a inclusão de todos os EM de UE e porque

²⁶ Informação retirada de <http://www.oecd.org/tax/beps/oecd-releases-peer-review-documents-for-assessment-of-beps-minimum-standards-actions-5-and-13.htm>, consulta a 8 de Janeiro de 2018.

²⁷ Informação retirada de <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-inclusive-framework-progress-report-june-2016-july-2017.htm>, consultas nos dias 5, 6, 7, e 8 de Janeiro de 2018.

²⁸ Informação retirada de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/transfer-pricing-eu-context/joint-transfer-pricing-forum_en, consulta a 8 de Janeiro de 2018.

²⁹ Informação retirada de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l26038>, consulta a 8 de Janeiro de 2018.

prevê uma obrigatoriedade do resultado. Uma das limitações desta Convenção é a de que apenas pode ser aplicada aos EM da UE (Teixeira *et al.*, 2006).

Olhando de novo para o Código de Conduta Europeu o mesmo procura uma uniformização dos requisitos quanto à documentação sobre preços de transferência. O sistema desenvolvido consiste num *masterfile* onde se incluem informações sobre a estratégia e atividade empresarial, as transações transfronteiriças dentro da comunidade e a análise económica das mesmas, a política de preços de transferência e ainda um ou mais *country specific files* onde se deve incluir informação idêntica em relação a cada jurisdição fiscal (Moreira, 2006).

O Fórum no que respeita à resolução de conflitos dispõe também sobre Acordos Prévios Vinculativos, que de acordo com Moreira (2007) “consistem em acordos entre os agentes públicos e privados da política de preços de transferência dos Grupos económicos, com o objetivo de prevenir situações de litígio, que, tipicamente, devem valer por um período determinado.”³⁰

3.4.3. Legislação Portuguesa

O Princípio da Plena Concorrência foi introduzido na lei portuguesa em 1964 pelo artigo 51º-A do Código da Contribuição Industrial, mas, apesar da sua existência, nunca foi largamente aplicado devido à natureza vaga e pouco precisa da sua redação (Teixeira *et al.*, 2006).

Atualmente o Princípio encontra-se sagrado no artigo 1º, número 1 da Portaria 1446-C/2001 que é como se segue “Nas operações efetuadas entre um sujeito passivo de IRS ou de 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.”

Apenas em 2001 é que se consagrou um novo regime sobre preços de transferência em Portugal através da introdução do artigo 58º no Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC) pela Portaria 1446-C/2001 (Teixeira *et al.*, 2006).

Em 2009 o Decreto-Lei 159/2009 de 13 de Julho republicou o CIRC sendo o artigo 58º substituído pelo 63º, tendo o mesmo sofrido posteriormente alterações pela lei número 2/2014 de 16 de Janeiro.³¹

³⁰ Como consta em https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2007/artigo-forum-europeu-pt-ga-fev-07_.pdf, consulta a 15 de Julho de 2017.

³¹ Informação retirada de https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/circ_rep/Pages/irc63.aspx e de https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CIRC_2R/Pages/irc63.aspx consultas a 15 de Julho de 2017.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

O conceito base para aplicação do artigo 63º é a existência de relações especiais entre duas entidades, como se consagra no artigo 2º da Portaria 1446-C/2001 onde se estabelece que essa relação poder ser entre uma entidade residente no território português e uma entidade não residente, “entre um entidade não residente e um estabelecimento estável da mesma, incluindo as operações realizadas entre um estabelecimento estável situado em território português e outros estabelecimentos estáveis da mesma entidade situados for deste território” ou entre entidades relacionadas situadas no território português.

Pelo número 4 do artigo 63º considera-se que existem relações especiais entre duas entidades quando uma tem o poder de exercer, de forma direta ou indireta, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra. Nas alíneas que compõem o número 4 do referido artigo o conceito de relações especiais abrange as seguintes situações:³²

- 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 respectivos 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;

³² Redação conforme o número 4 do artigo 63º do CIRC em https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CIRC_2R/Pages/irc63.aspx, consultado a 16 de Julho de 2017.

- 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 Ministro das Finanças.

Apesar de tanto o número 4 do artigo 63º como a referida Portaria (1446-C/2001) tentarem tornar o conceito de relações especiais o mais explícito possível segundo Martins (2015, p.15) ainda existe “alguma insuficiência pelo facto de referir expressamente que as relações especiais entre duas entidades decorrem do poder de uma delas exercer “... direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, o que se considera verificado, designadamente...”, ou seja, apesar do número 4 tentar abranger todas as situações verifica-se ainda alguma indeterminação no que diz respeito ao conceito de relações especiais.

3.4.3.1. Métodos de Preços de Transferência

O objetivo dos métodos de determinação de preços de transferência é o de determinar o cumprimento do princípio da plena concorrência pelas empresas multinacionais nas suas operações intragrupo (Teixeira *et al.*, 2006).

Dado que o referido princípio é o acordado consensualmente pelos membros da OCDE, devem as entidades optar pelo método que melhor reflita o mesmo (OCDE, 2017).

Os métodos de preços de transferência dividem-se em dois tipos, os métodos tradicionais com base na operação e os métodos não tradicionais com base no lucro.

Os métodos tradicionais com base na operação são três: o método do preço comparável de mercado, o método do custo majorado e o método do preço de revenda minorado. Como o nomen indica a unidade de análise para estes métodos é a transação. Quer-se com isto dizer que, ao adotar um destes métodos, se vão comparar os termos e condições de uma transação (ou operação) entre entidades relacionadas com os termos e condições que seriam adotados entre entidades independentes numa transação comparável.

Os métodos não tradicionais são métodos em que a unidade de análise é o lucro. São eles: o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação. No caso de se optar por um destes métodos compara-se o lucro de uma sequência de operações entre entidades relacionadas com o lucro que duas entidades independentes obteriam de uma transação comparável (Teixeira *et al.*, 2006).

A seleção do método adequado deve ter em consideração vários fatores e por base que a sua escolha depende de cada caso em particular. Deve ter-se em consideração o tipo de transação que se está a avaliar e a sua natureza através de uma análise funcional da mesma e o acesso a informação fidedigna, principalmente no que respeita aos comparáveis. A própria OCDE refere que nenhum dos métodos propostos é infalível em todas as situações (OCDE, 2017).

Nas Recomendações da OCDE os métodos tradicionais consideram-se os mais diretos na forma de estabelecer se as condições de uma relação comercial ou financeira entre empresas associadas cumprem com o princípio da plena concorrência, porque quaisquer diferenças de preço que se identifiquem numa transação controlada podem ser diretamente ligadas à sua natureza e, desta forma, torna-se mais fácil para as administrações fiscais encontrarem o preço que reflete o princípio, e são mesmo considerados “preferidos”, no entanto ressalva-se que a escolha deve recair na adequação do método ao tipo de operação e às suas características. (OCDE, 2017).

Na legislação portuguesa é dada preferência aos métodos tradicionais com base na operação (Teixeira *et al.*, 2006) e o número 3 do artigo 63º do CIRC corrobora esta afirmação ao dispor que: “os métodos utilizados devem ser: a) o método do preço comparável de mercado, o métodos do preço de revenda minorado ou método do custo majorado”, ressalvando que os métodos baseados no lucro podem ser utilizados quando a aplicação dos primeiros não seja possível. A Portaria 1446-C/2001 também hierarquiza os métodos dando primazia aos tradicionais quando na mesma se declara que se deve adotar o método mais apropriado dentro dos tradicionais e só depois se devem considerar os não tradicionais no caso de não possível a aplicação dos primeiros.

A Portaria 1446-C/2001 explica ainda que o método a escolher deve ser “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, 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”, ou seja apesar da preferência pelos métodos tradicionais no número 1 do artigo 4º a Portaria 1446-C/2001 ressalva que a escolha deve cair no método que melhor se adequa à situação e que forneça a informação e resultados mais fiáveis e verdadeiros.

Dado que a escolha entre um tipo de método ou outro deve basear-se na sua adequação à operação em causa, as entidades deparam-se com um dilema. Por um lado a escolha de um dos métodos tradicionais permite, como já referido, obter de uma forma mais direta a comparação de preços de transações entre entidades relacionadas e preços de transações entre entidades não relacionadas. Por outro, essa mesma escolha, depende da existência de informação sobre transações comparáveis, que nem sempre é de fácil obtenção dado o elevado número de circunstâncias e elementos que influenciam uma transação, como as características dos bens, as funções que as entidades desenvolvem, os termos sem que a transação é realizada, as estratégias de negócio e ainda as questões relacionadas com a fiabilidade da informação.

No caso de, ao aplicar um dos métodos tradicionais, as transações não sejam comparáveis, ou não seja possível realizar ajustamentos que permitam a fiabilidade dos dados obtidos, o uso dos métodos baseados no lucro pode ser mais adequado. Segundo a OCDE, nas Recomendações republicadas em 2017 (p.98, 2.3) “um método tradicional com

base na operação e um não tradicional com base no lucro podem ser aplicados de forma igualmente fiável” e (p.98, 2.4) “há situações em que um método baseado no lucro pode ser mais adequado”.

Nas seções seguintes serão apresentado os métodos a ser utilizados em Portugal com base no instituído no artigo 63º do CIRC e na Portaria 1446-C/2001, fazendo a distinção, tal como nos dois documentos, entre os métodos tradicionais com base na operação e os não tradicionais com base no lucro.³³

3.4.3.1.1. Métodos baseados na Operação

3.4.3.1.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado

Este método compara o preço praticado nas transações de bens ou serviços de uma operação controlada com o preço praticado de uma transação semelhante em mercado aberto. As transações utilizadas para comparação podem ser as que seriam realizadas entre entidades independentes, chamados comparáveis externos, ou entre a empresa e um entidade independente, chamados comparáveis internos.

No número 2 do artigo 6º da Portaria 1446-C/2001 explica-se que este método pode ser utilizado quando “o sujeito passivo ou uma entidade pertencente ao mesmo grupo realiza uma transação da mesma natureza que tenha por objeto 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”, neste caso utiliza-se um comparável interno porque se está a comparar a transação com uma realizada entre a empresa e uma entidade independente, ou 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”, neste caso utiliza-se um comparável externo porque se está a utilizar como comparável uma transação realizada entre duas entidades não relacionadas.

Tanto a Portaria 1446-C/2001, como Teixeira *et al.* (2006), como a OCDE referem que este é o método que exige o maior grau de comparabilidade entre as transações, sendo que é necessário que exista uma semelhança quase perfeita entre os produtos, funções e condições praticadas, sendo que na Portaria 1446-C/2001 (número 3 do art. 6º) se permite a realização de ajustamentos quando existam diferenças.

³³ Seções baseadas em OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris e Teixeira, Glória *et al.* (2006), *Preços de Transferência – casos práticos*. Porto, Vida Económica e no disposto na Portaria 1446-C/2001.

3.4.3.1.1.2. Método do Preço de Revenda Minorado

Este método começa com preço que uma entidade que comprou determinado bem a uma sua associada revende esse mesmo bem a uma entidade independente. A este preço, o preço de revenda, é subtraída uma margem, margem de lucro bruto de mercado, e através dessa subtração obtém-se o preço da operação entre as entidades relacionadas.

O modo de aplicação deste método encontra-se no artigo 7º da Portaria 1446-C/2001 e no número 2 do mesmo explica-se que a margem a subtrair pode ser calculada com base na margem que seria utilizada sobre o preço de revenda praticado numa transação não vinculada entre uma entidade, do mesmo Grupo ou não, a uma entidade independente.

No número 3 do mesmo artigo o legislador explicita ainda que a margem de lucro bruto deve permitir à entidade cobrir os seus gastos com a venda e outros operacionais em que possa incorrer e obter o lucro que seria expectável em condições normais de mercado, ou seja o lucro que uma entidade obteria ao realizar a transação com uma entidade com a qual não existisse qualquer vínculo que seria o adequada considerando as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos incorridos.

De novo se permitem ajustamentos quando a operação não seja totalmente comparável em todos os aspetos considerados indispensáveis para a análise e as diferenças identificadas tenham efeitos na margem (número 4 do art.7º da Portaria 1446-C/2001).

A forma como se obtém o preço com este método é indireta já que o objeto de comparação são as margens praticadas sobre os preços. Assim não existem tantas exigências no que respeita à comparabilidade das condições da transação.

A utilização deste método é adequada para distribuidores que apenas façam a revenda de produtos sem lhes fazerem qualquer alteração ou acrescentar valor.

3.4.3.1.1.3. Método do Custo Majorado

Este é o método adequado para avaliar o preço de mercado de bens transferidos entre entidades relacionadas. Assim, começam-se por definir os custos em que o fornecedor do bem ou serviço incorreu na produção e transação dos mesmos com uma entidade associada, aos quais se acresce uma margem de lucro bruto, obtendo-se o preço de mercado através da soma das duas variáveis.

A margem deve ser calculada como consta no número 2 do artigo 8º da Portaria 1446-C/2001. Toma-se por base a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável efetuada pela entidade ou por outra pertence ao mesmo Grupo ou por uma entidade independente desde que as mesmas exerçam funções semelhantes, utilizem o mesmo tipo de ativos e assumam riscos idênticos e transacionem, de preferência, produtos ou serviços semelhantes com entidades independentes e adotem um sistema de custos semelhante ao praticado na operação comparável.

Tal como o método anterior o preço é obtido de forma indireta porque são as margens que são comparadas e é também menos exigente. No entanto é necessária a comparação detalhada dos produtos ou serviços transacionados, das funções desenvolvidas, dos riscos, entre outros e existe ainda a necessidade de obter comparáveis que permitam verificar que as margens obtidas nas transações analisadas são as que seriam efetivamente praticadas.

Nas Recomendações da OCDE sobre preços de transferência este método é considerado como sendo o mais útil na avaliação de transações de produtos semiacabados entre empresas associadas quando as mesmas tenham acordado o usufruto comum de equipamentos, celebrado acordos a longo-prazo de compra e venda de produtos ou quando a transação é uma troca de serviços (Parágrafo 2.45 das Recomendações).

3.4.3.1.2. Métodos baseados no Lucro

3.4.3.1.2.1. Método da Margem Líquida da Operação

Este método tem como base a rentabilidade das operações. Assim, comparam-se os resultados operacionais obtidos na transação entre entidades associadas com os que seriam obtidos numa transação semelhante entre duas entidades independentes que desempenhem funções e assumam riscos semelhantes.

A margem é calculada em relação a um indicador em função das características e circunstâncias da operação e a natureza da atividade, podendo ser representado pelas vendas, gastos ou ativos utilizados.

De novo, com a aplicação deste método, não é exigido um elevado grau de comparabilidade entre os produtos, mas sim entre as funções desempenhadas, riscos assumidos e ativos utilizados.

O número 3 do artigo 10º da Portaria 1446-C/2001 permite ajustamentos para eliminar as distorções causadas pelo facto de as operações ou as entidades não serem comparáveis em todos os aspetos.

Funcionando de forma semelhante aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado este método permite que se ultrapassem quaisquer distorções que possam advir das diferenças nos tratamentos contabilísticos de realidades semelhantes.

3.4.3.1.2.2. Método do Fracionamento do Lucro

Este método é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de uma série de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes. Ou seja com este método pretende-se determinar de que forma duas entidades independentes repartiriam os lucros de uma transação entre si.

Assim, determina-se o lucro global que duas entidades associadas obteriam com determinada transação e de seguida fraciona-se esse lucro tendo como critério a contribuição de cada uma das partes para a operação, isto é considerando as funções desenvolvidas, os ativos utilizados, os riscos que cada uma assumiu, e considerando como referência dados sobre o modo como entidades independentes em circunstâncias equivalentes precederiam e teriam avaliado as suas contribuições.

Existe ainda a hipótese de, segundo o número 3 do artigo 9º da Portaria 1446-C/2001, se fracionar o lucro global das operações em duas fases. Na primeira reparte-se o lucro global pelas entidades que reflita a remuneração apropriada que seria obtida com a operação realizada, determinado a partir de dados comparáveis sobre as remunerações obtidas por entidades independentes quando realizam transações semelhantes e considerando as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos. Na segunda fase, reparte-se o lucro ou o prejuízo residual pelas entidades considerando os mesmos critérios de repartição e informação externa de que se disponha sobre o modo como essa repartição ocorreria.

Este método deve ser utilizado sempre que, e segundo o disposto no número 4 do artigo referido, as operações vinculadas tenham um grau de integração elevado tornando difícil a sua avaliação individual e quando existam ativos incorpóreos de elevado valor que façam com que seja impossível a comparabilidade com operações entre entidades independentes e não permitam a aplicação de outro método.

De novo é dada a possibilidade de se fazerem ajustamentos sempre que as operações não sejam comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e essas diferenças causem distorções aos resultados obtidos.

3.4.3.2. A Problemática dos Comparáveis

Para que se possam aplicar as disposições da legislação portuguesa sobre preços de transferência e sendo que a mesma tem por base o princípio da plena concorrência é necessário que se obtenham informações sobre transações comparáveis que sejam fiáveis.

O artigo 5º da Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro enuncia que fatores se deve ter em conta quando se avalia o grau de comparabilidade entre uma transação vinculada e uma não vinculada:

- a) As características específicas dos bens, direitos ou serviços que, sendo objeto de cada operação, são suscetíveis 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 proteção 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 ativos 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 respetivas 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 aspetos suscetíveis de influenciar o seu funcionamento e conduta normal, a prossecução de atividades de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação da atividade, 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.

Na procura por operações comparáveis poder-se-ão utilizar tanto dados internos como externos à entidade que desenvolve as transações vinculadas que se pretende avaliar, Mas a verdade é que a preferência recai sobre a utilização de comparáveis internos em vez dos externos, tendo sempre em consideração que uma operação realizada entre o sujeito passivo e uma entidade independente pode não ser aceite por motivos como: o facto de não ser uma transação desenvolvida no decurso normal da atividade da empresa, não ter representatividade suficiente ou não “fazer sentido no decurso normal da atividade do sujeito passivo” (Teixeira *et al.*, 2006, p.292).

Apesar desta preferência a quase inexistência deste tipo de comparáveis e pelos motivos apresentados no parágrafo anterior faz com que a escolha caia sobre os comparáveis externos. No entanto esta opção revela-se uma tarefa árdua devido à dificuldade em encontrar dados fiáveis que permitam a fixação de um preço ou de uma margem como os solicitados pela legislação. Para se obterem dados externos as empresas podem recorrer a várias fontes como estudos setoriais, bases de dados comerciais, instituições e organismos públicos (como o Instituto Nacional de Estatística), associações empresariais, publicações setoriais entre outras (Teixeira *et al.*, 2006).

O problema reside no facto de muitas vezes as bases de dados a que se tem acesso não estão completas, ou não possuem toda a informação desejável, porque em diferentes países há diferentes requisitos sobre as informações que devem ser tornadas públicas (OCDE, 2010).

Dado que as Administrações fiscais preferem o uso de bases de dados locais por se referirem a empresas que atuam no mesmo mercado e pelas mesmas regras fiscais e contabilísticas, isto revela-se um problema para as empresas porque podem não existir dados que se considerem comparáveis. Por esse motivo e principalmente para Grupos que tenham empresas a atuar em vários países o uso de bases de dados internacionais revela-

se mais apelativo por conterem informação sobre um maior número de empresas e cobrirem um maior número de setores de atividade e mercados, embora tragam o problema da necessidade de conciliação de vários tipos de informações financeiras.

Em Portugal os sujeitos passivos deparam-se então com uma enorme dificuldade em encontrar a informação, necessária à fixação dos preços de transferência, sobre comparáveis relativamente a empresas a atuarem nos seus setores devido à escassez quer de dados contabilísticos ou sobre as operações realizadas e às dificuldades de acesso à mesma.

Esta questão é de extrema importância dado que é na existência de informação sobre transações comparáveis que reside a chave da aplicação e cumprimento do princípio da plena concorrência.

Teixeira et al. (2006) propõem duas formas de ultrapassar esta questão. A primeira passa por incluir nas bases de dados europeias mais utilizadas em matéria de preços de Transferência informações sobre as empresas portuguesas. A segunda por criar uma base de dados portuguesa.

Um obstáculo se mantém em relação a estas soluções: as empresas na sua generalidade não gostam de partilhar informações que considerem sensíveis e que possam ser disponibilizadas aos seus concorrentes

3.4.3.3. A Importância dos Intangíveis

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) número 6 – Ativos Intangíveis, define este tipo de ativos como “um recurso não monetário identificável sem substância física, controlado por uma entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam benefícios económicos futuros para a entidade”.

De acordo com Domingos et al. (2009, p.33), este tipo de ativos é “a nova fonte de riqueza” das organizações e uma das suas “principais fontes de criação de valor” daí a sua enorme importância. Pelo facto de serem de difícil identificação e mensuração são um fator que gera controvérsia.

Outra das suas características mais importantes prende-se com o facto do grau de incerteza, quanto à sua capacidade de proporcionarem benefícios económicos futuros, ser elevado.

Este tipo de ativo é, para a grande maioria das empresas, fundamental para a sua estratégia de penetração nos mercados e de comercialização dos seus produtos nos mesmos de forma eficaz.

Em sede de preços de transferência, o que torna os ativos intangíveis tão problemáticos é o facto de muitas vezes os mesmos serem únicos, como as patentes ou os direitos de autor, não existindo comparáveis para a aplicação do princípio da plena concorrência. As empresas podem recorrer a bases de dados como solução para

ultrapassar este problema, mas o seu caráter demasiado global ou internacional trás limites à utilização dos dados nelas contidos (Teixeira *et al.*, 2006).

A OCDE dedica um capítulo inteiro, capítulo VI, das suas Recomendações a este tema, cujo objetivo é o de fornecer métodos específicos para determinar o preço de plena concorrência nas transações que envolvam ativos intangíveis. O aspeto chave referido é o facto de a transação levar, ou não, valor de uma entidade para outra e se esse valor deriva do ativo intangível ou de outro tipo de ativo, serviço ou atividade.

Nas Recomendações, intangível entende-se como um ativo que não seja nem físico nem financeiro, que seja detido ou controlado para uso em atividades comerciais e cujo uso, ou transferência, por parte de, ou para uma entidade associada seja compensado do mesmo modo que seria nos caso de entidades independentes conduzirem a transação, ou seja a definição de intangível em sede preços de transferência segundo as Recomendações nem sempre é a reconhecida nos princípios contabilísticos. No parágrafo 6.7 das Recomendações lê-se “intangíveis considerados em sede de preços de transferência nem sempre são reconhecidos como ativos intangíveis na contabilidade”³⁴

As Recomendações também fazem uma categorização deste tipo de ativos e definem duas categorias: os intangíveis de marketing e os intangíveis de produção. Os primeiros relacionam-se com a exploração comercial de produtos e serviços e possuem valor promocional crucial para o produto ou serviço com que se relacionam e, dependendo, do contexto, podem ser marcas, nomes comerciais, listas de clientes, relações comerciais, dados sobre o mercado e clientes que sejam utilizados para apoiar o marketing e a venda de produtos ou serviços entre outros. Na segunda categoria incluem-se todos os que não se enquadrem na primeira, como as patentes, *know-how* e segredos comerciais, direitos de autor e outros protegidos por lei, licenças e outros direitos semelhantes.

A OCDE recomenda cuidado na determinação de quando é que se está na presença de um intangível e quando é que um ativo deste tipo foi ou não transferido.

No que respeita às transações de ativos Intangíveis, como explicado em Teixeira, *et al.* (2006), quando uma entidade disponibiliza um intangível a uma sua associada, a proprietária deve cobrar um montante igual ao que seria cobrado numa situação semelhante entre entidades independentes, ou seja, o preço deve ser o de plena concorrência tal como disposto na legislação portuguesa e recomendado pela OCDE. Este preço encontra-se ajustando, por antecipação, o valor dos *royalties* de plena concorrência correspondentes aos ciclo de vida do ativo.

Normalmente a forma como se faculta a utilização de um ativo deste tipo é através do licenciamento do mesmo, durante determinado período de tempo, tendo como contrapartida o pagamento de *royalties*. No caso de entidades relacionadas esses *royalties* devem ser os que seriam cobrados entre entidades independentes numa transação

³⁴ Tradução livre da autora de: “*Intangibles that ar importante to consider for transfer pricing purpose are not always recognised as intangible assets for accounting purpose.*”, no parágrafo 6.7 das Recomendações sobre Preços de Transferência da OCDE.

comparável e o seu montante pode ser fixo ou representar uma percentagem do valor das vendas ou dos lucros obtidos pela utilização do ativo.

Os mesmos autores acima referidos consideram ainda outras características destes ativos como, o seu curto ciclo de vida ou o elevado risco comercial que lhes está associado, como fatores a ter em consideração aquando da valorização dos mesmos, dado que os lucros gerados devem compensar os gastos em que se incureu no “desenvolvimento fracassado de outros ativos”.

Outra das preocupações na defenição do valor deste tipo de ativo reside na sua valorização quando é transacionado entre empresas do mesmo Grupo. Isto porque nestas situações os ativos se tornam mais suscetíveis a manipulações de preço.

3.4.3.4. Acordos entre Entidades Relacionadas

Na legislação portuguesa permite-se a celebração de acordos entre entidades relacionadas. No Capítulo III da Portaria 1446-C/2001 definem-se dois tipos de acordos, os de partilhar de custos, no artigo 11º e os de prestação de serviços intragrupo, no artigo 12º.

3.4.3.4.1. Acordos de Partilha de Custos

De forma simples, este tipo de acordos consiste na partilha, por duas ou mais entidades relacionadas, tanto dos rendimentos como dos riscos envolvidos no desenvolvimento, pelas partes, de um produto ou intangível que venha a trazer benefícios aos vários negócios individuais (OCDE, 2017).

A legislação portuguesa segue as Recomendações da OCDE nesta matéria. No número do artigo 11º da Portaria 1446-C/2001 refere-se que existe um acordo de partilhar de custos quando “duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quais bens, direitos ou serviços”. No entanto, no mesmo número 1 é estabelecido que essa repartição deve ser “em proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo”. Ou seja, tal como referido nas Recomendações da OCDE a este tipo de acordo está subjacente a obtenção de um benefício futuro.

Segundo a OCDE, no parágrafo 8.3 das Recomendações a questão destes acordos em relação aos preços de transferência deve focar-se nas relações comerciais ou financeiras entre os participantes e nas contribuições dos mesmos, porque (parágrafo 8.12) para que as condições do princípio da plena concorrência sejam satisfeitas o valor da contribuição de cada participante deve ser igual ao que seria contratados entre entidades independentes em circunstâncias semelhantes e com os mesmos resultados esperados. Na legislação portuguesa este facto está no número 2 do artigo 11º da Portaria 1446-C/2001.

Existem dois tipos de acordos de partilha de custos, os acordos de desenvolvimento, em que as entidades trabalham em conjunto para desenvolver, produzir ou obter ativos, e os acordos de serviços, sendo os primeiros os mais comuns.

3.4.3.4.2. Acordos de Prestação de Serviços Intragrupos

Praticamente todas as empresas multinacionais prestam serviços de vários tipos às empresas que as compõem. Dentro deste tipo de serviços destacam-se os administrativos, como serviços de contabilidade e jurídicos, os serviços técnicos e os serviços comerciais (OCDE, 2017).

Este tipo de serviço também é alvo de especial atenção por parte das administrações fiscais. Segundo a OCDE (2017) há dois critérios para avaliar os serviços intragrupo no que respeita aos preços de transferência. O primeiro passa por determinar se o serviço foi, ou não, prestado. O segundo é se o preço do mesmo corresponde ao preço de plena concorrência.

No número 2 do artigo 12º da Portaria 1446-C/2001 reflete-se o primeiro critério, segundo o mesmo, considera-se que existe a prestação de um serviço intragrupo quando “a atividade prestada constitua um serviço com valor económico que justifique, para o membro do grupo que dele é destinatário, o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou a assumir em relação a uma entidade independente ou, bem assim, a realização de uma atividade a executar para si próprio”, estando assim presente o princípio da plena concorrência nesta matéria, dado que apenas se a entidade que beneficia do serviço estivesse disposta a pagar pelo mesmo a uma entidade independente é que o mesmo se verifica.

Na determinação do preço adequado deste tipo de serviços e do método a seguir para o obter, pelo número 3 do artigo 12º deve usar-se preferencialmente o método do preço comparável de mercado (alínea a)) e, no caso de não ser possível a sua aplicação por falta de informação com qualidade para o pôr em prática, deve optar-se pelo método do custo majorado (alínea b)).

3.4.3.5. Obrigações relativas a Preços de Transferência

De acordo com as disposições do artigo 130º do CIRC, os sujeitos passivos que caiam sob o âmbito de aplicação daquele código são obrigados a manter, por um prazo de 10 anos, um processo de documentação fiscal, chamado dossier fiscal, em relação a cada período de tributação que deve conter os elementos definidos pela Portaria 92-A/2011 de 28 de Fevereiro. Esta Portaria reformulou o conjunto de documentos que deve integrar o dossier fiscal e tornou claro que a documentação sobre preços de transferência (dossier de preços de transferência) deve ser incluída neste documento.

No número 6 do artigo 63º do CIRC também se menciona esta obrigação de documentação do artigo 130º e no seu número 7 dispõe-se que na declaração anual de

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

informação contabilística e fiscal o sujeito passivo deve identificar se existiram ou não, no período de tributação respeitante, operações com entidades em situação de relação especial e, quando existam, prestar as seguintes informações:

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

Pelo artigo 13º, número 3 da Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro, ficam obrigados a incluir no dossier fiscal a informação relativa a preços de transferência todos os sujeitos passivos que, tenham incorrido em transações com outros com quem mantivessem relações especiais e que no exercício do ano anterior tivessem atingido um valor anual de vendas e outros serviços de 3000.000 euros. Esta documentação deve estar organizada e ser submetida até ao fim do prazo para entrega da Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal, dia 15 de Julho para a generalidade dos sujeitos passivos ou, para os sujeitos que optem por um período de tributação diferente do ano civil, no dia 15 do sétimo mês posterior à data do termo desse período (artigo 121º, números 2 e 3 do CIRC).

Em relação às novas obrigações em sede de preços de transferência introduzidas, devido à ação 13 do Plano BEPS, a Lei 7-A/2016 de 30 de Março introduziu um novo artigo no CIRC, o artigo 121º-A para regular a obrigatoriedade da prestação de informação financeiro e fiscal dos Grupos multinacionais. Posteriormente a Lei número 98/2017 de 24 de Agosto, que regula a troca automática de informação relativa a decisões fiscais prévias transfronteiriças e a acordos sobre preços de transferência, introduziu alterações ao referido artigo. Assim, atualmente, a entidade-mãe final, ou a entidade-mãe de substituição, de um Grupo de empresas multinacional que tenha um total de rendimentos consolidados, no período imediatamente anterior, igual ou superior a 750.000.000 euros deve apresentar uma declaração de informação financeira e fiscal por país ou jurisdição fiscal relativa às entidades que constituem o Grupo (número 1 do artigo 121º-A). O número 2 do mesmo artigo obriga também à apresentação de uma declaração por país ou jurisdição, também relativa a cada período de tributação, por entidades residentes em território português, que não sejam a entidade-mãe final do Grupo no caso de:

a) Serem entidades detidas ou controladas, direta ou indiretamente, por entidades não residentes que não estejam obrigadas à apresentação de uma declaração idêntica;

b) Exista entre a jurisdição em que a entidade-mãe final é residente, um acordo com Portugal, mas na data em que se deveria apresentar a declaração por país correspondente ao período de relato, não esteja em vigor um acordo qualificado entre as autoridades competentes;

c) No caso de se verificar a existência de uma falha sistémica da jurisdição de residência fiscal da entidade-mãe final que foi notificada pela Autoridade Tributária e Aduaneira à entidade constituinte.

A informação que a declaração deve conter inclui os rendimentos brutos, fazendo a distinção entre quais os obtidos em operações realizadas com entidades relacionadas e os obtidos em operações com entidades independentes; os resultados antes do IRC e de impostos sobre os lucros de natureza semelhante ao IRC; os montantes devidos em sede de IRC ou impostos semelhantes ao mesmo, incluindo as retenções na fonte; os montantes pagos em sede de IRC ou outros impostos semelhantes, incluindo as retenções na fonte; o capital social, os resultados transitados e outras rubricas de capital próprio, à data do final do período de tributação; o número de trabalhadores a tempo inteiro ou equivalente, também à data do final do período de tributação; o valor dos ativos tangíveis, com a exceção do valores de caixa e seus equivalentes; a identificação de cada entidade que constitui o Grupo, indicando a jurisdição da residência fiscal de cada entidade e, caso seja diferente da jurisdição da residência para efeitos fiscais, a jurisdição por cujo ordenamento jurídico se rege a organização dessa entidade, bem como a natureza da atividade empresarial principal ou atividades empresariais principais da mesma; e quaisquer outros elementos que se considerem necessários e explicações dos dados incluídos (número 5 do artigo 121º-A).

3.4.3.5.1. Estrutura do Dossier de Preços de Transferência

Os elementos que devem constar do dossier de preços de transferência estão discriminados nos artigos 14º, 15º e 16º da Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro. No artigo 14º dispõe-se sobre toda a informação que deve constar do dossier a entregar à administração fiscal, no artigo 15º fornecem-se informações sobre a documentação de suporte às exigidas pelo artigo anterior e no artigo 16º esclarecem-se os sujeitos passivos sobre a documentação obrigatória em sede de acordos de partilha de custos ou de prestação de serviços.

Segundo Pereira (2008) a elaboração deste documento é uma tarefa complexa devido ao elevado número de transações que realizam com entidades relacionadas.

O mesmo autor propõe uma estrutura para a elaboração deste documento que está de acordo com o disposto no artigo 14º da Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro. Este autor apresenta uma estrutura de sete capítulos para o documento em questão como se mostra na figura 10.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Figura 10 - Estrutura proposta para os capítulos a integrar num dossier de preços de transferência

Dossier de Preços de Transferência	1. Sumário
	2. Regulamentação de PT
	3. Envolvente Macro-económica
	4. Apresentação da Entidade
	5. Análise Funcional da Entidade
	6. Identificação das Operações Vinculadas
	7. Análise Económica das Operações Vinculadas

Fonte: Adaptado de Pereira, Fernando (2008), “*Estrutura de um dossiê de preços de transferência*”, Revista dos Técnicos Oficiais de Contas, nº 105, p. 54-56, Dezembro de 2008.³⁵

No primeiro capítulo, sumário, descrevem-se a estrutura do documento e os aspetos mais relevantes da sua elaboração, as principais conclusões em matéria do cumprimento do princípio da plena concorrência, ou seja fornece-se a explicação de que forma o conteúdo de todo o documento demonstra a prática, por parte da entidade, dos preços de mercado no ano a que respeita.

No segundo capítulo, regulamentação sobre preços de transferência, faz-se um resumo da legislação, onde se descrevem os principais conceitos sobre o tema, como o princípio da plena concorrência e os principais métodos de definição dos preços, por forma a mostrar o seu entendimento por parte da entidade e a formar uma base em que suportar os capítulos seguintes.

No capítulo três, envolvente macroeconómica, analisa-se a evolução da envolvente externa à entidade ao longo do ano em causa e o modo como afetou as atividades da mesma para explicar de que forma as transações com as entidades relacionadas podem ter sido afetadas por fatores externos à entidade.

No quarto capítulo, apresentação da entidade, devem apresentar-se todos os dados importantes do ponto de vista dos preços de transferência, ou seja, identificar as relações de participação, as entidades detidas e as detentoras e as percentagens de capital. Neste ponto do dossier também se devem apresentar as demonstrações financeiras e indicadores de rentabilidade, sendo que se deve fazê-lo para pelo menos três anos anteriores de forma a compreender a evolução da entidade ao longo do tempo. Também se podem mencionar entidades externas com impacto, como clientes, fornecedores e financiadores.

No capítulo cinco faz-se uma análise funcional da entidade, descrevendo as várias funções desempenhadas, os riscos assumidos e os ativos detidos, dado que estes dados

³⁵ Disponível para consulta em: <https://www.occ.pt>, consulta a 11 de Janeiro de 2018.

são importantes para a definição da política de preços adotada. Uma análise funcional, ainda que breve, deve ser feita às outras entidades relacionadas.

No capítulo seis onde se identificam as operações vinculadas, seguindo o disposto na alínea b) do artigo 14º deve fazer-se uma “caracterização da atividade 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”. Pode organizar-se o capítulo por entidade relacionada, discriminando as operações com cada uma ou por tipo de operações discriminando as entidades com quem se realizaram e os respetivos valores.

Por fim, no último capítulo faz-se a análise das operações identificadas no capítulo anterior para verificar que as mesmas cumprem com o princípio da plena concorrência ao identificar o método escolhido na determinação dos preços de transferência, o porquê dessa escolha e da rejeição dos restantes.

Ao dossier devem ainda ser anexados todos os documentos que contenham informações consideradas relevantes como disposto nos artigos 15º e 16º da Portaria. Entre estas informações podem incluir-se relatórios, estudos técnicos e bases de dados, contratos celebrados entre as entidades relacionadas, consultas feitas aos mercados. Em suma, deve anexar-se toda e qualquer informação que justifique as decisões em sede de preços de transferência pela entidade.

3.4.3.6. Acordos Prévios sobre Preços de Transferência

Um Acordo Prévio sobre Preços de Transferência (APPT), é um acordo que determina, previamente às operações entre empresas associadas, um conjunto de critérios, como os métodos de cálculo, os comparáveis, os possíveis ajustamentos, entre outros, para a determinação dos preços de transferência dessas operações por um período fixo de tempo (OCDE, 2017).

A introdução deste tema na legislação portuguesa deu-se através do aditamento do artigo 128º-A no CIRC pela Lei número 67-A/2007, sendo que o tema foi regulamentado pela Portaria 620-A/2008 de 16 de Julho (Palma, 2008). Até então a possibilidade de celebrar este tipo de acordos era mencionada na Portaria 1446-C/2001 de 21 de Dezembro mas apenas como algo a ser implementado no futuro (Breia, 2009).

Atualmente é o artigo 138º do CIRC³⁶ que regula esta temática, em conjunto com a Portaria 620-A/2008 de 16 de Julho.

Este tipo de acordos podem ser unilaterais ou bilaterais e multilaterais. São unilaterais quando os intervenientes são apenas uma administração fiscal e um contribuinte e bilaterais ou multilaterais quando existe mais do que uma administração

³⁶ Devido à republicação do CIRC pelo DL 159/2009 de 13 de Julho, disponível para consulta em <http://data.dre.pt/eli/dec-lei/159/2009/07/13/p/dre/pt/html>, consulta a 12 de Janeiro de 2018.

fiscal envolvida e, neste caso, é necessário que exista entre a administração fiscal portuguesa e a outra, ou outras, envolvidas um ADT (Palma, 2008).

Um APPT traduz-se, segundo Palma (2008, p.52), “num fator de segurança para as administrações fiscais e para os contribuintes” e trás para os sistemas fiscais mais transparência. A sua principal finalidade, de acordo com a autora, é a de proporcionar segurança jurídica às empresas e de certeza devido à fixação prévia dos métodos de determinação de preços de transferência, respeitando o princípio da plena concorrência. Ao mesmo tempo, quando são de caráter bilateral ou multilateral, evitam situações de dupla tributação dos resultados das empresas.

Pelo disposto no artigo 138º do CIRC os sujeitos passivos podem solicitar à administração fiscal portuguesa “a celebração de um acordo que tenha por objeto estabelecer, com caráter prévio, o método ou métodos suscetíveis de assegurar a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes nas operações comerciais e financeiras, incluindo as prestações de serviços intragrupo e os acordos de partilha de custos, efetuadas com entidades com as quais estejam em situação de relações especiais ou em operações realizadas entre a sede e os estabelecimentos estáveis.”

O pedido referido deve ser dirigido ao diretor-geral dos impostos e deve, segundo o número 3 do artigo 138º do CIRC:

- a) Conter a apresentação de uma proposta sobre os métodos de determinação dos preços de transferência com a devida fundamentação e complementada com os documentos relevantes;
- b) Identificar o período de duração e as operações que o acordo abrange;
- c) Ser subscrito por todas as entidades que intervenham nas operações que se pretenda incluir no acordo;
- d) Incluir uma declaração do sujeito passivo em como se compromete a cumprir com o dever de colaboração com a administração fiscal no que concerne à prestação de informações e documentos necessários sem qualquer entrave devido a questões de sigilo profissional ou comercial.

Nos Capítulos II e III da Portaria 620-A/2008 de 16 de Julho encontram-se as várias fases que compõem o processo de celebração de um APPT.

Na fase preliminar (artigo 4º) os contribuintes solicitam por escrito à administração fiscal uma avaliação dos termos e condições em que um acordo pode ser celebrado. Nesta fase o objetivo é analisar a política de preços de transferência da entidade, avaliar se é possível a celebração do acordo, face às circunstâncias em que as operações em causa se realizam, e se o APPT é a solução mais adequada, definir quais os documentos e informações devem acompanhar a proposta do APPT, definir a data mais provável para a celebração do acordo e identificar quaisquer circunstâncias específicas das negociações com autoridades de outros Estados, no caso de um APPT bilateral ou multilateral. No pedido de avaliação devem ser incluídas caracterizações da atividade

exercida pela entidade e das operações vinculadas que se pretende incluir no acordo, as entidades relacionadas intervenientes, uma descrição das metodologias propostas e qualquer outro documento solicitado. Podem ainda ser necessárias reuniões entre o sujeito passivo e os serviços da administração fiscal e a avaliação por parte dos mesmos da informação e documentação apresentados pelo sujeito passivo.

Na fase de apresentação da proposta do APPT (artigo 5º) o mesmo deve ser feito até 180 dias antes do início do primeiro exercício abrangido pelo acordo e após a receção da mesma os serviços da administração fiscal dispõem de 60 dias para comunicar ao sujeito passivo a sua aceitação ou rejeição, ou no caso de se considerar necessária informação adicional o solicitar, sendo que a contagem é interrompida nessas circunstâncias. No caso de acordos bilaterais ou multilaterais as entidades residentes nos outros Estados também devem solicitar a celebração de um APPT junto das suas administrações fiscais e só no caso de as mesmas aceitarem essas propostas é que os APPT podem ser celebrados, sendo que as administrações fiscais dos vários Estados analisarão as propostas em conjunto no quadro do procedimento amigável. Nos anexos I e II da Portaria 620-A/2008 de 16 de Julho estão todas as informações quanto aos conteúdos que a proposta apresentada pelo sujeito passivo deve conter. Tratando-se de um acordo unilateral a administração fiscal portuguesa dispõe de 180 dias para o processo de avaliação, e este prazo é alargado para 360 dias quando se trate de acordos bilaterais ou multilaterais.

No Capítulo III dispõe-se sobre a fase de conclusão do acordo. Nesta fase formaliza-se o contrato em todos os seus aspetos, a descrição dos pressupostos críticos, dos métodos de preços de transferência acordados, factos que possam levar a revisões do acordo, a sua resolução e o prazo de vigência do mesmo. O número 5 do artigo 138º do CIRC reveste estes acordos de confidencialidade, o número 6 do mesmo obriga a que o prazo de vigência não possa ultrapassar os três anos e os números 7 e 8 que a administração fiscal não pode revogar o acordo sem que hajam alterações na legislação aplicável ou nas circunstâncias económicas e operacionais ou de outros pressupostos de base que justificam o APPT e os sujeitos passivos não podem reclamar do conteúdo do acordo, respetivamente.

Na Portaria 620-A/2008, o artigo 13º refere-se a possíveis ações de inspeção aos períodos em que vigora o APPT, onde podem ser examinadas quaisquer informações e dados que tenham sido fornecidos pelo sujeito passivo na formulação da proposta de forma a verificar se o mesmo está a cumprir com as suas obrigações no quadro do acordo, bem como a evolução dos mesmos para aferir que os métodos acordados se mantêm válidos.

Associadas aos APPT existem vantagens e desvantagens. A principal vantagem para os sujeitos passivos é a segurança, já mencionada, no que respeita a certezas quanto à atuação das autoridades fiscais com quem se celebram acordos. Outra vantagem é a necessária colaboração entre as administrações fiscais e os contribuintes. No que toca às desvantagens a celebração de um APPT unilateral pode causar problemas por apenas vincular uma administração fiscal. Daí que a preferência caia sobre os APPT bilaterais ou multilaterais porque assim garante-se que os termos do acordo são honrados pelas várias partes e não se entra em conflitos nem em situações que possam levar à dupla tributação

por os termos de um acordo não serem aceites por uma das administrações fiscais envolvidas na operação em causa. Por fim, neste quadro das desvantagens é de referir os elevados custos e o tempo necessário à celebração de um APPT (Teixeira, *et al.*, 2006).

3.4.3.7. Infrações e Ajustamentos

Em Portugal não existe um regime específico previsto sobre infrações em sede de preços de transferência. Em caso do não cumprimento por parte dos sujeitos passivos das disposições do artigo 63º do CIRC será aos mesmos aplicado o Regime Geral das Infrações Tributárias (RGIT) e a administração fiscal tem o poder de proceder a ajustamentos ou correções que considere necessários ao lucro tributável quando considere que a valorização de determinada operação entre duas entidades relacionada se afasta dos termos e condições que seriam acordados por entidades independentes.

Quando a autoridade fiscal discorde dos preços praticados por uma empresa, e a mesma tenha apresentado toda a documentação necessária e requerida pelo artigo 63º, número 7, qualquer ajustamento ou correção que a mesma autoridade faça ao lucro tributável deve ser fundamentado nos termos do artigo 77º da Lei Geral Tributária para que se demonstre atuação fraudulenta ou negligente por parte da entidade em causa (Teixeira *et al.*, 2006).

3.4.3.7.1. Ajustamentos Correlativos

Quando a administração fiscal portuguesa fizer correções ao lucro tributável de uma entidade devido a relações especiais que a mesma mantenha com outro sujeito passivo deve, segundo disposto no número 11 do artigo 63º do CIRC, fazer os ajustamentos necessários, ajustamentos correlativos, ao lucro tributável do segundo que reflitam as correções feitas ao lucro tributável da primeira entidade.

A OCDE (2017), nas suas Recomendações sobre preços de transferência, define este tipo de ajustamento correlativo como um ajustamento do imposto devido por uma empresa associada sediada num outro país, que a administração fiscal desse país efetua para ter em consideração o ajustamento primário efetuado pela administração fiscal do primeiro país, de modo a que se obtenha uma repartição consistente dos lucros entre os dois países. De acordo com o número 12 do artigo 63º do CIRC esses ajustamentos correlativos podem ser efetuados em Portugal por virtude de convenções internacionais, celebradas com outros países, nos termos e condições nelas previstos.

Segundo a OCDE (2017) os ajustamentos podem resultar em situações de dupla tributação se, no segundo país não existir qualquer mecanismo que permita a compensação do primeiro ajustamento.

4. Os Preços de Transferência no Grupo Schaeffler

No que concerne a este tema faz sentido falar ao nível do Grupo, já que os processos são, na sua maioria, centralizados na casa mãe.

Para melhor compreendermos como se definem os preços de transferência e os métodos utilizados é necessário definir e perceber como são as relações entre a Schaeffler Portugal e as outras empresas do Grupo, ou seja, é necessário explicar o que é o processo *Intercompany*.

4.1. O Processo Intercompany

É o processo que representa todas as trocas entre as várias empresas do Grupo, ao nível de compras, vendas e produção. Podem identificar-se dentro deste processo, compras e vendas de componentes e compras e vendas de produtos acabados.

No caso da Schaeffler Portugal, a empresa compra componentes para incorporar na sua produção a várias empresas do Grupo e fornecedores externos e vende rolamentos (produto final) a apenas uma empresa do Grupo, Schaeffler Technologies AG & Co. Kg e esta procede à venda, cobrança e distribuição de toda a produção da fábrica tanto a outras empresas do Grupo como a consumidores finais. Em certas circunstâncias a Schaeffler Portugal envia os produtos acabados diretamente para os consumidores finais, sendo que a cobrança e faturação dos mesmos é realizada pela Schaeffler Technologies.

De forma simples procede-se da seguinte forma: quando se gera uma ordem de produção (a fábrica recebe uma encomenda de certo volume de rolamentos) são emitidas ordens de compra dos materiais necessários a satisfazer a primeira.

A gestão das compras é feita pelos vários departamentos de compras e planeamento e logística de cada entidade legal, seja ela uma fábrica, uma comercial (empresa que vende diretamente aos consumidores finais), ou de outro tipo, como veremos adiante.

O preço destas transações não é negociado, é definido com base em dois métodos de preços de transferência, o do custo majorado ou o do preço de revenda minorado, consoante seja uma venda ou uma compra e o tipo de empresas envolvidas.

É importante referir que, devido a certos fatores há empresas do Grupo que não podem ter relações comerciais. No caso da Schaeffler Portugal, a empresa não pode vender diretamente a outras empresas do Grupo que exerçam funções comerciais devido ao facto de que os riscos a que essas estão expostas são muito maiores do que aqueles a que a Schaeffler Portugal está sujeita, como uma fábrica de produção.

4.2. Métodos de Preços de Transferência

A descrição feita anteriormente serve de base a este ponto. Ficou estabelecido que a entidade de acolhimento apenas vende para a casa mãe e esta, por sua vez, vende aos seus distribuidores e consumidores finais.

Este processo é desta forma porque os riscos a que cada tipo de empresa do Grupo está sujeita são diferentes. No caso da Schaeffler Portugal esta não está sujeita a risco de mercado no lado das vendas, nem a riscos elevados de taxas de câmbio, que são suportados em parte pela casa mãe. Isto é relevante porque foi com base na avaliação destes riscos que o Grupo definiu a sua política de preços de transferência.

Outro dos motivos que levou o Grupo a definir a sua política de preços de transferência da forma de seguida apresentada foi o crescente aumento de auditorias, por parte dos vários governos das jurisdições onde estão presentes, focadas neste tema, principalmente na Alemanha. Assim, aproveitando os conhecimentos retirados dessas auditorias o Grupo foi aprimorando a sua política para que, de futuro, as auditorias resultassem em menos litígios e também para que o número das mesmas diminuísse.

O ponto de partida do Grupo é uma análise de contribuição para os lucros de cada empresa. Nesta análise são identificados e avaliados os processos e as contribuições de cada empresa para os lucros do Grupo. Aqui identificam-se e definem-se as funções dos vários centros de responsabilidade, ou seja, identifica-se se a empresa é uma unidade de produção, de investigação e desenvolvimento, de vendas, distribuição, entre outras.

É a partir desta análise que se definem as margens a aplicar a cada produto e em cada tipo de empresa, isto porque a análise da contribuição é feita para cada divisão individualmente.

Dentro do Grupo existem vários tipos de entidades, cujas funções, responsabilidades e riscos diferem entre si. Dentro das divisões automóvel e industrial existem:

- i. Centros de Gastos - cujas principais atividades são de produção, que é o caso dos produtores contratados (Schaeffler Portugal) e dos fornecedores de componentes;
- ii. Centros de Lucro – onde se realizam atividades de definição de estratégias e que recorrem ao uso de propriedade intelectual (Schaeffler Technologies);
- iii. Centros de Rendimentos – são os distribuidores que compram os produtos às empresas do Grupo para depois os venderem aos consumidores finais;
- iv. Centros de Rendimentos II/Agências – são os responsáveis por fazer o suporte aos clientes.

No caso da divisão LuK OEM (*Original Equipment Manufacturer*) existem:

- i. Centros de Lucro – neste caso, são produtoras de bens que também realizam atividades de estratégia;

- ii. Centros de Gastos/Rendimentos – são as empresas que produzem e vendem diretamente aos clientes desta divisão específica, embora não tomem decisões estratégicas nem detenham propriedade intelectual.

O Grupo Schaeffler rege-se pelo Princípio da Plena Concorrência em todas as transações entre as suas várias empresas. Desta forma, para todas as empresas do Grupo, as transações de compra e venda de bens e serviços, são realizadas como seria normal entre empresas não relacionadas.

Todos os contratos de compra ou venda entre as várias empresas do Grupo revestem-se da forma escrita e qualquer desvio dos mesmos é devidamente documentado.

Os valores utilizados para cálculo dos preços de transferência são baseados em valores reais que se poderiam verificar entre partes não relacionadas e refletem as condições dos mercados em que as empresas operam, tal como objetivos estratégicos, posição no mercado das diferentes empresas e dos concorrentes, segmentação, tipo de produto que se está a transacionar e se existem substitutos para o mesmo.

É de referir que apesar de todos estes pontos, o Grupo em certas circunstâncias, como no caso de desenvolvimento de posição em determinado mercado, pode definir uma política de preços para as transações intragrupo diferente e que não reflita nenhum dos métodos a seguir descritos. Nestes casos estas diferenças são devidamente justificadas e documentadas.

A questão dos estabelecimentos estáveis e da conseqüente alocação de lucros são de particular relevância para a política do Grupo. A opção foi pelo método direto no que concerne à alocação dos lucros a cada estabelecimento estável, ou seja, cada estabelecimento é considerado uma entidade independente das restantes.

Quanto à documentação relativa a preços de transferência, cada entidade é responsável por manter essa documentação atualizada e de a apresentar no caso de uma auditoria. Embora todos os contratos, verificações de preços, cálculos, listas de preços, protocolos de negociações, documentação relacionada com o processo de planeamento e estudos de casos sejam preparados centralmente por uma divisão do Grupo criada para o efeito, em conjunto com uma consultora, deve ser mantido um registo de todos estes elementos aquando da determinação dos preços de transferência para cada novo período. Embora nem toda a informação para todas as empresas esteja presente nas mesmas, a mesma pode ser solicitada à casa mãe, no caso de auditorias.

Cada empresa tem acesso a uma lista com as entidades do Grupo com quem pode manter relações comerciais e que preços deve praticar nessas relações. No caso da Schaeffler Portugal é a responsável pelo *Controlling* quem mantém atualizados no sistema todos os elementos necessários.

Toda a informação relativa à política de preços praticada, transações, circunstâncias e adequação dos mesmos à realidade de cada entidade é guardada por um período de dez anos.

4.2.1. Transações de Bens

O método a utilizar é definido com base no tipo de entidade. Assim sendo, entre os Centros de Gastos, que é o caso da Schaeffler Portugal, e os Centros de Lucro, que é o caso da Schaeffler Technologies (casa mãe), o método utilizado é o do **Custo Majorado**. Isto porque os Centros de Gastos não suportam riscos do lado do mercado por não venderem diretamente aos consumidores finais. Também não suportam riscos no que respeita a taxas de juro e de câmbio porque a casa mãe cobre estes riscos e existe alguma cobertura adicional realizada através de compra de derivados para o efeito.

Entre os Centros de Lucro e os Centros de Rendimentos, empresas que vendem diretamente aos consumidores finais, o método utilizado é o do **Preço de Revenda Minorado**. A decisão do uso deste método foi tomada com base no facto de que os Centros de Rendimentos estão em contacto direto com o mercado e como tal sofrem pressões, por parte do mesmo, no que respeita às oscilações entre a oferta e a procura. Na figura 11 ilustra-se a relação dos preços de transferência entre os diferentes tipos de empresas do Grupo.

Figura 11 - Ilustração dos Métodos de Preços de Transferência Utilizados



Fonte: Adaptação de documento interno da empresa

No que respeita ao método do **Custo Majorado**, este começa com a definição do *Group Price Cost* (GPC), que é o custo planeado de produção de determinado componente, material ou produto acabado. A este GPC é adicionado o *mark-up* (margem de lucro bruto) que é definido com base no tipo de produto e no preço que seria praticado no mercado entre empresas não relacionadas.

Quanto ao método do **Preço de Revenda Minorado** são definidos o *mark-down* (margem de lucro bruto) e o preço planeado de venda no mercado, e a soma dos dois é o preço a que um Centro de Lucros vende a um Centro de Rendimentos.

É de referir que Centros de Gastos e Centros de Rendimentos não mantêm relações entre si devido aos motivos apresentados anteriormente (exposição a riscos, entre outros).

Tanto os GPC como os preços de mercado são definidos para um ano inteiro no processo de definição dos orçamentos para cada ano, que começa em Maio e acaba em Agosto, e vigoram desde o dia 1 de Janeiro do ano seguinte ao do orçamento até 31 de Dezembro do mesmo ano. Os *mark-ups* e os *mark-downs* são definidos em Maio de cada ano e vigoram até Maio do ano seguinte.

Para o cálculo de todos estes valores são utilizadas bases de dados especializadas que são analisadas por especialistas do Grupo, em conjunto com uma consultora, por forma a ir de encontro aos valores que seriam praticados entre empresas não relacionadas e a justificar o uso de determinado preço para determinada transação, seja ela de bens ou de serviços.

No caso de ser necessário fazer ajustes a algum destes parâmetros existem certos procedimentos a seguir. Se, uma fábrica considera que o GPC de determinado produto vai aumentar, esse aumento tem de ser justificado para que seja aprovado um novo GPC. Por exemplo, se o GPC definido é de setenta e cinco euros, mas na fábrica consideram que a realidade vai ser de cem euros, a diferença entre os dois, vinte e cinco euros, multiplicada pela quantidade produzida do produto tem de ser superior a um por cento do valor total da produção planeada para aquele ano, caso contrário o novo GPC não é aprovado.

O mesmo acontece com o preço de venda, se for necessária a sua alteração, a diferença entre o preço planeado e o novo preço vezes a quantidade planeada de vendas tem de ser superior a quinze mil euros, caso contrário o novo preço não é aprovado.

Existe ainda outro aspeto que o Grupo tem em consideração na definição do preço de transferência adequado dos bens: os termos de entrega. Estes definem os direitos e as obrigações de cada uma das partes envolvidas numa transação relacionados com a entrega de bens. O Grupo considera os seguintes pontos como chave neste processo:

- i. Local da entrega;
- ii. Tempo que passa até que o risco e a propriedade estejam do lado do comprador;
- iii. Seguros de cobertura de danos, no caso de bens materiais;
- iv. Custos alfandegários e outros similares;
- v. Jurisdição no caso de desacordo;
- vi. Termos do pagamento.

Todos estes fatores são tidos em consideração na definição do preço adequado para cada transação.

4.2.1.1. Casos Particulares

O Grupo considera quatro. São eles:

- i. Os componentes e as ferramentas;
- ii. Os ativos não correntes;
- iii. Construção de máquinas;
- iv. As entregas e devoluções.

Os componentes e ferramentas são materiais que vão ser incorporados no processo produtivo seja por fazerem parte do produto acabado (componentes) ou por serem consumidos durante o mesmo (ferramentas).

O método de preços de transferência a utilizar para transações que os envolvam é o **Método do Custo Majorado** e a base de cálculo para o mesmo são todos os custos incorridos na aquisição dos materiais ou ferramentas, isso é, o custo do material em si e todos os outros custos incorridos desde que se consiga fazer uma alocação dos mesmos sem qualquer dúvida. A esse custo soma-se uma taxa fixa de cinco por cento.³⁷

Quanto aos ativos não correntes o Grupo define-os como sendo qualquer ativo que sirva o negócio da empresa de forma permanente devido às suas características. Incluem-se nesta categoria ativos intangíveis, tangíveis e financeiros e qualquer ferramenta (*software*, ferramenta física) que seja necessária para a utilização desse mesmo ativo.

O método utilizado para transações destes ativos é o do **Custo Majorado**, caso não se obtenha um preço equiparável de mercado para os mesmos. A base de cálculo, quando se usa o método do Custo Majorado, é o valor mais alto entre o valor contabilístico, considerando a vida útil do ativo, e o valor residual estimado do mesmo. O valor das ferramentas, quando existam, é calculado em separado e adicionado à base de cálculo dado que não é capitalizável e é uma estimativa em que se considera o custo de aquisição e a sua vida útil remanescente. Ao valor final soma-se uma taxa fixa de dez por cento.

Os serviços relacionados com a construção de máquinas são, geralmente, avaliados segundo os preços de mercado, considerando as funções da máquina e os riscos que lhe estão associados e é-lhe somado uma taxa que pode variar entre os dez e os quinze por cento. Cabe às entidades envolvidas na transação a negociação do preço dentro desse intervalo.

Quanto às entregas, apenas se faz um cálculo diferente no caso de um empresa de distribuição comprar os seus produtos a uma empresa de vendas e não ao seu fornecedor ou produtor habitual. Neste caso a empresa de vendas faz uma entrega não como uma venda mas exercendo funções meramente logísticas porque não está a lidar com um consumidor final. Nestes casos o preço a praticar é a soma entre o custo que a distribuidora praticaria em circunstâncias normais e uma taxa de cinco por cento.

³⁷ As taxas a que se chama fixas nesta secção, eram as taxas praticadas à data da realização do estágio e de acesso à informação contida no presente relatório.

Por fim, no caso das devoluções e de as mesmas serem resultantes de ajustamentos nos inventários ou otimização dos mesmos faz-se a seguinte distinção:

- i. Retorno de bens passados menos de três meses desde a sua entrega;
- ii. Retorno de bens passados mais de três meses desde a sua entrega.

No primeiro caso o preço a praticar será o preço que a empresa que está a devolver cobraria diminuído de uma taxa de cinco por cento. Em qualquer outro caso o preço deve ser calculado caso a caso em conjunto com a equipa de preços de transferência.

4.2.2. Serviços

Como é de esperar a valorização dos serviços intragrupo é de mais difícil definição, principalmente no que respeita a serviços de maior complexidade, dado que, se torna complicado o acesso a preços de mercado comparáveis.

O Grupo Schaeffler definiu um grupo de serviços a considerar na sua política, sendo que todas as prestações de serviços que não se enquadrem na lista devem ser avaliados caso a caso.

Consideram-se serviços intragrupo:

- i. Serviços que tenham a sua base em relações corporativas;
- ii. Serviços industriais (por exemplo, transportes, comunicações, supervisão de construções, manutenção);
- iii. Serviços de Desenvolvimento e Investigação;
- iv. Serviços administrativos;
- v. Serviços relacionados com a entrega de bens;
- vi. Serviços relacionados com a cedência de ativos intangíveis;
- vii. Serviços aquando da aquisição de ativos;
- viii. Entrega da produção pelas unidades de produção;
- ix. Serviços de *controlling* e coordenação;
- x. Serviços relacionados com as TI;
- xi. Contratos de *leasing*.

Os métodos a utilizar para os serviços são, na maioria das vezes, o do **Custo Majorado** e do **Preço de Revenda Minorado**, embora outros métodos possam ser aplicados, especificamente o do **Método do Preço Comparável de Mercado**, sendo que o método preferido é o primeiro. Caso nenhum dos métodos seja possível de aplicar faz-se uma avaliação consoante o caso tentando sempre manter as valorizações o mais próximas possível do que seria a prática entre entidades não relacionadas.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Tal como para as transações de bens são calculados preços base para cada serviço e os respetivos *mark-ups* e *mark-downs*, tentando sempre manter os preços base o mais próximos possível dos que seriam praticados no mercado.

O Grupo considera ainda uma lista de serviços financeiros. São eles:

- i. Empréstimos a longo e curto prazo;
- ii. Concessão linhas de crédito;
- iii. Garantias;
- iv. *Factoring*;
- v. *Pooling* e *netting*;
- vi. Uso de derivados e instrumentos financeiros (normalmente como medida de segurança: *swaps*, futuros, opções, *forwards*, entre outros).

Para todos os serviços financeiros os departamentos responsáveis por preços de transferência e tesouraria são quem define os métodos adequados, os custos, as taxas de juro e as funções e riscos de cada empresa. Este tipo de serviços são prestados pela casa mãe, Schaeffler Technologies às outras empresas do Grupo.

4.2.3. Ativos Intangíveis

O Grupo considera dois tipos:

- i. Concessões, propriedade industrial e ativos e direitos similares e as licenças de ditos ativos e direitos;
- ii. *Goodwill*.

No primeiro caso incluem-se os seguintes elementos:

- i. Base de clientes;
- ii. *Copyrights*;
- iii. Patentes;
- iv. Marcas registadas;
- v. *Know-how*;
- vi. *Software*.

A questão de maior relevância quanto às transações deste tipo de ativos reside no facto de se conseguir identificar os mesmos e determinar o seu uso tanto na produção de bens ou fornecimento de serviços, como em contratos de *leasing*, ou com propósitos administrativos. São considerados também de crucial importância os fatores que influenciam o valor dos ativos e qual o potencial preço de venda ou taxas a cobrar.

No que concerne a transações relacionadas com atividades de investigação e desenvolvimento as empresas do Grupo podem desenvolver três tipos de atividades. De investigação apenas, em que o resultado dessas atividades se repercute na utilização dos ativos intangíveis da própria empresa, por exemplo na produção. Investigação contratada, que tal como o nome indica são empresas do Grupo que fazem investigação com o intuito de os resultados da mesma serem utilizados por outras empresas, ou seja a empresa contratada presta um serviço a outras e as que contratam o serviço adquirem um ativo intangível, trata-se de uma prestação de serviços e deve ser tratada como tal, por exemplo *know-how* para otimizar um processo. Por fim, as atividades de investigação podem ser realizadas de forma conjunta, ou seja, são resultado da colaboração entre duas ou mais empresas do Grupo, como num acordo de partilha de custos.

Dentro do Grupo cada ativo intangível, antes da sua venda, que tem de ser autorizada pelo departamento de preços de transferência, é avaliado individualmente e as leis e métodos aplicáveis em cada país são observados.

4.2.4. Comissões e *Royalties*

O pagamento de comissões acontece dentro do Grupo quando uma empresa (agente) fornece determinado tipo de serviços a outra (principal).

Os seguintes são considerados serviços que dão origem ao pagamento de comissões:

- i. Consultoria Técnica – seminários técnicos e apresentações de produtos, criação de desenhos industriais;
- ii. Aquisições relacionadas com o negócio – aquisição de novos clientes e assistência com clientes já existentes, negociações de preços.

As taxas a praticar são definidas pelo departamento de *Corporate Tax*. No caso de não existirem taxas calculadas para determinado agente aplica-se uma taxa de dois por cento para vendas a empresas do Grupo do setor industrial e uma taxa de três por cento para empresas do setor automóvel. As taxas definidas são aplicadas ao lucro que o cliente (principal) obtém devido ao serviço prestado.

A Schaeffler Portugal, por exemplo, recebe comissões da empresa espanhola por prestar um serviço de apoio aos clientes da segunda.

No caso das *royalties*, estas são pagas por um período de cinco anos e é também aplicada uma taxa aos lucros da empresa cliente gerados pela prestação do serviço, taxa essa que diminui a cada ano.

4.2.5. Documentação Relativa a Preços de Transferência

O Grupo Schaeffler implementou em 2016, a ser entregue em 2017, a submissão anual do *Country-by-Country Report* (CbCR), assim como dos *Master* e *Local Files*, resultantes da iniciativa BEPS da OCDE.

A forma como o Grupo aborda a questão da documentação é, como sugere a OCDE, tripartida, como se mostra na figura 112.

Figura 12 -Abordagem tripartida à documentação sobre PT



Fonte: Adaptado de documento interno da empresa

Todo o processo de preparação da documentação relativa a preços de transferência é realizado pelo Departamento de *Corporate Tax* com o apoio das várias empresas do Grupo na parte que lhes concerne devido aos requisitos legais de cada país e de uma consultora.

4.2.5.1. Principais Conteúdos da Documentação e do CbCR

A documentação relacionada com preços de transferência e presente no CbCR é composta por dois tipos. São eles:

Documentação relativa aos factos e circunstâncias:

- i. Informação geral – estruturas legais e operacionais;
- ii. Estratégia de negócio, ambiente competitivo e mercado;
- iii. Descrição das transações intragrupo (*intercompany*) com as partes relacionadas (quantidades, acordos, intangíveis, entre outros);
- iv. Análise funcional e de risco para as transações *intrercompany*;

v. Análise de Contribuição dos Processos.

Documentação relativa à adequação dos preços de transferência:

- i. Pesquisas de comparáveis, baseadas em bases de dados externas (por exemplo, Amadeus e D&B, entre outras);
- ii. Informação sobre comparáveis – preços de plena concorrência, margens (líquidas, brutas), *mark-ups*, *mark-downs*, entre outras;
- iii. Métodos de preços de transferência em concordância com o princípio da plena concorrência utilizados.

Em relação ao dossier de preços de transferência da Schaeffler Portugal não me foi dado acesso ao mesmo por questões de confidencialidade. No entanto, por todas as informações que li nos *Guidelines* do Grupo e informações que colegas me forneceram sei que o mesmo está atualizado e contém todas as informações exigidas tanto pelo artigo 63º do CIRC como pela Portaria nº 1446-C/2001 de 21 de Dezembro.

4.3. Outras Atividades Desenvolvidas Durante o Estágio

Como referido no início do presente relatório, o estágio foi realizado no departamento administrativo e financeiro da empresa. Este departamento tem três atividades principais: contabilidade, tesouraria e *controlling*, embora uma grande parte das tarefas ligadas à contabilidade sejam administrativas.

4.3.1. Tarefas Administrativas

No âmbito da parte administrativa, no início do estágio comecei por receber todo o correio e fazer a distribuição do mesmo às pessoas ou departamentos correspondentes. Após a receção do correio e abertura das cartas destinadas ao departamento financeiro e administrativo, seguia-se o registo das faturas, recebidas tanto por correio ou *email* num documento Excel® de controlo.

Nesse ficheiro faz-se uma entrada para cada fatura, atribuindo-se à mesma um número interno, onde se inclui a data de chegada da fatura à empresa para controlar os pedidos de pagamento por parte dos fornecedores, dado que se os mesmos não enviam as faturas atempadamente para serem contabilizadas a empresa tem uma forma de justificar falta de pagamentos. Regista-se o número da fatura, o tipo de fornecedor - nacional, CEE, fora da CEE, transitário (transporte) ou *intercompany* (faturas de empresas do grupo) - o NIF e o nome do fornecedor, a guia de remessa ou a ordem de despacho (OD), no caso das fora da CEE, o valor da fatura na moeda correspondente (euros, dólares, ienes japoneses), a ordem de compra (OC) e no caso das faturas *intercompany*, o número da embalagem. Depois deste registo digitalizam-se as faturas para que os colegas de outros departamentos as possam consultar em caso de necessidade. Após a separação por tipo de fornecedor entregam-se as faturas ao responsável pelo processo.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

A segunda tarefa da qual me encarregaram foi o arrumo e transferência das faturas lançadas em pastas para arquivar, segundo o tipo de operação, faturas com OC, sem OC, Operações Diversas, onde se incluem as despesas com comerciais, ajudas de custo e lançamentos de estimativas de impostos e processamento de salários e outras operações de fecho do mês, e Bancos. Aqui também são anexadas às faturas lançadas os seus originais, porque certas faturas, no caso das correspondentes a IVA e Direitos de despachantes e as de fornecedores de fora da comunidade chegam por *email* e as faturas *intercompany* muitas vezes são retiradas do sistema (SAP®) diretamente.

Dentro do leque de tarefas que aqui se enquadram fui incumbida de fazer os pedidos de atualização de bases de dados de fornecedores, seja por alterações dos dados dos mesmos ou por criação de um novo fornecedor e a organização das guias de remessa dos fornecedores da CEE, por data e fornecedor, para anexar posteriormente às faturas que lhes correspondem, e das guias do Grupo também por data. No caso da atualização da base de dados é necessário enviar um *email* para o departamento central do Grupo que trata de manter atualizadas as bases de dados do mesmo, com os dados do fornecedor.

Também me foi passada a função de fazer o controlo, através de uma transação em SAP®, das faturas do Grupo que já tinham chegado à empresa, porque neste processo há um lançamento que é feito automaticamente pelo sistema, aquando da emissão da fatura por parte do fornecedor, que lança as mercadorias numa conta de bens em trânsito e só quando os bens chegam efetivamente à empresa é que a colega responsável salda esse lançamento e lança numa conta de inventário.

Também me foi pedido que preparasse os documentos de pedido de certificado de residência fiscal (Mod.2-RFI) e enviasse aos fornecedores para que validassem os mesmos nas suas autoridades tributárias e assim usufruir das convenções de dupla tributação em vigor. Em conjunto com esta atividade preparei os ficheiros para submissão no *site* da Autoridade Tributária para os pedidos de NIF português.

Após a familiarização com os componentes que deu origem a um maior conhecimento das codificações utilizadas para cada um dos mesmos comecei a trabalhar nas faturas de transitários, isto é, empresas que tratam dos transportes das mercadorias e despachos na alfândega. Neste ponto, primeiro comecei por conferir os preços das faturas, segundo as tabelas de preços acordadas, ou cotações fornecidas pelos colegas que contrataram os serviços. Esta conferência de preço é necessariamente feita à mão porque estas faturas não possuem uma OC e como tal, não há forma de o sistema SAP® verificar se o preço está ou não correto.

No início de cada mês é preenchida uma declaração com as compras e os consumos de um petróleo (Exxsol) utilizado para limpeza dos anéis na fábrica, que é posteriormente enviada para a alfândega de Peniche, esta declaração corresponde sempre ao mês anterior em que é feita. No final do mês de Março fui incumbida de realizar esta tarefa, os colegas na fábrica forneciam-me uma folha com a quantidade no início do mês de Março, por exemplo, as compras de petróleo e os consumos e o saldo final do mesmo.

Eu fazia a confirmação de todos esses saldos recorrendo a uma transação em SAP³⁸, onde são dadas estas entradas e saídas e preenchia a declaração com os valores e, no caso das compras, com o número das faturas e a guia correspondente a cada uma.

No final do mês de Abril foi-me dada a tarefa de preparar a tratar toda a informação para a preparação e submissão da declaração INTRASTAT³⁹. Aqui, a colega responsável fez uma extração para Excel do ficheiro que iria ser submetido para ser feita uma confirmação de que apenas se incluíam no ficheiro as entradas e saídas de mercadorias, e eliminar do mesmo todas as entradas referentes a serviços. Também foi enviado o mesmo ficheiro para os colegas responsáveis das compras e planeamento para que corrigissem os pesos de forma a fornecer a informação o mais correta possível e foi pedido a esses mesmos colegas, se necessário, para completarem quaisquer informações que faltassem.

No início do mês de Abril entrou um novo estagiário para o departamento. Foi da minha responsabilidade dar-lhe formação em algumas atividades acima descritas, nomeadamente, na receção de correio, arrumo de faturas lançadas e dos seus originais, guias entre outras.

Outra tarefa da qual fui encarregue foi a conferência de todos os pedidos e avisos de pagamento. Aqui recorria a uma transação em SAP[®] que fornecia todos os lançamentos de determinado fornecedor para saber se as faturas estavam lançadas e se sim, se estavam pendentes de pagamento ou bloqueadas a pagamento e porquê, procedendo à resolução do problema que deu origem à pendência ou bloqueio, avisando os colegas responsáveis pelo fornecedor.

4.3.2. Tarefas de Contabilidade

Após a familiarização com os fornecedores da empresa e do uso diário do programa SAP[®] foi-me passada a classificação e o lançamento das faturas de fornecedores de matérias-primas e ferramentas, fora da comunidade. Estas faturas, com OC, na sua maioria são lançadas antes de a mercadoria chegar à empresa e, como tal, ficam bloqueadas para pagamento até ser dada a entrada da mercadoria no armazém da empresa.

A certo ponto foi-me passado o total controlo deste processo, sendo que o fazia através de um documento Excel[®] onde colocava o número interno e os dados mais importantes da fatura, como o número, o valor e a moeda e uma hiperligação para a digitalização da mesma. Após o lançamento colocava o número do mesmo num campo próprio para o efeito e a mesma hiperligação como anexo ao lançamento em SAP[®] para que os colegas de outros departamentos pudessem consultar a fatura no caso de

³⁸ SAP[®] é o programa utilizado na maioria das empresas do Grupo e integra todas as operações de cada empresa, desde a produção, passando pelas compras e à contabilidade.

³⁹ Segundo o *website* http://www.intrastat.ro/di_cri_en.php (consultado a 19 de Julho de 2017) INTRASTAT é um sistema utilizado para recolher informação sobre a troca de bens entre Estados-Membro da União Europeia, substituindo o controlo alfandegário que existia antes da criação do mercado único.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

necessitarem de consultar se os preços praticados eram os acordados e, caso não fossem, solicitarem notas de crédito para corrigir os erros.

Devido a uma modificação na organização das encomendas por parte do Grupo, passou a existir um novo método de as fazer. Em vez de ser emitida uma OC para as necessidades de componentes, quando se sabia que iria ser necessário um fornecimento constante de certos componentes, nomeadamente anéis, foram criados *Scheduling Agreements* (SA). Aqui, tal como o nome indica os fornecedores garantem um constante envio de material para a empresa. Este facto gerou um enorme aumento das mercadorias em trânsito da empresa, porque não permitia o lançamento das faturas sem a mercadoria ter chegado à empresa. Foi necessário ir verificando periodicamente numa transação em SAP® se a mercadoria já tinha chegado para se poder classificar e lançar as faturas a que o SA correspondia.

Ainda em relação aos processos de importação das mercadorias de fora da comunidade os colegas da logística, responsáveis por criar uma ordem de despacho (OD) para cada envio, aquando da chegada das mercadorias, do registo da sua entrada em armazém da receção das faturas, e lançamento das mesmas, e das guias de remessa, juntavam todos os documentos num processo identificado com a OD correspondente e entregavam-no-lo para que fosse arquivado para posterior consulta em caso de necessidade. Neste ponto a OD considerava-se fechada.

A classificação dos transitários foi-me passada aquando da aprendizagem da conferência dos preços das faturas dos mesmos e é feita consoante o tipo de mercadoria ou serviço. Em certos casos recorre-se à OC para saber se o transporte foi feito para levar uma máquina ou partes para o fornecedor reparar e trazê-la de volta à Schaeffler, noutros casos referiam-se aos nossos envios de produtos acabados para a casa-mãe e noutros casos ao transporte de partes para produzir rolamentos. No caso de se tratarem de transportes de produtos acabados para a Schaeffler Technologies é necessário fazer o registo do número da fatura correspondente ao transporte e o valor do mesmo num Excel® de controlo para os colegas das vendas controlarem os seus gastos com envios. O tipo de transporte, rodoviário e marítimo ou aéreo também é considerado.

O tipo de transporte a que cada fatura se refere, mercadorias, dentro e fora da comunidade ou reparações dentro da comunidade ou domésticas têm influência na conta em que o valor do transporte é lançado e no código de Imposto sobre Valor Acrescentado (IVA) a utilizar, se é uma código de mercadorias porque o valor do transporte é para acrescer ao valor da mesma, se é um gasto do período ou se se trata de uma exportação intracomunitária.

Ainda no caso dos transitários fazia a conciliação dos saldos dos fornecedores. Era-me enviado o extrato do fornecedor para comparar com o nosso e pedir faturas em falta, resolver questões relacionadas com faturas não lançadas, que acontece neste caso porque para classificar as mesmas é necessário saber o tipo de transporte a que correspondem, dado que não existe apenas uma conta onde as lançar, ou bloqueadas.

A certo ponto foi-me passada a pasta das ajudas de custo e despesas de comerciais. O lançamento de ajudas de custo acontece quando um empregado da empresa

vai de viagem para dar apoio a outra fábrica, ou para formação. Nestas situações, como é normal, há um incremento ao salário consoante as horas de partida e chegada e a empresa paga também as despesas que o empregado tenha com alojamento, transportes entre outras. Em relação a esta tarefa é necessário que se verifique se o empregado que vai viajar tem seguro de viagem e, no caso de não ter, solicitar o mesmo à agência de seguros com a empresa trabalha. Pode acontecer, no caso de viagens mais longas que tenha de se proceder ao adiantamento de parte do valor das ajudas de custo, quando o empregado o solicite, sendo que esse adiantamento e o total das ajudas de custo estão dependentes de aprovação por parte da direção ou do Diretor do Departamento de Recursos Humanos.

Quanto aos comerciais, os mesmos enviam para a empresa uma folha com as despesas em que incorreram no cumprimento do seu trabalho, refeições, despesas de representação, conservação de viaturas, alugueres de materiais que necessitem, entre outras. Aqui é necessário conferir essa folha com as faturas e proceder ao tratamento na mesma folha de Excel® para depois transferir a informação para o SAP® e efetivar o lançamento.

Fui também incumbida de dar apoio ao colega responsável pelos fornecedores nacionais a lançar faturas, tanto de inventários como de gastos e serviços. Aqui, tal como nas faturas de fornecedores de fora da comunidade, não há necessidade de usar a conta do fornecedor porque através da OC o programa sabe a quem foi feita a compra. É apenas necessário colocar a OC e o número do item da mesma, as quantidades da fatura e os valores correspondentes. Os códigos de IVA novamente variam consoante se o fornecedor é nacional e o tipo de lançamento, inventário ou gasto, como seria de esperar.

No caso das faturas com OC, como as referidas no parágrafo anterior, a conferência é automaticamente feita pelo sistema e, no caso de incongruências de preços entre a fatura e a informação na OC é gerado um *workflow* pelo SAP® que informa os colegas das compras para que entrem em contacto com o fornecedor se a diferença for superior a um valor definido previamente.

Em relação ao plano de contas que a empresa utiliza há que referir que os lançamentos são todos feitos nas contas do Grupo, isto é, as contas utilizadas são as da Alemanha. Este facto verifica-se para todas as empresas do Grupo, sendo que o próprio programa faz a transferência apropriada para as contas de cada país, no caso português para SNC.

5. Análise Crítica e Conclusão

Nesta seção irá ser feita uma análise crítica das políticas da empresa tanto quanto ao tema em estudo como das observações feitas ao longo do estágio no que concerne às atividades diárias da empresa seguida das minhas conclusões em relação aos mesmos.

O maior ponto forte da empresa, na minha opinião é o facto de se ter feito a implementação de um sistema informático que permitiu integrar praticamente todas as suas operações, desde a contabilidade, aos movimentos de armazém, às compras, logística, *controlling* e engenharia industrial.

Apesar de ser um processo que seria moroso, conseguiram fazer essa implementação em mais ou menos um ano. Desde Janeiro de 2016 que a contabilidade já utilizava o novo sistema em SAP® e era feita uma transferência através de um interface que ligava as outras operações do sistema antigo, que apesar de também em SAP® não estava ligado. Em Outubro de 2016 toda a empresa passou a utilizar o novo sistema, o que trouxe uma maior rapidez e fluidez dos processos.

Outro ponto forte que tenho a enunciar é o facto de o departamento em que estive inserida funcionar como uma equipa coesa e existir uma boa segregação de tarefas, ou seja, existe um responsável por cada tipo de processo (faturas da comunidade, faturas nacionais, faturas fora da comunidade, faturas de transitários, *controlling*, fiscal, etc.), apesar de cada pessoa ser responsável por vários processos, os mesmos não interferem uns com os outros. Considero ser importante referir o facto de que a todas as pessoas do departamento é atribuída uma pessoa de apoio que está por dentro do seu trabalho, ou seja, quando alguém falta por algum motivo existe alguém capaz de resolver problemas relacionados com o seu trabalho caso surjam.

Uma das questões em que o Grupo Schaeffler é inflexível prende-se com a questão da qualidade e com a segurança no trabalho. Na fábrica estão implementadas inúmeras medidas para garantir que os rolamentos sejam da melhor qualidade possível e que o número de acidentes é reduzido ao máximo. Desde *checkpoints* onde se conferem medidas, ao uso de medidas de segurança como o uso de óculos de proteção, tampões por causa do ruído e luvas À conferência das gravações nos rolamentos e das marcações das caixas onde os mesmos são embalados e expedidos.

No entanto, penso que a empresa, apesar das tentativas de agilizarem os processos com a implementação de um sistema informático comum para todas as suas operações, tanto ao nível de Portugal, como do Grupo, ainda tem um longo caminho pela frente.

A minha opinião é fundamentada pelo facto de os vários departamentos da empresa não parecem estar conscientes de que o seu trabalho afeta o dos outros. Creio que isto acontece porque aquando da implementação do novo sistema não houve formação suficiente. Cada departamento recebeu formação apenas para o que o iria afetar e não houve uma tentativa de informar as pessoas de que se possui um sistema que faz a ligação entre as entradas de mercadorias e os lançamentos de faturas automaticamente,

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

essas entradas têm de ser dadas senão as faturas ficam bloqueadas e os fornecedores não são pagos a tempo, gerando reclamações, isto para dar apenas um exemplo.

O facto de que os vários departamentos serem tão separados entre si leva a que a cooperação entre os mesmos não seja a melhor, e a que as tarefas não estejam bem divididas e estipuladas, ou seja existe uma fraca segregação de tarefas entre departamentos.

Por exemplo, no que respeita à conferência de preços, era feita pelo departamento financeiro quando não é esse departamento que contrata e negocia os preços com as transportadoras. Apenas no final do meu estágio é que se resolveu essa situação e foi feita a passagem dessa tarefa para o departamento de logística.

Outra questão a apontar é o facto de que as ajudas de custo e despesas com comerciais serem confirmadas, classificadas e lançadas pelo departamento de contabilidade, quando o processamento de salários é da responsabilidade dos recursos humanos. Também foram feitos esforços no sentido de mudar esta situação e o acordado foi que no final de Março estas duas atividades passariam para os recursos humanos, que passariam a lançar as ajudas de custo em conjunto com os salários. No início de Junho esta situação estava a ser regularizada, sendo o processo passou a ser feito de forma mais automática, ou seja, as folhas de autorização de viagem eram preenchidas e se houvesse necessidade de fazer adiantamentos essa informação era passada à Chefe do Departamento de Contabilidade, caso não existisse essa necessidade as ajudas de custo passavam a ser pagas em conjunto com os salários. A meu ver, o processo necessita de melhorias porque há casos em que são realizados vários adiantamentos ao longo de viagens mais longas, o que leva a um enorme volume de transações individuais a serem realizadas nesse sentido.

Outro exemplo que merece menção é o da implementação dos SA (*Scheduling Agreements*), referidos no ponto 4.3.2. O Grupo deu ordem para que se passassem a fazer algumas encomendas assim, junto com a informação de que de futuro iriam ser todas, ou quase todas dessa forma. A questão aqui foi que, tal como mencionado, não existe forma, ou ninguém recebeu formação nesse sentido, de saber sempre que chega um lote pertencente a um SA à empresa sem consultar periodicamente uma transação específica para o efeito. Ora, no caso das OC normais existe uma transação para as consultar, mas não é possível utilizar a mesma para verificar os SA. Existe assim, uma duplicação de procedimentos que, no fundo, são semelhantes e uma enorme perda de tempo a consultar periodicamente se as mercadorias já chegaram efetivamente à empresa.

Ainda sobre a problemática dos SA é de referir o facto de ter aumentado o montante de mercadoria em trânsito e de se atrasarem os pagamentos aos fornecedores por não ser possível lançar as faturas que lhes correspondem, precisamente porque as mercadorias ainda não se encontram na empresa, apesar de, existir um modo de o fazer. O desejável neste ponto seria então passarem-se a lançar todas as faturas de fornecedores de fora da comunidade desse novo modo, embora mais complexo pelo que me foi dado a entender, porque as faturas com SA não seriam lançadas como as faturas com OC normais.

Quanto ao funcionamento interno da empresa apenas tenho mais uma observação. A rigidez da sua estrutura e dos seus procedimentos. Pelo facto de o Grupo Schaeffler operar a tão larga escala e ter tantas empresas na sua constituição a sua estrutura tornou-se rígida. Apesar de considerarem que cada empresa deve ser considerada como uma entidade independente, na realidade nenhuma entidade tem autonomia para tomar decisões e impor melhorias sem que as mesmas sejam submetidas a um enorme processo de avaliação e aprovação por parte das chefias. Penso que, para certas questões organizacionais específicas de cada país e empresa, seria benéfico que essas mesmas questões fossem solucionadas a nível local.

A primeira sugestão que dou à empresa no sentido de melhorar as suas operações do dia-a-dia é precisamente de tentar fazer com que as pessoas percebam que o seu trabalho tem impacto no dos outros. Seja através de pequenas formações que colegas dos vários departamentos dão aos outros para mostrar precisamente que atividades impactam o quê. Apesar de, no início todos os colaboradores passarem por um período de formação onde aprendem como funciona a fábrica e os vários departamentos, não existe nenhuma formação onde se perceba como é que os vários departamentos interagem entre si e dependem uns dos outros.

Outra sugestão que deixo, e que cheguei a discutir com o diretor dos recursos humanos, é o da criação de um manual de controlo interno. Neste manual as várias funções dos vários departamentos estariam especificadas e os responsáveis por que funções também. Desta forma evitam-se situações como as da conferência de preços e do processamento de ajudas de custo e despesas de comerciais, tornando os procedimentos mais claros e agilizando os processos.

Em relação ao tema preços de transferência e à abordagem que o Grupo faz ao mesmo, em praticamente tudo o Grupo opera conforme os *standards* internacionais. Os seus *Guidelines* são explícitos quanto à maioria dos procedimentos e métodos a utilizar para diversas situações.

No que toca aos intangíveis a empresa não estabelece nenhum método padrão a ser utilizado mas deixa à consideração da equipa de preços de transferência a definição do mesmo, sendo que a equipa procede a uma análise dos factos e circunstâncias inerentes à transação tal como sugerido no Capítulo VI das Recomendações da OCDE.

Apesar disto, julgo que seria benéfico para o Grupo a especificação e criação de regras sobre os acordos de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo. Apesar de serem considerados nos *Guidelines* do Grupo não lhes é dada especial relevância, o que nos dias de hoje deve ser feito, dado que os serviços intragrupo têm um papel tão importante na vida dos Grupos multinacionais, tal como os acordos de partilha de custos e, pelo que pude observar no decurso da atividade do Grupo Schaeffler acontecem os dois tipos de situações. Por exemplo o departamento de engenharia industrial da Schaeffler Portugal em conjunto com a Schaeffler Technologies estavam a desenvolver meios para melhorar os processos na fábrica. Outro exemplo prende-se com o uso de *software* na Schaeffler Portugal, pelo que me foi dado a entender é a casa-mãe quem fornece este tipo de serviço, ou seja, a empresa em Portugal paga um valor para utilizar *software* que a casa-mãe adquire.

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

O estágio que realizei na Schaeffler Portugal foi uma experiência extremamente enriquecedora e permitiu-me desenvolver inúmeras capacidades. Graças aos meses que passei a trabalhar no departamento financeiro da empresa fiquei a conhecer a realidade de uma empresa industrial e as dificuldades com que se deparam no que toda a cumprir com as obrigações tanto nacionais como as impostas pelo Grupo.

6. Referências Bibliográficas

About Intrastat – What is Intrastat? Disponível para consulta em:

http://www.intrastat.ro/di_cri_en.php [Consulta a 19 de Julho de 2017].

Andrade, Fernando Rocha (2002), *Preços de Transferência e Tributação de Multinacionais: As Evoluções Recentes e o Novo Enquadramento Jurídico Português*. Boletim das Ciências Económicas, Vol. 45-A.

Artigo 77º da Lei Geral Tributária. Disponível para consulta em:

http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/lgt/Pages/lgt77.aspx, [Consulta a 15 de Janeiro de 2018].

Automotive – Separador Divisions. Disponível para consulta em:

<http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/divisions/automotive/automotive.jsp>, [Consulta a 14 do Maio de 2017].

Background – Separador Strategy. Disponível para Consulta em:

<http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/background/background.jsp>, [Consulta a 16 de Abril de 2017].

BEPS Update – Action 2 Don't get caught by complexity de 16 de Fevereiro de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/new_sletter_BEPS_2.pdf, [Consulta a 4 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 3 Don't get caught by complexity de 2 de Março de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/new_sletter_BEPS_3.pdf, [Consulta a 4 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 4 Don't get caught by complexity de 16 de Março de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/new_sletter_BEPS_4.pdf, [Consulta a 4 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 5 Don't get caught by complexity de 30 de Março 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/new_sletter_BEPS_5.pdf, [Consulta a 5 de Janeiro do 2018].

BEPS Update – Action 6 Don't get caught by complexity de 15 de Abril de 2015. Disponível para consulta em:

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/newletter_BEPS_6.pdf, [Consulta a 5 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 7 Don't get caught by complexity de 30 de Abril de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S-action-7.pdf, [Consulta a 5 de janeiro de 2018].

BEPS Update – Actions 8-9-10 Don't get caught by complexity de 18 de Maio de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S-actions-8-9-10.pdf, [Consulta a 5 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 11 Don't get caught by complexity de 4 de Junho de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/newletter_BEPS_11.pdf, [Consulta a 6 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 12 Don't get caught by complexity de 18 de Junho de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S-Action12.pdf, [Consulta a 6 de janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 13 Don't get caught by complexity de 2 de Julho de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S_%23Action13.pdf, [Consulta a 6 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 14 Don't get caught by complexity de 17 de Julho de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S_%23Action14.pdf, [Consulta a 6 de Janeiro de 2018].

BEPS Update – Action 15 Don't get caught by complexity de 31 de Julho de 2015. Disponível para consulta em:

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/beps/BEP_S_%23Action15.pdf, [Consulta a 6 de Janeiro de 2018].

Berger, Robyn Stacey (2015), *Transfer Pricing Considerations for Intra-Group Services – A study of specific challenges which have caused disputes between taxpayers and tax authorities from a transfer pricing and international tax perspective*, Research report submitted to the Faculty of Commerce, Law and Management, University of Witwaterstrand, Johannesburg, 2015.

Breia, Ana Catarina (2009), *Novas regras em matéria dos acordos prévios sobre preços de transferência em Portugal: uma alternativa a considerar?* Revista dos Técnicos Oficiais de Contas, número 110, p. 59-61, Maio de 2009. Disponível para consulta em:

<https://www.occ.pt>, [Consulta a 12 de Janeiro de 2018].

Breau, et al. (2011) OECD – *Transfer Pricing Guidelines*. Revista Wind of Change – Transfer Pricing Perspectives, p. 14-19. Disponível para consulta em:

<http://www.pwc.com/pt/pt>, [Consulta a 15 de Julho de 2017].

Countries adopt multilateral convention to close tax treaty loopholes and improve functioning of international tax system. Disponível para consulta em:

<http://www.oecd.org/tax/beps/countries-adopt-multilateral-convention-to-close-tax-treaty-loopholes-and-improve-functioning-of-international-tax-system.htm>, [Consulta a 6 de Janeiro de 2018].

Decreto-Lei 159/2009 de 13 de Julho. Disponível para consulta em:

<http://data.dre.pt/eli/dec-lei/159/2009/07/13/p/dre/pt/html>, [Consulta a 12 de Janeiro de 2018].

Domingos, Alexandra et al. (2009), *Ativos intangíveis e seu tratamento numa concentração de atividades empresariais*. Revista dos técnicos Oficiais de Contas nº112, Julho de 2009, p.33-36. Disponível para consulta em:

<https://www.occ.pt>, [Consulta em 10 de Janeiro de 2018].

Elimination of Double Taxation (arbitration). Disponível para consulta em:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l26038>, [Consulta a 8 de Janeiro de 2018].

Feischreiber, Robert (2004), *Transfer Pricing Methods – an applications guide*. John Wiley and Sons, Inc. New Jersey.

Freedonia Group (2017), *World Bearings*. Disponível para consulta em:

<https://www.freedoniagroup.com/industry-study/world-bearings-3442.htm>, [Consulta a 16 de Junho de 2017].

Global Ball Bearing Market 2016-2020. Disponível para consulta em:

<https://www.technavio.com/report/global-tools-and-components-ball-bearing-market>, [Consulta a 30 de Maio e 6 de Junho de 2017].

Interim Financial Report do Grupo Schaeffler de 31 de Março de 2017.

Joint Trnasfer Pricing Forum. Disponível para consulta em:

https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/transfer-pricing-eu-context/joint-transfer-pricing-forum_en, [Consulta a 8 de Janeiro de 2018].

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

Lei nº7-A/2016 de 30 de Março. Disponível para consulta em:

http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?tabela=leis&artigo_id=&nid=2523&ficha=101&pagina=&nversao=&so_miolo=, [Consultas a 10 e 11 de Janeiro de 2018].

Lei nº 98/2017 de 24 de Agosto. Disponível para consulta em:

http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/legislacao/diplomas_legislativos/Documents/Lei_98_2017.pdf, [Consulta a 12 de Janeiro de 2018].

Martins, António (2015), *A Tributação e os Preços de Transferência: Estudo de Caso de Aplicação do Método da Margem Líquida das Operações*. Boletim das Ciências Económicas Vol. 58.

Moreira, Gonçalo (2007), *O Fórum Europeu de Preços de Transferência*, *Jornal de Negócios*, Fevereiro de 2007. Disponível para consulta em:

<https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2007/artigo-forum-europeu-pt-ga-fev-07.pdf>, [Consulta a 15 de Julho de 2017].

Moreira, Gonçalo (2006), *O Código de Conduta de Preços de Transferência*, *Jornal de Negócios*, Junho de 2006. Disponível para consulta em:

<https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2006/artigo-codigo-conduta-pt-gfm-jun-06.pdf>, [Consulta a 15 de Julho de 2017].

Nave, João, (2007) *A Importância das Orientações da OCDE nas diversas regulamentações e legislações de preços de transferência*. *Jornal de Negócios*. Disponível para consulta em:

<https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2007/artigo-importancia-orientacoes-ocde-jmn-jun-07.pdf>, [Consulta a 15 de Julho de 2017].

NCRF 6 Ativos Intangíveis. Disponível para consulta em:

<http://www.cnc.min-financas.pt> [Consulta a 10 de Janeiro de 2018].

Neighbour, John (2002) *Transfer Pricing: Keeping it at Arm's Length*, OECD Centre for Tax Policy and Administration, OECD Observer No 230, January 2002 (Corrected 3 July 2008). Disponível para consulta em:

http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html, [Consulta a 12 de Abril de 2017].

OCDE (2015), *Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património 2014 (Versão Completa)*, Publicações OCDE.

OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing.

OECD (2015), *Preventing Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Explanatory Statement*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD.

OECD (2015), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Neutralizing the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 – 2015 Final Report*, OECD/G20, Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2017), *Limiting Base Erosion Involving Interest Deduction and Other Financial Payments, Action 4 – 2016 update: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Making Dispute Mechanisms More Effective, Action 14 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2017), *BEPS Action 5 on Harmful Tax Practices – Terms of Reference and Methodology for the Conduct of the Peer Reviews of the Action 5 Transparency Framework*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD, Paris.

OECD releases peer review documents for assessment of BEPS minimum standards (Actions 5 and 13). Disponível para consulta em:

Os Preços de Transferência no Âmbito de uma Multinacional

<http://www.oecd.org/tax/beps/oecd-releases-peer-review-documents-for-assessment-of-beps-minimum-standards-actions-5-and-13.htm>, [Consulta a 8 de Janeiro de 2018].

OECD (2017), *Inclusive Framework on BEPS: Progress Report July 2016-June 2017*. Disponível para consulta em:

<http://www.oecd.org/tax/beps/beps-inclusive-framework-progress-report-june-2016-july-2017.htm>, [Consultas em 5, 6, 7 e 8 de Janeiro de 2018].

OECD (2010), *Comparability, Centre for Tax Policy and Administration*, OECD, 2010. Disponível para consulta em:

<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/45765363.pdf>, [Consulta a 9 de Janeiro de 2018].

Palma, Clotilde (2008), *A introdução dos acordos prévios de preços de transferência na legislação fiscal portuguesa*. Revista dos Técnicos Oficiais de Contas, número 103, p. 51-54, Outubro de 2008. Disponível para consulta em:

<https://www.occ.pt>, [Consulta a 12 de Janeiro de 2018].

Pereira, Fernando (2008), *Estrutura de um dossiê de preços de transferência*, Revista dos Técnicos Oficiais de Contas, número 105, p.54-56, Dezembro de 2008. Disponível para consulta em:

<https://www.occ.pt>, [Consulta a 11 de Janeiro de 2018].

Pereira, P. R. (2015). *Em Torno dos Princípios do Direito Fiscal Internacional*. Lições de Fiscalidade - 2º Vol. Gestão e Planeamento Fiscal Internacional, 201 – 252.

Plesner Rossing, C., et al., (2017) *International Transfer Pricing in Multinational Enterprises*. Journal of Accounting Education.

Portal das Finanças, Informação Fiscal, Códigos Tributários, CIRC, Disponível para consulta em:

http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CI_RC_2R/Pages/circ-codigo-do-irc-indice.aspx, [Consultas a 15 de Julho de 2017 e a 9, 10, 11 e 12 de Janeiro de 2018].

Portaria nº 1446-C/2017 Diário da República nº 294/2001, 4º Suplemento, Série I de 2001-12-21. Disponível para consulta em:

<https://dre.pt/pesquisa/-/search/319769/details/maximized>, [Consultas a 15 de Julho de 2017 e a 9, 10 e 11 de Janeiro de 2018].

Portaria 92-A/2011 de 28 de Fevereiro. Disponível para consulta em:

http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio_contribuinte/documents/Portaria_92A2011.pdf, [Consultas a 10 e 11 de Janeiro de 2018].

Portaria 620-A/2008 de 16 de Julho. Disponível para consulta em:

http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/legislacao/diplomas_legislativos/Pages/default.aspx, [Consulta a 12 de Janeiro de 2018].

PWC (2017), *OECD releases updated Transfer Pricing Guidelines, additional guidance on Country-by-Country Reporting*. Tax Policy Bulletin. Disponível para consulta em:

<https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/pricing-knowledge-network/assets/pwc-oecd-releases-updated-transfer-pricing-guidelines.pdf>, [Consulta a 12 de Dezembro de 2017].

PWC (2015), *Analisar e agir, preparando o futuro – Implementar o BEPS Action Plan*. Disponível para consulta em:

<https://www.pwc.pt/pt/eventos/imagens/2015/pwc-beps-conferencia.pdf>, [Consulta a 29 de Dezembro de 2017].

Relatório de Contas do Grupo Schaeffler 2016.

Relatório de Gestão da Empresa Schaeffler Portugal de 2016.

Rugman, Alan M. and Eden, Lorraine (2017) *Multinationals and Transfer Pricing. Rutledge Library Editions: Multinationals*. Vol. 5. Routledge Taylor and Francis Group, New York and London.

Share Price – Separador Investor Relations. Disponível para Consulta em:

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/investor_relations/share/share_price_performance/share_price_performance.jsp, [Consulta a 4 de Janeiro de 2018].

Strategy Mobility for Tomorrow – Separador Strategy. Disponível para Consulta em:

http://www.schaeffler.com/content.schaeffler.com/en/strategy/strategy_mobility_for_tomorrow/strategy_mobility_for_tomorrow.jsp, [Consultas a 16 de Abril e 14 de Maio de 2017].

Teixeira, Glória et al. (2006), *Preços de Transferência – casos práticos*. Porto, Vida Económica.

The Global Bearings Market – Trends, Drivers and Projections, January 2015. Disponível para consulta em:

http://www.strategyr.com/MarketResearch/Bearings_Market_Trends.asp, [Consulta a 30 de Maio e 6 de Junho de 2017].

Transnational Corporations. Disponível para consulta em:

[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) [Consulta a 16 de Junho de 2017].