

Overview

Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations

Síntese

Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais

**As Sínteses constituem-se em excertos de publicações da OCDE.
Elas são disponíveis livremente na biblioteca Online (www.oecd.org).**

Esta Síntese não é uma tradução oficial da OCDE.

**ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT
ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Prefácio

1. O papel das empresas multinacionais no comércio mundial sofreu ao longo dos últimos vinte anos um desenvolvimento espectacular, que tem a ver, em parte, com a integração cada vez mais estreita das economias nacionais e com o progresso tecnológico, designadamente no domínio das comunicações. O crescimento das empresas multinacionais coloca problemas cada vez mais complexos às Administrações Fiscais e às próprias empresas multinacionais, dado que as normas de tributação destas empresas, que diferem consoante os países, não podem ser consideradas isoladamente, devendo ser analisadas num contexto internacional mais vasto.
2. Estes problemas resultam essencialmente da dificuldade prática que coloca, às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais, a determinação das receitas e das despesas de uma sociedade ou de um estabelecimento estável que façam parte de um grupo multinacional, e que deveriam ser tomadas em consideração por uma autoridade fiscal, sobretudo quando se verifique uma forte integração das actividades do grupo multinacional.
3. Na perspectiva das empresas multinacionais, a necessidade de dar cumprimento a obrigações legais e administrativas que podem divergir de um país para outro constitui uma fonte de problemas suplementares. Estas divergências podem traduzir-se para a empresa multinacional numa carga mais gravosa e resultar num custo mais elevado no que concerne ao cumprimento das respectivas obrigações do que para uma empresa similar que opere numa única jurisdição fiscal.
4. Na perspectiva das Administrações Fiscais, os problemas específicos que se suscitam situam-se, simultaneamente, ao nível dos princípios e da prática. Ao nível dos princípios, as autoridades nacionais devem conciliar o seu direito legítimo de tributação dos lucros de um contribuinte, susceptíveis de serem razoavelmente considerados obtidos no respectivo território, com a necessidade de evitar a tributação de um mesmo elemento de rendimento por diferentes autoridades fiscais. Esta dupla tributação pode levantar obstáculos às operações transfronteiriças de bens e de serviços e entrar a circulação de capitais. No plano prático, a autoridade fiscal pode deparar com dificuldades na definição da repartição dos lucros, devido à necessidade de obtenção de dados apropriados localizados fora da sua competência territorial.
5. A um nível primário, as competências tributárias de cada país variam consoante o sistema tributário assenta no princípio da residência, no princípio da fonte ou em ambos. No caso de um sistema fiscal que tenha por base a residência, um país incluirá na base tributável a totalidade ou parte do rendimento, incluindo o rendimento de fontes externas, de qualquer pessoa (incluindo as pessoas jurídicas tais como as sociedades) considerada residente no seu território. No caso de um sistema que tenha por base a fonte, um país incluirá na base tributável os rendimentos gerados no respectivo território, independentemente da residência do contribuinte. Aplicados às empresas multinacionais, estes dois sistemas, muitas vezes usados em conjugação, tratam cada empresa pertencente a um grupo multinacional como uma entidade separada. Os países Membros da OCDE optaram pelo critério da entidade separada, porquanto constitui o meio mais razoável de obter resultados equitativos e de reduzir o risco de não eliminação da dupla tributação. Por consequência, cada membro do grupo é tributado individualmente pelos rendimentos por ele obtidos (com base na residência ou na fonte).
6. Na aplicação deste método da entidade separada às operações intra-grupo, é necessário tributar os diferentes membros do grupo partindo do pressuposto que operam

numa base de plena concorrência nas respectivas operações internas. Todavia, os vínculos existentes entre os membros de um grupo multinacional podem permitir-lhes estabelecer, nas suas relações no seio do grupo, condições especiais que difiram das que teriam sido aplicáveis se os membros do grupo agissem como empresas independentes operando em mercados livres. A fim de assegurar a correcta aplicação do método da entidade separada, os países Membros da OCDE acordaram em adoptar o princípio de plena concorrência, susceptível de eliminar o efeito de condições especiais sobre os níveis de lucros.

7. Estes princípios de tributação internacional foram adoptados pelos países Membros da OCDE com o propósito de servir um duplo objectivo: assegurar uma correcta determinação da base do imposto em cada país e evitar a dupla tributação, de modo a minimizar os conflitos entre Administrações Fiscais e a promover as trocas e os investimentos internacionais. Numa economia mundial, a coordenação internacional está melhor posicionada para realizar estes objectivos do que a concorrência fiscal. A OCDE, que tem como vocação contribuir para a expansão das trocas mundiais numa base multilateral e não discriminatória e alcançar nos países Membros uma taxa de crescimento sustentado o mais elevada possível, tem vindo a desenvolver esforços constantes no sentido de se chegar a um consenso sobre os princípios de tributação internacional, a fim de evitar respostas unilaterais a problemas multilaterais.

8. Os princípios da tributação das empresas multinacionais atrás referidos estão incorporados no Modelo de Convenção Fiscal da OCDE sobre o Rendimento e o Património (Modelo de Convenção Fiscal da OCDE), que constitui a base da vasta rede de convenções bilaterais em matéria de imposto de rendimento celebradas entre os países Membros da OCDE, por um lado, e entre estes países e os países não-Membros, por outro. Estes princípios figuram igualmente no Modelo de Convenção das Nações Unidas sobre Duplas Tributações entre países desenvolvidos e países em vias de desenvolvimento.

9. As convenções bilaterais contêm os principais mecanismos destinados a resolver os problemas suscitados pela aplicação dos princípios fiscais internacionais às empresas multinacionais. Os Artigos que afectam fundamentalmente a tributação das empresas multinacionais são os seguintes: o Artigo 4º, que define a residência; os Artigos 5º e 7º, que têm a ver com a tributação dos estabelecimentos estáveis; o Artigo 9º, que se refere à tributação dos lucros das empresas associadas e aplica o princípio de plena concorrência; os Artigos 10º, 11º e 12º, que estabelecem, respectivamente, o regime de tributação dos dividendos, dos juros e das *royalties*; e os Artigos 24º, 25º e 26º, que consagram disposições especiais relativas à não-discriminação, à resolução de litígios e à troca de informações.

10. O Comité dos Assuntos Fiscais, o principal órgão de política fiscal da OCDE, publicou alguns relatórios relativos à aplicação destes artigos às empresas multinacionais e demais empresas. O Comité tem incentivado a adopção de interpretações comuns destes artigos, de modo a reduzir o risco de tributação inadequada e permitir resolver nas melhores condições os problemas decorrentes da interacção existente entre a legislação e a prática dos diferentes países.

11. Na aplicação dos princípios de tributação das empresas multinacionais atrás enunciados, uma das questões mais difíceis que se tem suscitado prende-se com a fixação de preços de transferência apropriados. Os preços de transferência são os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, activos incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas. No âmbito do presente relatório, por “empresa associada” entende-se uma empresa que preenche as condições estipuladas nos números 1 (a) e 1 (b) do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE. De acordo com os termos aí estabelecidos, duas empresas são associadas se uma delas participar, directa ou indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital da outra, ou se “as mesmas pessoas participarem, directa ou

indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital” das duas empresas (ou seja, as duas empresas estão sujeitas a uma verificação comum). As questões abordadas no presente Relatório colocam-se igualmente no contexto do tratamento dos estabelecimentos estáveis e serão tratadas posteriormente. Podemos remeter ainda, a este propósito, para os relatórios da OCDE *Modelo de Convenção Fiscal: Imputação dos lucros aos estabelecimentos estáveis* (1994) e *A evasão e a fraude fiscais internacionais* (1987).

12. Se os preços de transferência são importantes quer para os contribuintes quer para as Administrações Fiscais, é porque determinam, em larga medida, as receitas e as despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das empresas associadas em diferentes jurisdições fiscais. Este tipo de problema suscitou-se, em primeiro lugar, nas relações entre empresas associadas operando dentro da mesma jurisdição fiscal. Os problemas internos não são tidos em consideração no presente Relatório, exclusivamente consagrado aos aspectos internacionais dos preços de transferência. Deparamos com maiores dificuldades a nível internacional, uma vez que estão em causa diversas jurisdições fiscais e, por conseguinte, qualquer ajustamento de um preço de transferência num país implica a necessidade de um ajustamento correspondente num outro país. Contudo, se a outra jurisdição não estiver de acordo em operar um ajustamento correspondente, o grupo multinacional será tributado duplamente sobre essa parte dos seus lucros. A fim de minimizar o risco de uma dupla tributação deste tipo, é necessário alcançar um consenso a nível internacional quanto às formas de fixação dos preços de transferência nas operações internacionais.

13. Estes princípios directores constituem uma revisão e uma compilação de diversos relatórios precedentes do Comité dos Assuntos Fiscais que tratam da determinação dos preços de transferência e outras questões conexas no quadro das empresas multinacionais. O relatório principal intitula-se *Preços de transferência e empresas multinacionais* (1979) (o “Relatório de 1979”), que consagrou uma análise detalhada do princípio de plena concorrência enunciado no Artigo 9º do Modelo de Convenção da OCDE. Os outros relatórios abordam a questão dos preços de transferência numa perspectiva específica. É o caso dos relatórios intitulados *Preços de transferência e empresas multinacionais — Três estudos fiscais* (1984) (o “Relatório de 1984”) e *Subcapitalização* (o “Relatório de 1987”).

14. Estes princípios directores apoiam-se igualmente no estudo levado a cabo pela OCDE do projecto de regulamentação da aplicação do artigo 482 do código tributário dos Estados Unidos [ver o relatório da OCDE: *Os aspectos fiscais dos preços de transferência praticados no seio das empresas multinacionais: as propostas de regulamentação americanas* (1993)]. Todavia, o contexto em que foi elaborado o Relatório foi muito diferente daquele em que se inscrevem os Princípios Directores dado o seu âmbito ser muito mais restrito e visar especificamente o projecto de regulamentação dos Estados Unidos.

15. Os países Membros da OCDE continuam a perfilhar o princípio de plena concorrência, tal como foi consagrado no Modelo de Convenção Fiscal da OCDE (e nas convenções bilaterais que os obrigam a respeitar este princípio) e no Relatório de 1979. Estes Princípios Directores incidem sobre a aplicação do princípio de plena concorrência na determinação dos preços de transferência das empresas associadas. Estes Princípios Directores visam auxiliar as Administrações Fiscais (quer dos países Membros da OCDE, quer dos países não-Membros) e as empresas multinacionais, apontando os meios que permitem mutuamente alcançar soluções satisfatórias para os problemas de preços de transferência, reduzindo ao mínimo os conflitos entre Administrações Fiscais e entre Administrações Fiscais e empresas multinacionais, evitando contenciosos onerosos. Estes Princípios Directores analisam os métodos que podem ser utilizados para determinar se as condições que regem as relações comerciais e financeiras no seio de uma empresa multinacional satisfazem o princípio de plena concorrência e examinam a aplicação prática

desses mesmos métodos. Incluem igualmente uma análise do método da repartição global segundo uma fórmula.

16. Os países Membros são incentivados a seguir estes princípios nas suas práticas internas em matéria de preços de transferência, e os contribuintes são instados a tê-los em atenção ao determinarem a conformidade dos respectivos preços de transferência com o princípio de plena concorrência para efeitos fiscais. As Administrações Fiscais são incentivadas a tomarem em linha de conta a apreciação feita pelo contribuinte, de um ponto de vista comercial, quanto à aplicação do princípio de plena concorrência, no quadro das suas práticas fiscalizadoras e a efectuarem as suas análises dos preços de transferência adoptando essa perspectiva.

17. Estes princípios têm igualmente como objectivo possibilitar a resolução dos problemas de fixação dos preços de transferência no quadro dos procedimentos amigáveis e, se for caso disso, dos procedimentos arbitrais, entre os países Membros da OCDE. Indicam também qual a via a seguir no caso de formulação de um pedido de ajustamento correlativo. Os Comentários ao número 2 do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal precisam que o Estado a que é solicitado um ajustamento correlativo só é obrigado a efectuar-lo se “considerar que o valor dos lucros rectificadas corresponde ao que teria sido obtido se as operações se tivessem processado com absoluta independência”. Isto significa que, no quadro dos procedimentos seguidos pelas autoridades competentes, cabe ao Estado que propôs o ajustamento primário demonstrar ao outro Estado que “o ajustamento se justifica quer no seu princípio quer no respectivo montante”. É necessário que as autoridades competentes dos dois Estados apliquem os procedimentos amigáveis num espírito de cooperação.

18. Na procura de um equilíbrio entre os interesses dos contribuintes e os interesses das Administrações Fiscais, e de uma forma equitativa para todas as partes em presença, é necessário tomar em consideração todos os elementos que intervenham na fixação de um preço de transferência. Um desses elementos é saber a quem incumbe o ónus da prova. Na maioria dos países, esse ónus incumbe à Administração, que deve demonstrar *prima facie* que o preço fixado pelo contribuinte é incompatível com o princípio de plena concorrência. Refira-se, porém, que, mesmo neste caso, a Administração Fiscal poderá normalmente obrigar o contribuinte a apresentar os documentos justificativos relativos às operações vinculadas que lhe permitam levar a efeito a sua verificação. Noutros países, o ónus da prova, em alguns casos, pode caber ao contribuinte. Alguns países Membros da OCDE consideram que o Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE estabelece regras em matéria de ónus da prova em questões de preços de transferência que prevalecem sobre todas as disposições nacionais contrárias. Todavia, outros países consideram que o Artigo 9º não estabelece regras em matéria de ónus da prova (cf. parágrafo 4 dos Comentários ao Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE). Independentemente de qual seja a parte a quem incumbe o ónus da prova, convém examinar se a atribuição desse ónus é equitativa, tendo em atenção as outras características do sistema fiscal do país em causa, com incidência sobre a aplicação das disposições que regulam os preços de transferência, incluindo a resolução de litígios. Essas características compreendem as penalidades, as práticas de verificação, os procedimentos de recurso administrativo, as disposições que regulam o pagamento de juros relativos ao pagamento e reembolso de imposto, a eventual obrigação de efectuar o pagamento do imposto em falta previamente à contestação da rectificação, as regras de prescrição e a eventual notificação prévia das disposições aplicáveis. É inadequado remeter para um ou outro destes preceitos, designadamente no que toca ao ónus da prova, para justificar afirmações destituídas de fundamento em matéria de preços de transferência. Alguns destes aspectos são objecto de uma análise mais detalhada no Capítulo IV.

19. O presente Relatório incide sobre as principais questões de princípio que se colocam no domínio dos preços de transferência. O Comité dos Assuntos Fiscais tem a intenção de prosseguir os seus trabalhos nesta área, pelo que foi decidido apresentar estes Princípios Directores em folhas soltas. Os trabalhos futuros irão incidir sobre questões como a aplicação do princípio de plena concorrência às operações que envolvam bens incorpóreos, serviços, acordos de contribuição para os custos, estabelecimentos estáveis e a subcapitalização. O Comité propõe-se examinar regularmente as experiências dos países Membros e de alguns países não-Membros seleccionados, respeitante à aplicação dos métodos usados para a aplicação do princípio de plena concorrência, com particular incidência nas dificuldades resultantes da aplicação dos métodos baseados nos lucros das operações (definidos no Capítulo III) e no modo como esses problemas têm sido resolvidos entre os países. O Comité solicitará igualmente um relatório regular sobre a frequência da utilização dos métodos baseados nos lucros das operações. Partindo destes estudos e relatórios, o Comité poderá sentir a necessidade de emitir princípios directores suplementares sobre a utilização destes métodos.

GLOSSÁRIO

Acordo prévio de preços de transferência (“APP”)

Um acordo deste tipo permite definir, previamente à realização de operações vinculadas, um conjunto de critérios adequados (designadamente, o método a utilizar, os elementos de comparação e os ajustamentos a introduzir, os pressupostos principais quanto à evolução futura) com vista à determinação do preço de transferência aplicável a essas operações durante um determinado período de tempo. Um acordo de fixação prévia de preços de transferência pode ser unilateral quando apenas intervém uma Administração Fiscal e um contribuinte ou multilateral se requer o acordo de duas ou mais Administrações Fiscais.

Acordo de repartição de custos (“ARC”)

Um ARC constitui um quadro fixado de comum acordo entre empresas tendo em vista partilhar os custos e os riscos da realização, da produção ou da obtenção de activos, de serviços ou de direitos, e determinar a natureza e a dimensão da parte de cada participante nos resultados da actividade de realização, de produção ou de obtenção dos referidos activos, serviços ou direitos.

Actividade do detentor de uma participação

Actividade exercida por um membro de um grupo multinacional (em regra, a sociedade mãe ou uma sociedade regional detentora de uma carteira de títulos) exclusivamente porque detém uma participação no capital de um ou de mais membros do grupo, ou seja, na sua qualidade de accionista.

Ajustamento compensatório

Ajustamento no âmbito do qual o contribuinte declara ao fisco um preço de transferência que, segundo ele, corresponde a um preço de plena concorrência no quadro de uma operação vinculada, embora esse preço difira do montante efectivamente praticado entre as empresas associadas. Este ajustamento teria lugar antes da entrega da declaração de imposto.

Ajustamento correlativo

Ajustamento do imposto devido pela empresa associada estabelecida num outro país, efectuado pela Administração Fiscal desse país de modo a tomar em consideração um ajustamento primário efectuado pela Administração Fiscal do primeiro país, a fim de obter uma repartição consistente dos lucros entre ambos os países.

Ajustamento primário

Ajustamento dos lucros tributáveis de uma sociedade, ao qual procede uma primeira Administração Fiscal no quadro da aplicação do princípio de plena concorrência a operações em que intervenha uma empresa associada estabelecida num território que está sob a jurisdição de outra Administração Fiscal.

Ajustamento secundário

Ajustamento resultante da aplicação de um imposto a uma operação secundária.

Análise das contribuições

Análise utilizada no método do fraccionamento do lucro, em virtude da qual os lucros combinados de diversas operações são divididos entre as empresas associadas com base no valor residual das funções exercidas (tendo em conta os activos utilizados e os riscos assumidos) por cada uma das empresas associadas participantes nessas operações, complementada na medida do possível por dados externos que indiquem o modo como empresas independentes teriam dividido os lucros em circunstâncias idênticas.

Análise de comparabilidade

Comparação de uma operação vinculada e uma ou mais operações entre empresas independentes. Estes dois tipos de operações são comparáveis desde que não exista nenhuma diferença entre elas susceptível de afectar materialmente os factores tidos em conta na metodologia (por exemplo, o preço ou a margem) ou se for possível proceder aos ajustamentos necessários para eliminar os efeitos materiais dessas diferenças.

Análise funcional

Análise das funções exercidas (tendo em atenção os activos utilizados e os riscos assumidos) por empresas associadas em operações controladas e por empresas independentes em operações no mercado livre.

Análise residual

Análise utilizada no método do fraccionamento do lucro, que divide em duas fases o montante do lucro global proveniente de operações controladas objecto de exame. Na primeira fase, é atribuído a cada participante um lucro suficiente que lhe proporcione uma remuneração normal adequada ao tipo de operações que realiza. Normalmente, esta remuneração normal seria definida tomando como referência as remunerações obtidas em condições normais de mercado por empresas independentes relativamente a um tipo de operações similares. Assim, e de um modo geral, a remuneração normal não teria em conta o rendimento gerado por um activo único e avaliável detido pelos participantes. Numa segunda fase, qualquer lucro residual (ou prejuízo) remanescente após a repartição da primeira fase seria imputado entre as partes com base numa análise dos factos e das circunstâncias que permitissem indicar o modo como esse montante residual teria sido dividido entre empresas independentes.

Compensação intencional

Vantagem concedida, no seio do grupo, a uma empresa associada por uma outra empresa associada, que é deliberadamente compensada numa certa medida por diferentes benefícios recebidos em troca dessa empresa.

Custos directos

Despesas efectuadas em conexão com a produção de um determinado bem ou a prestação de um determinado serviço, como seja o custo das matérias-primas.

Custos indirectos

Custos de produção de um bem ou serviço que, embora estreitamente ligados ao processo produtivo, podem ser comuns a vários produtos ou serviços (por exemplo, o custo de um serviço de reparações destinado aos equipamentos utilizados na produção de diversos bens).

Empresa multinacional

Sociedade que faz parte de um grupo multinacional.

Empresas associadas

Duas empresas são associadas se uma delas se encontrar, face à outra empresa, nas condições estabelecidas nas alíneas 1a) ou 1b) do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE.

Empresas independentes

Duas empresas são independentes entre si se não forem associadas.

Grupo de empresas multinacionais (Grupo de EMN)

Grupo de empresas associadas com estabelecimentos comerciais ou industriais em dois ou mais países.

Incorpóreo comercial

Elemento incorpóreo utilizado no âmbito de actividades comerciais tais como a produção de um bem ou a prestação de serviço, ou direito incorpóreo que constitui em si mesmo um activo industrial ou comercial transferido para os clientes ou utilizado no âmbito do exercício de actividades industriais ou comerciais.

Incorpóreo de comercialização (*marketing*)

Elemento incorpóreo conexo com actividades de comercialização (*marketing*), que contribui para a exploração comercial de um produto ou de um serviço e/ou para a valorização promocional importante do produto em causa.

Incorpóreo industrial

Incorpóreo comercial com excepção dos incorpóreos de comercialização (*marketing*).

Intervalo de plena concorrência

Intervalo entre os preços aceitáveis para determinar se as condições de uma operação vinculada são condições de plena concorrência e que resultam ou da aplicação do mesmo método de fixação de preços de transferência a múltiplos dados comparáveis, ou da aplicação de diferentes métodos de fixação dos preços de transferência.

Lucro bruto

O lucro bruto de uma operação industrial ou comercial é o montante calculado, deduzindo das receitas brutas da operação as compras ou os custos de produção correspondentes às vendas, tendo em atenção os aumentos ou as reduções das existências, mas sem tomar em linha de conta as outras despesas.

Majoração de custo

Margem calculada com referência às margens aplicadas após os custos directos e indirectos suportados por um fornecedor de bens ou de serviços, no quadro de uma operação.

Margem sobre o preço de revenda

Margem que representa o montante a partir do qual um revendedor tenta recuperar os encargos conexos com a venda e outras despesas de exploração e, tendo em atenção as funções exercidas (bem como os activos utilizados e os riscos assumidos), realizar um lucro adequado.

Método baseado no lucro das operações

Método de fixação dos preços de transferência que consiste em verificar os lucros gerados por determinadas operações controladas entre uma ou mais empresas associadas.

Método da margem líquida da operação

Método baseado no lucro da operação e que consiste em verificar a margem de lucro líquida em relação a uma base adequada (por exemplo, os custos, as vendas ou os activos) que um contribuinte realiza na sequência de uma operação controlada (ou de operações que podem ser agregadas de acordo com os princípios do Capítulo I).

Método de facturação directa

Método que consiste em facturar directamente as prestações de serviços específicos intra-grupo numa base claramente identificada.

Método de facturação indirecta

Método que consiste em facturar as prestações de serviços intra-grupo com base em métodos de imputação e de repartição dos custos.

Método do fraccionamento do lucro

Método com base nos lucros da operação, que consiste em identificar o lucro combinado a repartir entre as empresas associadas na sequência de uma operação controlada (ou de operações controladas que podem ser englobadas por força dos princípios enunciados no Capítulo I) e em proceder à posterior repartição desses lucros entre as empresas associadas, assente numa base economicamente válida, idêntica à repartição dos lucros que estabeleça a aproximação da distinção entre os lucros que teriam sido previstos e os lucros estipulados nos termos de um acordo celebrado entre entidades independentes.

Método de fraccionamento global segundo uma fórmula

Método do fraccionamento do lucro global de um grupo multinacional entre as empresas associadas de diferentes países numa base consolidada, segundo uma fórmula.

Método do preço comparável de mercado (MPC)

Método de preços de transferência que consiste em comparar o preço de bens ou de serviços transferidos numa operação vinculada («operação controlada») com o preço facturado em relação a bens ou serviços transferidos no âmbito de uma operação entre empresas independentes, em circunstâncias comparáveis.

Método do custo majorado

Método de preço de transferência que toma como base os custos suportados pelo fornecedor de bens (ou de serviços) no âmbito de uma operação vinculada. A estes custos é acrescida uma margem de modo a obter um lucro adequado tendo em atenção as funções exercidas, os activos utilizados, os riscos assumidos e as condições de mercado. O resultado obtido após o adicionamento da margem de preço de custo aumentado aos custos mencionados pode ser considerado um preço de plena concorrência da operação inicial entre empresas associadas.

Método do preço de revenda minorado

Método de preço de transferência tendo por base o preço pelo qual um produto comprado a uma empresa associada é revendido a uma empresa independente. Ao preço de revenda é deduzida a margem sobre o preço de revenda. O resultado obtido depois de subtraída a margem bruta pode ser considerado, após o ajustamento relativo a outros custos conexos com a compra do produto (por exemplo, direitos aduaneiros), um preço de plena concorrência da transferência anterior do bem entre empresas associadas.

Métodos tradicionais com base nas operações

Método de comparação com os preços do mercado livre, método do preço de revenda minorado e método do custo majorado.

Operação secundária

Recaracterização de uma operação, a que procedem certos países no quadro da respectiva legislação interna, depois de terem proposto um ajustamento primário a fim de efectuarem uma repartição efectiva dos lucros consistente com esse ajustamento primário. As operações secundárias podem revestir a forma de assimilação a dividendos, de assimilação a entradas de capital ou de assimilação a empréstimos.

Operações não vinculadas

Operações entre empresas independentes entre si.

Operações vinculadas

Operações entre duas empresas associadas.

Pagamento à entrada

Pagamento efectuado por um novo participante no âmbito de um acordo de repartição dos custos já existente com o propósito de obter uma participação nos resultados da actividade anterior a esse acordo.

Pagamento à saída

Indemnização que um participante que denuncia um acordo de repartição dos custos já em vigor pode receber dos outros participantes a título da transferência efectiva da respectiva participação nos resultados das actividades anteriores do ARC.

Pagamento compensatório

Pagamento efectuado normalmente por um ou mais participantes a um outro participante a fim de proceder ao ajustamento das quotas-partes das contribuições, e que tem como efeito aumentar o valor das contribuições da entidade pagadora e reduzir o das contribuições do beneficiário até ao montante do pagamento em causa.

Princípio de plena concorrência

Norma internacional acordada pelos países Membros da OCDE para ser utilizada na determinação dos preços de transferência para efeitos fiscais. É enunciada no Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, nos seguintes termos: “Quando as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade”.

Procedimento amigável

Dispositivo ao abrigo do qual as Administrações Fiscais se consultam a fim de resolverem os litígios relativos à aplicação das convenções de dupla tributação. Este procedimento, descrito e autorizado nos termos do Artigo 25º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, pode ser utilizado para eliminar a dupla tributação susceptível de resultar de um ajustamento de preços de transferência.

Serviços intra-grupo

Actividade (por exemplo, de natureza administrativa, técnica, financeira, comercial, etc.) em relação à qual uma empresa independente estaria disposta a pagar ou que teria exercido por conta própria.

Serviços prestados “a pedido”

Serviços prestados por uma sociedade mãe ou por um centro de serviços de um grupo, disponibilizados em qualquer momento aos membros de um grupo multinacional.

Verificações fiscais simultâneas

Uma verificação fiscal simultânea, como é definido na Parte A do Acordo Modelo da OCDE em matéria de verificações fiscais simultâneas, designa “um acordo entre duas ou mais partes com vista ao exame simultâneo e independente, no território de cada uma das partes, da situação fiscal de um ou mais contribuintes que se revistam de interesse comum, com o propósito de trocarem as informações pertinentes que obtenham deste modo”.

Capítulo I

O princípio de plena concorrência

A. Introdução

1.1. O presente capítulo expõe o princípio de plena concorrência, norma internacional que, tal como foi acordado pelos países Membros da OCDE, deve ser posta em prática para efeitos fiscais pelos grupos multinacionais e pelas autoridades fiscais, com vista à fixação dos preços de transferência. Trata-se de analisar este princípio, de reafirmar o seu estatuto de norma internacional e de enunciar os princípios directores para a sua aplicação.

1.2. Quando empresas independentes efectuam operações entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras (e.g., o preço dos bens transferidos ou dos serviços prestados e as modalidades das operações) são regidas, em regra, pelos mecanismos do mercado. Quando empresas associadas efectuam operações entre si, as suas relações comerciais e financeiras não sofrem necessariamente da mesma maneira a influência directa dos mecanismos de mercado, muito embora as empresas procurem muitas vezes reproduzir a dinâmica desses mecanismos nas suas operações, como veremos no parágrafo 1.5. As Administrações Fiscais não devem presumir, sistematicamente, que as empresas associadas tentam manipular os respectivos lucros. Pode revelar-se realmente difícil determinar um preço de mercado aberto, quando os mecanismos de mercado não entram em jogo ou quando se trata de adoptar uma determinada estratégia comercial. Importa ter presente que a necessidade de operar ajustamentos no fraccionamento dos lucros com vista a uma maior aproximação das operações de plena concorrência se impõe, quaisquer que sejam as obrigações contratuais contraídas pelas partes relativamente ao pagamento de um determinado preço e haja ou não a intenção deliberada de minimizar o imposto. Com efeito, um ajustamento fiscal, a título do princípio de plena concorrência, não afecta as obrigações contratuais que vinculam as empresas associadas a todos os níveis, com excepção do fiscal, podendo revelar-se necessário mesmo que não haja a intenção de reduzir ou de iludir o imposto. Não se deve confundir a análise de um preço de transferência com as análises que incidem sobre casos de fraude ou de evasão fiscal, ainda que as medidas de acção adoptadas em matéria de preços de transferência prossigam tais objectivos.

1.3. Quando os preços de transferência não reflectem os mecanismos do mercado e o princípio de plena concorrência, pode haver uma distorção quer do montante do imposto devido pelas empresas associadas quer das receitas fiscais dos países de acolhimento. Assim, os países Membros da OCDE chegaram a acordo que, para efeitos fiscais, os lucros das empresas associadas podem ser ajustados, se necessário, para corrigir essas distorções e assegurar, desse modo, o cumprimento do princípio de plena concorrência. Os países Membros da OCDE consideram a possibilidade de se chegar a um ajustamento apropriado mediante a definição das condições comerciais e financeiras que se observariam entre empresas independentes relativamente a operações idênticas e em circunstâncias análogas.

1.4. Para além das considerações de natureza fiscal, outros factores são susceptíveis de distorcer as condições de estabelecimento das relações comerciais e financeiras entre empresas associadas. A título de exemplo, refira-se que tais empresas podem ficar sujeitas, por parte dos poderes públicos (tanto do respectivo país como de um país estrangeiro), a pressões conflituantes que têm a ver com o valor aduaneiro, direitos *anti-dumping*, controlos cambiais e de preços. Por outro lado, certas distorções a nível dos preços de transferência podem resultar de exigências de tesouraria das empresas de um grupo multinacional. Um grupo multinacional, cujo capital se encontre amplamente disperso pelo público, pode sofrer pressões por parte dos accionistas no sentido de revelar uma rentabilidade elevada a nível

da sociedade-mãe, designadamente se as contas apresentadas aos accionistas não forem consolidadas. Todos estes factores podem ter repercussões sobre os preços de transferência e sobre o montante dos lucros das empresas associadas de um grupo multinacional.

1.5. Não se deve presumir que as condições que presidem às relações comerciais e financeiras entre empresas associadas se afastam invariavelmente das condições prevalentes no mercado aberto. As empresas associadas dos grupos multinacionais dispõem, em geral, de considerável autonomia e negociam muitas vezes entre si como se se tratasse de empresas independentes. As empresas reagem em função das condições económicas do mercado, quer nas suas relações com terceiros quer nas relações com as empresas a que estão associadas. Assim, por exemplo, os gestores locais poderão ter interesse em revelar lucros e, nesse caso, não desejam amputar os lucros da respectiva sociedade através da prática de preços inadequados. A Administração Fiscal não deve perder de vista o facto de os grupos multinacionais terem interesse, por razões de boa gestão, em utilizarem preços de plena concorrência para poderem avaliar os resultados reais dos vários centros de resultados. A tomada em consideração destes aspectos por parte da Administração Fiscal permitir-lhe-á uma afectação eficiente dos respectivos recursos na selecção e condução das verificações dos preços de transferência. Pode acontecer, nalguns casos, que as relações entre as empresas associadas influenciem os resultados das negociações. Por consequência, a dificuldade negocial não basta por si só para provar que as operações se processaram em condições de plena concorrência.

B. Exposição do princípio de plena concorrência

i) O Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE

1.6. O princípio de plena concorrência que faz autoridade é enunciado no número 1 do Artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, que constitui a base das convenções fiscais bilaterais celebradas entre os países membros da OCDE e um número crescente de países não-Membros. O Artigo 9º estipula o seguinte:

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

O princípio de plena concorrência, ao proceder ao ajustamento dos lucros remetendo para as condições prevalentes entre empresas independentes relativamente a operações idênticas e em circunstâncias análogas, adopta o critério que consiste em tratar os membros de um grupo multinacional como entidades separadas e não como subconjuntos indissociáveis de uma única empresa unificada. Ao proceder deste modo, põe-se o acento tónico sobre a natureza das operações entre os membros do grupo multinacional.

1.7. Razões de diversa ordem levaram os países Membros da OCDE e outros países a adoptarem o princípio de plena concorrência. Uma das razões primordiais tem a ver com o facto de este princípio permitir tratar em termos de ampla paridade as empresas multinacionais e as empresas independentes. Na sua tentativa de harmonização do regime fiscal das empresas associadas e do regime fiscal das empresas independentes, o princípio de plena concorrência evita a criação de desvantagens fiscais para qualquer uma destas categorias de empresas, o que iria distorcer as posições concorrenciais relativas. Ao

remover os considerandos de natureza fiscal das decisões económicas, favorece a expansão do comércio e do investimento internacionais.

1.8. Consta-se também que o princípio de plena concorrência funciona bem na grande maioria dos casos. A título de exemplo, refira-se que num grande número de operações relativas à compra e venda de bens e a empréstimos, é fácil obter um preço de plena concorrência para uma operação comparável efectuada por empresas independentes comparáveis que operem em circunstâncias comparáveis. Todavia, em certos casos, o princípio de plena concorrência é de difícil e complexa execução, como por exemplo nos grupos multinacionais que produzem de forma integrada bens altamente especializados, que tratam de bens únicos e/ou fornecem serviços especializados.

1.9. Para alguns, o princípio de plena concorrência apresenta deficiências intrínsecas na medida em que o método da entidade separada sobre o qual assenta nem sempre toma em linha de conta as economias de escala e as interações entre as diversas actividades resultantes da integração das empresas. Não existem, contudo, critérios objectivos amplamente aceites para fazer a imputação das economias de escala ou das vantagens da integração às diferentes empresas associadas. Na Secção C do Capítulo III voltaremos a examinar a possibilidade de recorrer a métodos alternativos assentes noutros princípios.

1.10. Um outro problema de ordem prática suscitado pelo princípio de plena concorrência tem a ver com o facto de as empresas associadas serem susceptíveis de efectuarem operações que empresas independentes não efectuariam. Essas operações não são realizadas, necessariamente, com o propósito de fugir ao imposto, mas porque, nas suas relações recíprocas, as empresas de um mesmo grupo operam num contexto comercial diferente do das empresas independentes. Assim, por exemplo, pode acontecer que uma empresa independente não queira vender um elemento incorpóreo (e.g., o direito de exploração dos resultados de investigações futuras) a um determinado preço se o lucro que esse elemento incorpóreo é susceptível de gerar não puder ser correctamente calculado e se houver outras formas de exploração. Nestas circunstâncias, uma empresa independente provavelmente não quererá arriscar uma venda directa, uma vez que esse preço poderá não reflectir o facto de o elemento incorpóreo vir a revelar-se extremamente rentável no futuro. Do mesmo modo, o detentor de um elemento incorpóreo pode hesitar em autorizar uma empresa independente a explorar esse bem sob licença, com receio de o desvalorizar. Em contrapartida, poderá estar disposto a conceder a empresas associadas condições de exploração menos restritivas, já que poderá controlar mais de perto o uso que é feito do elemento incorpóreo em causa. Uma operação deste tipo entre membros de uma multinacional não compromete os lucros globais do grupo. Em idênticas circunstâncias, uma empresa independente irá, provavelmente, explorar ela própria o elemento incorpóreo ou concederá uma licença a uma outra empresa independente durante um período de tempo limitado (ou, se for caso disso, de acordo com modalidades que permitam ajustar a *royalty*). Entretanto, há sempre o risco de o elemento incorpóreo não ser tão valioso como parece. Por consequência, uma empresa independente deve optar entre vender o bem diminuindo o risco e salvaguardando o lucro, e explorar esse bem correndo o risco de o lucro ficar aquém do lucro que teria obtido no caso de venda. Sempre que empresas independentes realizam operações do tipo daquelas levadas a efeito por empresas associadas, o que acontece raramente, a aplicação do princípio de plena concorrência resulta difícil, uma vez que se dispõe de poucos ou nenhuns elementos para determinar directamente as condições que teriam sido estabelecidas por empresas independentes.

1.11. Nalguns casos, o princípio de plena concorrência pode impor uma carga administrativa quer para os contribuintes quer para as Administrações Fiscais, que terão de avaliar um número significativo e diversificado de operações transfronteiriças. Embora uma empresa associada estabeleça, em regra, as condições de uma operação no momento em que esta ocorre, pode ser-lhe pedido em qualquer momento que demonstre estarem tais

condições conformes com o princípio de plena concorrência (ver Capítulo IV consagrado à documentação). A Administração Fiscal pode ter de proceder a essa verificação alguns anos após a operação. Procurará então reunir informações sobre operações similares, sobre as condições do mercado no momento em que a operação teve lugar, etc., relativamente a numerosas e diversificadas operações. Esta tarefa revela-se tanto mais difícil quanto mais tempo tiver decorrido entretanto.

1.12. A Administração Fiscal e os contribuintes confrontam-se por vezes com dificuldades na obtenção das informações necessárias à aplicação do princípio de plena concorrência. Dado que, em regra, a aplicação deste princípio obriga os contribuintes e a Administração Fiscal a avaliarem as operações no mercado livre e as actividades industriais ou comerciais de empresas independentes e a compará-las com as actividades de empresas associadas, pode haver necessidade de um grande número de dados. As informações disponíveis podem ser incompletas e de difícil interpretação; outros dados, se os houver, podem ser difíceis de obter em virtude da sua localização geográfica ou da localização das partes junto das quais podem ser obtidos. Por outro lado, pode revelar-se por vezes impossível obter informações junto de empresas independentes por razões de confidencialidade. E por último, nalguns casos, podem não existir sequer informações que se revelariam pertinentes sobre uma empresa independente. Convém lembrar, como vimos mais atrás, que a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exacta e necessita de uma apreciação casuística por parte da Administração Fiscal e do contribuinte.

ii) *Existência de consenso a nível internacional sobre o princípio de plena concorrência*

1.13. Tendo presentes estes considerandos, os países Membros da OCDE continuam a pensar que o princípio de plena concorrência deve reger a avaliação dos preços de transferência entre empresas associadas. Este princípio é teoricamente válido na medida em que assegura a melhor aproximação possível ao funcionamento do mercado livre nos casos de transferência de bens e de serviços entre empresas associadas. Muito embora nem sempre seja fácil de pôr em prática, de um modo geral conduz, entre os membros de multinacionais, a níveis de lucros aceitáveis pela Administração Fiscal. Reflecte a realidade económica da situação específica do contribuinte que procede a operações no âmbito de empresas associadas, tendo como ponto de referência o funcionamento normal do mercado.

1.14. O abandono do princípio de plena concorrência equivaleria a renunciar aos válidos fundamentos teóricos acima enunciados e comprometeria o consenso internacional, aumentando substancialmente o risco de uma dupla tributação. A experiência adquirida na aplicação do princípio de plena concorrência é hoje suficientemente ampla e sofisticada para que as empresas e a Administração Fiscal dela possam retirar um conjunto de entendimentos comuns. Este entendimento partilhado reveste-se de grande valia prática na prossecução dos objectivos visados, como seja o de assegurar em cada jurisdição uma base tributária apropriada e a prevenção da dupla tributação. Há que tirar partido da experiência adquirida a fim de desenvolver e precisar o princípio de plena concorrência e aperfeiçoar a sua aplicação, dando orientações mais claras aos contribuintes e procedendo mais rapidamente às verificações. Em suma, os países Membros da OCDE continuam a apoiar firmemente o princípio de plena concorrência. De facto, não se encontrou nenhuma solução legítima ou realista em sua substituição. O fraccionamento global segundo uma fórmula, por vezes invocada como uma alternativa possível, não se afigura aceitável na teoria, na implementação e na prática (ver o Capítulo III, parte C, para uma discussão do método de fraccionamento global segundo uma fórmula).

C. Orientação na aplicação do princípio de plena concorrência

i) Análise da comparabilidade

a) Razão justificativa do exame de comparabilidade

1.15. A aplicação do princípio de plena concorrência assenta, de um modo geral, numa comparação entre as condições praticadas numa operação vinculada e as condições praticadas numa operação entre empresas independentes. Para que essa comparação seja significativa, é necessário que as características económicas das situações consideradas sejam suficientemente comparáveis. Isto significa que não deve haver diferenças entre as situações comparadas susceptíveis de afectar, designadamente, a condição a examinar na metodologia (e.g., o preço ou a margem de lucro) ou que podem ser efectuados ajustamentos razoavelmente fiáveis a fim de eliminar o efeito dessas diferenças. Para determinar o grau de comparabilidade, e nomeadamente os ajustamentos a introduzir para obter essa comparabilidade, é necessário entender o modo como as sociedades independentes avaliam os termos de eventuais operações. Na ponderação das condições de uma eventual operação, as sociedades independentes vão comparar essa operação com outras opções que realisticamente se lhes oferecem e só concluem a operação se não tiverem outra alternativa claramente mais vantajosa. A título de exemplo, refira-se que é pouco provável que uma empresa aceite um preço proposto em relação a um seu produto por uma empresa independente se souber que outros clientes potenciais estão dispostos a pagar mais caro em condições idênticas. Este elemento é relevante para a questão da comparabilidade, dado que as empresas independentes tomam geralmente em linha de conta todas as diferenças economicamente significativas entre as opções que se lhes oferecem em termos realísticos (e, em particular, diferenças de nível de risco ou outros factores de comparabilidade a seguir enunciados), quando ponderam essas opções. Por consequência, ao efectuar as comparações decorrentes da aplicação do princípio de plena concorrência, a Administração Fiscal deve igualmente ter em consideração essas diferenças ao definir se as situações consideradas são comparáveis e quais os ajustamentos que se podem revelar necessários para efeitos da referida comparabilidade.

1.16. Todos os métodos que aplicam o princípio de plena concorrência partem do pressuposto de que as empresas independentes examinam as diferentes opções de que dispõem e, na comparação dessas opções, tomam em consideração todas as diferenças susceptíveis de influenciar de modo significativo o valor das mesmas. Assim, por exemplo, é de esperar que empresas independentes, antes de comprarem um produto por um dado preço, verifiquem a possibilidade de comprar o mesmo produto mais barato a uma outra empresa. É por isso, como veremos no Capítulo II, que o método do preço comparável de mercado compara uma operação efectuada entre empresas associadas com operações similares entre empresas independentes a fim de obter uma avaliação directa do preço que as partes teriam acordado se tivessem recorrido directamente ao mercado em vez de realizarem uma operação controlada. Todavia, este método perde um pouco da sua fiabilidade enquanto substituto de uma negociação de plena concorrência, se as características das operações no mercado aberto com substancial incidência sobre o preço praticado entre empresas independentes não forem todas elas comparáveis. De igual modo, o método do preço de revenda minorado e o método do custo majorado consistem em comparar a margem de lucro bruto praticada na operação vinculada com as margens de lucro bruto obtidas em operações similares no mercado aberto. A comparação dá uma aproximação da margem de lucro bruto que uma das partes teria podido obter se tivesse exercido as mesmas funções para empresas independentes e, portanto, uma aproximação da importância que esta parte teria exigido como pagamento e que a outra parte teria considerado aceitável pagar, em condições de plena concorrência no exercício dessas funções. Outros métodos, expostos no Capítulo III, assentam em comparações das percentagens ou margens de lucro entre entidades independentes e entidades associadas,

com o propósito de calcular os lucros que uma das empresas associadas ou ambas teriam podido obter se tivessem transaccionado unicamente com empresas independentes e, por conseguinte, o pagamento que essas empresas teriam exigido em condições de plena concorrência como contrapartida pela utilização dos seus recursos no quadro da operação controlada. Em todos os casos, são necessários ajustamentos destinados a ter em atenção as diferenças entre as operações controladas e as operações no mercado aberto susceptíveis de afectar de modo substancial o preço praticado ou o rendimento exigido por empresas independentes. Por consequência, o rendimento médio de uma actividade não pode, em caso algum, por si só e sem ajustamentos, permitir determinar as condições de plena concorrência.

1.17. Como já foi referido anteriormente, nestas comparações há que ter em conta as diferenças substanciais entre as operações ou entre as empresas objecto das mesmas. Para determinar o grau de comparabilidade efectiva e efectuar em seguida os ajustamentos apropriados para estabelecer as condições (ou um leque de condições) de plena concorrência, há que comparar as características das operações ou das empresas susceptíveis de ter impacto sobre as condições inerentes às operações de plena concorrência. As características que se podem revelar importantes são as relativas aos bens ou serviços transaccionados, as funções exercidas pelas partes (incluindo os activos utilizados e os riscos assumidos), as cláusulas contratuais, a situação económica das partes e as respectivas estratégias negociais. São esses elementos que passamos a analisar com mais detalhe.

1.18. A relevância destes factores na determinação da comparabilidade depende da natureza da operação vinculada e dos métodos adoptados na fixação dos preços. No que concerne ao papel destes factores na aplicação de métodos específicos de fixação dos preços, veja-se a análise desses métodos nos Capítulos II e III.

b) Factores determinantes da comparabilidade

1. Características dos bens ou serviços

1.19. As diferenças nas características específicas de bens ou serviços explicam muitas vezes, pelo menos em parte, as diferenças de valor no mercado aberto. Por conseguinte, uma comparação dessas características pode revelar-se útil para determinar a comparabilidade de operações vinculadas e de operações em mercado aberto. De um modo geral, as similitudes nas características dos bens ou dos serviços transaccionados são sobretudo relevantes para a comparação dos preços de operações vinculadas e operações no mercado aberto, revestindo-se de menor importância na comparação das margens de lucro. São as seguintes as características a tomar em linha de conta: no caso de transferências relativas a bens corpóreos, as características materiais do bem, a sua qualidade e fiabilidade, bem como a facilidade de aprovisionamento e volume de oferta; no caso de prestação de serviços, a natureza e o volume ; por último, no caso de activos incorpóreos, a forma da operação (e.g., concessão de uma licença ou venda), tipo de activo (e.g., patente, marca de fabrico ou processo técnico), a duração e grau de protecção e as vantagens que se espera obter da utilização do activo em causa.

2. Análise funcional

1.20. No quadro de operações entre duas empresas independentes, a remuneração corresponderá, de um modo geral, às funções exercidas por cada empresa (tendo em atenção os activos utilizados e os riscos assumidos). Por conseguinte, para determinar se as operações vinculadas e as operações entre empresas independentes são comparáveis, ou se entidades associadas e entidades independentes são comparáveis, há que comparar as funções exercidas pelas partes. Esta comparação assenta numa análise funcional, que

tem como objectivo identificar e comparar as actividades e responsabilidades significativas no plano económico, que são ou serão exercidas pelas empresas associadas e pelas empresas independentes. Para tal, há que dar especial atenção à estrutura e à organização do grupo. Seria igualmente útil determinar a que título o contribuinte desempenha as suas funções, em termos de capacidade legal.

1.21. As funções que os contribuintes e a Administração Fiscal podem ter necessidade de identificar e comparar são, por exemplo, a concepção, o fabrico, a montagem, a investigação e desenvolvimento (I&D), a prestação de serviços, o aprovisionamento, a distribuição, a comercialização («marketing»), a publicidade, os transportes, as finanças e a gestão, etc. Há que identificar as principais funções exercidas pela parte em questão. Devem ser operados ajustamentos relativamente a qualquer diferença relevante tendo como referência as funções exercidas por qualquer empresa independente que sirva de elemento de comparação. Embora uma das partes possa assegurar um número significativo de funções em comparação com a outra parte interveniente na operação, o que conta é a importância económica dessas funções do ponto de vista da sua frequência, da sua natureza e do seu valor para as respectivas partes.

1.22. Pode revelar-se igualmente interessante e útil, quando se identificam e comparam as funções exercidas, ter em atenção os activos que são ou serão utilizados. A este propósito, convém tomar em consideração o tipo de activos utilizados (fábricas, equipamentos, bens, etc.) e as características dos mesmos (idade, valor comercial, localização, existência de direitos de propriedade industrial, etc.).

1.23. Quando se comparam as funções exercidas, pode ter também interesse e utilidade analisar os riscos assumidos pelas respectivas partes. No mercado aberto, o aumento do risco é igualmente compensado por um aumento do rendimento esperado. Assim, as operações entre entidades associadas e entre entidades independentes e as próprias entidades não são comparáveis se existirem diferenças significativas quanto aos riscos assumidos e se estas não puderem ser ajustadas de modo adequado. A análise funcional é incompleta se não se levarem em conta os principais riscos assumidos por cada uma das partes, uma vez que a assunção ou a repartição dos riscos afectaria as condições das operações vinculadas. Teoricamente, no mercado aberto, a aceitação de um risco acrescido deve ser também compensada por um aumento do rendimento esperado, se bem que o rendimento real possa aumentar ou não consoante o grau de realização efectiva dos riscos.

1.24. Os riscos a ter em consideração incluem, designadamente, os riscos de mercado, tais como as flutuações do custo dos meios de produção e do preço dos produtos; os riscos de prejuízos conexos com o investimento em bens móveis ou imóveis, instalações produtivas e bens de equipamento e respectiva utilização; o carácter aleatório dos resultados dos investimentos em I&D; os riscos financeiros, tais como os que resultam das variações das taxas de câmbio e das taxas de juros, o risco de crédito; etc.

1.25. As funções exercidas (considerando a titularidade dos activos utilizados e os riscos assumidos) determinam em certa medida a repartição dos riscos entre as partes, e, por consequência, as condições de que cada uma beneficiaria se as operações se operassem em condições de plena concorrência. A título de exemplo, refira-se que, se um distribuidor assumir a responsabilidade da comercialização («marketing») e da publicidade arriscando os seus próprios recursos nessas actividades, tem o direito de esperar um rendimento proporcionalmente mais elevado e as condições da operação não serão as mesmas se o distribuidor interviesse unicamente na qualidade de agente, fosse reembolsado pelas despesas efectuadas e recebesse o rendimento adequado à sua actividade. Do mesmo modo, um fabricante ou um investigador em regime contratual, que não assume um risco significativo, apenas terá direito a um rendimento limitado.

1.26. Em conformidade com a análise a seguir desenvolvida a propósito das modalidades contratuais, é possível averiguar se a repartição dos riscos indicada é consentânea com a natureza económica da operação. A este respeito, é o comportamento das partes que deve ser considerado, de um modo geral, como o elemento mais judicioso na determinação da repartição efectiva dos riscos. Se, por exemplo, um fabricante vender bens a um distribuidor associado num outro país e se se presumir, por outro lado, que o distribuidor assume todos os riscos cambiais, embora o preço de transferência seja de facto ajustado de modo a salvaguardá-lo dos efeitos das variações da taxa de câmbio, a Administração Fiscal poderá ser levada a contestar a repartição do risco de câmbio invocada pelos contribuintes.

1.27. Na análise da substância económica de uma alegada repartição de riscos, convém indagar também quais seriam as consequências dessa repartição no quadro de operações de plena concorrência. No âmbito de operações deste tipo, e de um modo geral, faz sentido que seja atribuída às partes uma maior parcela dos riscos sobre os quais podem exercer um certo controlo. Suponhamos, por exemplo, que a sociedade A se compromete por contrato a produzir certos bens e a entregá-los à sociedade B, sendo o nível de produção e de entrega fixados pela sociedade B. Neste caso, é pouco provável que a sociedade A aceite assumir um risco significativo de inventário, dado que, ao contrário da sociedade B, não controla o nível das existências. É evidente que existe um número considerável de riscos, designadamente os riscos de conjuntura, sobre os quais nenhuma das partes exerce, em regra, um controlo efectivo, sendo susceptíveis por conseguinte, em condições de plena concorrência, de serem imputados a uma ou outra das partes intervenientes numa operação. Torna-se necessária uma análise para determinar qual é, na prática, a parte de risco suportada por cada parte. Quando se pretende saber em que medida uma das partes intervenientes numa operação suporta um risco de câmbio e/ou um risco de taxa de juro, há que examinar, em termos gerais, em que medida o contribuinte e/ou o grupo multinacional, se for caso disso, possui uma estratégia de negócio que vise minimizar ou gerir os riscos em causa. As operações de cobertura, os contratos a termo, as opções de compra e venda, etc., “dentro” ou “fora” do mercado, são actualmente uma prática corrente. Se um contribuinte que assume os riscos de câmbio ou de taxa de juro não se protege, isso poderá ter a ver com a estratégia do grupo multinacional, que procura uma cobertura global ou a cobertura parcial das posições do grupo. Esta última prática, se não for tida na devida conta, pode traduzir-se em perdas ou em lucros consideráveis cuja imputação será feita consoante seja a localização mais vantajosa para o grupo multinacional.

3. Cláusulas contratuais

1.28. Em operações de plena concorrência, as cláusulas contratuais definem, em regra, quer expressa quer implicitamente, as modalidades de repartição das responsabilidades, dos riscos e dos benefícios entre as partes. Daí que a análise das cláusulas contratuais faça parte integrante da análise funcional discutida mais atrás. Podem-se inferir igualmente as condições de uma operação a partir da correspondência e das comunicações entre as partes, na ausência de contrato escrito. Na falta de disposições escritas, as relações contratuais entre as partes devem ser deduzidas do seu comportamento e também dos princípios económicos que habitualmente regem as relações entre empresas independentes.

1.29. No quadro das operações entre empresas independentes, as partes, em virtude dos seus interesses divergentes, esforçar-se-ão, em regra, por fazer respeitar o contrato e as cláusulas contratuais só serão violadas ou alteradas *a posteriori* se ambas as partes tiverem interesse nisso. Nem sempre deparamos com essa divergência de interesses quando se trata de empresas associadas, pelo que importa averiguar se as partes dão cumprimento às disposições contratuais ou se o seu comportamento indicia que o contrato não foi respeitado ou não passa de uma ficção. Nestes casos, impõe-se uma análise suplementar a fim de determinar os verdadeiros termos da operação

4. Enquadramento económico

1.30. Os preços de plena concorrência podem variar consoante os mercados, mesmo em operações que envolvam os mesmos bens ou serviços; por consequência, para se poderem estabelecer comparações, é necessário que os mercados em que operam as empresas associadas e as empresas independentes sejam comparáveis e que as diferenças respectivas não tenham um impacto materialmente relevante sobre os preços ou que possam ser introduzidos ajustamentos adequados. À partida, é essencial identificar o mercado ou os mercados em causa, considerando os bens ou os serviços sucedâneos disponíveis. São as seguintes as características das circunstâncias económicas a ter em conta para determinar a comparabilidade dos mercados: a localização geográfica; a dimensão dos mercados; o grau de concorrência nos mercados e a posição concorrencial relativa dos compradores e dos vendedores; a disponibilidade ou o risco de disponibilidade de bens e de serviços sucedâneos; o nível da oferta e da procura no mercado na sua globalidade (e, se for caso disso, em certas regiões); o poder de compra dos consumidores; a natureza e o âmbito das regulamentações públicas aplicáveis ao mercado; os custos de produção, nomeadamente, o custo dos terrenos, da mão-de-obra e do capital; os custos de transporte, o estágio de comercialização (marketing), e.g., retalhista ou grossista; a data e o momento das operações; etc.

5. Estratégias empresariais

1.31. Convém igualmente ter em consideração as estratégias das empresas na determinação da comparabilidade com vista à fixação dos preços de transferência. As estratégias empresariais apresentam múltiplos aspectos, e têm a ver, nomeadamente, com a inovação e o desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação, a aversão face ao risco, a ponderação dos factores políticos, o papel da legislação do trabalho em vigor e das novas disposições perspectivadas nesse domínio, e bem assim com todos os demais factores com incidência sobre o funcionamento quotidiano das empresas. Pode haver necessidade de considerar essas estratégias na determinação da comparabilidade das operações efectuadas entre empresas associadas e entre empresas independentes, e das próprias empresas. Afigura-se igualmente desejável apurar se as estratégias em questão são concebidas pelo grupo multinacional ou por um dos membros do grupo agindo isoladamente, e definir a natureza e o grau de envolvimento dos outros membros do grupo necessário à execução dessas estratégias.

1.32. As estratégias empresariais podem incluir também as modalidades de penetração nos mercados. Um contribuinte que pretenda penetrar num dado mercado ou aumentar a sua quota de mercado pode praticar em relação ao respectivo produto, com carácter temporário, um preço inferior ao que é praticado nesse mercado para produtos comparáveis. Por outro lado, um contribuinte que procura penetrar num novo mercado ou aumentar (ou preservar) a sua quota de mercado poderá, temporariamente, suportar custos mais elevados (e.g., devido aos encargos de arranque ou de intensificação dos esforços de comercialização (*marketing*)) e realizar lucros inferiores aos de outros contribuintes que operam no mesmo mercado.

1.33. A Administração Fiscal pode confrontar-se com problemas específicos de calendário quando tem de se pronunciar sobre a legitimidade das alegações de um contribuinte que sustenta que a sua empresa leva a cabo uma estratégia que a distingue de outras empresas potencialmente comparáveis. Certas estratégias empresariais, como as que envolvem a penetração num mercado ou o aumento da quota de mercado, traduzem-se numa redução dos lucros correntes do contribuinte numa antecipação do aumento dos lucros futuros. Se, mais tarde, o aumento dos lucros não se concretizar porque a estratégia prevista não foi efectivamente posta em prática pelo contribuinte, constrangimentos de ordem legal podem

impedir o reexame dos exercícios fiscais anteriores por parte da Administração Fiscal. É, em parte, por essa razão que a Administração Fiscal poderá querer analisar com especial atenção as alegações dos contribuintes que pretendem seguir uma estratégia deste tipo.

1.34. Quando um contribuinte sustenta que a estratégia de negócios por ele seguida tem como efeito reduzir os lucros respectivos na expectativa do seu aumento a longo prazo, há que ter em atenção vários elementos na apreciação das suas pretensões. A Administração Fiscal deve examinar o comportamento das partes a fim de determinar se é consistente com a alegada estratégia. Assim, por exemplo, se um fabricante facturar ao seu distribuidor associado um preço inferior ao do mercado, no âmbito de uma estratégia de penetração do mercado, a poupança realizada pelo distribuidor poderá reflectir-se no preço exigido por este aos seus clientes ou nas despesas contraídas pelo distribuidor com vista a uma melhor implantação no mercado. Uma estratégia de penetração do mercado de um grupo multinacional pode ser levada a cabo pelo fabricante ou pelo distribuidor agindo independentemente do fabricante (podendo o custo ser suportado por um ou outro). Além disso, uma estratégia de penetração do mercado ou de aumento da quota de mercado é muitas vezes acompanhada por esforços de comercialização («marketing») e de publicidade, cuja amplitude não é a usual. Há também que averiguar se a natureza das relações entre as partes que intervêm na “operação controlada” é compatível com o facto de ser o contribuinte a suportar o custo da estratégia. Isto porque, no quadro de uma operação de plena concorrência, uma empresa que intervém unicamente como agente comercial, e cuja responsabilidade no desenvolvimento a longo prazo do mercado é escassa ou nula, não suporta, em regra, o custo de uma estratégia de penetração no mercado. Sempre que uma empresa leva a efeito actividades de desenvolvimento do mercado por sua conta e risco e valoriza um produto graças a uma marca ou nome comercial ou aumenta o valor de trespasse (*goodwill*) associado ao produto, há que ter em conta esta situação na análise das funções a fim de determinar o grau de comparabilidade.

1.35. Há ainda uma outra questão que deve ser examinada, como seja a de saber se existe uma expectativa plausível de que a implementação da estratégia em causa seja susceptível de gerar um lucro suficiente para justificar o seu custo, dentro de um prazo aceitável e no âmbito de um acordo de plena concorrência. Reconhece-se que uma estratégia empresarial como a penetração do mercado pode fracassar, e que esse insucesso não permite, por si só, que se ignore essa estratégia na determinação do preço de transferência. Todavia, se tal resultado não for plausível no momento da operação, ou se a estratégia alegada pela empresa se revelar infrutuosa mas prosseguir para lá do que seria aceitável para uma empresa independente, as alegações do contribuinte podem ser postas em causa. Na determinação do prazo de tempo que seria aceitável para uma empresa independente, a Administração Fiscal poderá analisar as estratégias praticadas no país onde a estratégia em causa é posta em prática. Mas, em última instância, o factor mais importante é o de saber se a estratégia em apreço poderia, com plausibilidade, revelar-se rentável num futuro previsível (embora reconhecendo que a estratégia poderia não ser bem sucedida) e se uma parte operando em condições de plena concorrência estaria disposta a sacrificar a sua rentabilidade durante um período de tempo idêntico nas mesmas condições económicas e concorrenciais.

ii) Reconhecimento das operações efectivamente realizadas

1.36. A verificação pela Administração Fiscal de uma operação vinculada deve basear-se na operação efectivamente ocorrida entre as partes e no modo como foi estruturada pelas partes, segundo os métodos utilizados pelo contribuinte na medida em que sejam conformes com os métodos expostos nos capítulos II e III. Salvo em casos excepcionais, a Administração Fiscal não deve abstrair das operações efectivas, nem substituí-las por outras operações. A reestruturação de operações comerciais legítimas relevaria de um procedimento totalmente arbitrário, cuja iniquidade seria mais agravada ainda por uma dupla

tributação, no caso da outra Administração Fiscal envolvida ter uma opinião diferente sobre o modo como a operação deveria ser estruturada.

1.37. Existem, todavia, dois casos específicos em que, excepcionalmente, as autoridades fiscais podem ter justificação para não atenderem à estrutura adoptada por um contribuinte para realizar a operação vinculada. O primeiro caso surge sempre que há uma discordância entre a forma da operação e a sua substância económica. As autoridades fiscais poderão ignorar então a qualificação feita pelas partes e requalificá-la em função da respectiva substância. Podemos ilustrar este primeiro caso através do exemplo de uma empresa que investe numa empresa associada sob a forma de um empréstimo remunerado quando, em condições de plena concorrência, tendo em atenção a situação económica da empresa mutuária, o investimento não revestiria normalmente essa forma. As autoridades fiscais terão então legitimidade para qualificar o investimento em função da sua substância económica e para tratar o empréstimo como uma subscrição de capital. O segundo caso ocorre quando, na ausência de divergências entre a forma e a substância da operação, as modalidades da operação, vistas na sua globalidade, são diferentes das que seriam adoptadas por empresas independentes, agindo de um modo comercialmente racional, que, na prática, a estrutura efectiva impede a Administração Fiscal de determinar um preço de transferência adequado. Podemos ilustrar este segundo caso através do exemplo de uma venda, no âmbito de um contrato de longa duração, por uma importância forfetária, de um direito ilimitado sobre os direitos de propriedade intelectual conexos com os resultados de investigações futuras até à expiração do contrato (como vimos no parágrafo 1.10). Se, por um lado, se afigura sem dúvida desejável que as autoridades fiscais configurem esta operação como sendo de facto uma transferência da propriedade comercial, elas estariam no entanto legitimadas a conformar os termos dessa transferência na sua globalidade (e não apenas do ponto de vista da fixação do preço) com os termos que seriam razoavelmente esperados se a transferência de propriedade tivesse sido objecto de uma operação entre empresas independentes. Assim sendo, no caso acima exposto a Administração Fiscal poderá ter justificações, por exemplo, para modificar os termos do acordo numa óptica comercialmente racional, configurando-o como um acordo permanente de investigação.

1.38. Em ambos os casos atrás enunciados, a natureza da operação pode decorrer das relações existentes entre as partes e não das condições comerciais normais, podendo a operação ter sido estruturada pelo contribuinte de modo a evitar ou a minimizar o imposto. Nestes casos, os termos da operação, considerados no seu conjunto, resultam de uma circunstância que não se verificaria se as partes tivessem celebrado uma operação de plena concorrência. O Artigo 9º permitiria, então, que as condições fossem ajustadas de modo a reflectir as que seriam adoptadas pelas partes se a operação tivesse sido estruturada em conformidade com a realidade económica e comercial de partes negociando num contexto de plena concorrência.

1.39. As empresas associadas podem celebrar contratos e acordos de tipos muito mais diversificados do que as empresas independentes, dada a ausência de conflitos de interesses habituais entre empresas independentes. As empresas associadas podem celebrar, e celebram muitas vezes, acordos de natureza específica, que não encontramos, ou muito raramente, entre empresas independentes. Podem contribuir para isso razões económicas, legais ou fiscais de diversa ordem, consoante as circunstâncias que rodeiam cada caso concreto. Por outro lado, os contratos celebrados no seio de um grupo multinacional podem facilmente ser revistos, suspensos, alargados ou denunciados em função da estratégia global do grupo, podendo essas alterações ser retroactivas. Nestes casos, a Administração Fiscal ao aplicar o princípio de plena concorrência deverá apurar a realidade subjacente ao acordo contratual.

1.40. Por outro lado, para determinar se uma operação vinculada, tal como está estruturada, satisfaz o princípio de plena concorrência, a Administração Fiscal pode

considerar útil ter como referência operações entre empresas independentes, levadas a efeito segundo modalidades distintas. Quanto à questão de saber se uma determinada estrutura pode ser validamente aceite como referência, tal dependerá dos factos e das circunstâncias específicas do caso em apreço, e, designadamente, do número e da validade dos ajustamentos necessários a fim de atender às diferenças existentes entre a operação vinculada e a operação de referência, bem como a fiabilidade dos restantes elementos disponíveis.

1.41. O exemplo seguinte põe em evidência a diferença entre a reestruturação da operação vinculada – método que, como vimos, é, de um modo geral, inadequado – e o recurso a operações entre empresas independentes, estruturadas de modo diferente, consideradas comparáveis. Suponhamos que uma empresa industrial vende produtos a um distribuidor associado estabelecido noutro país e que esse distribuidor assume todos os riscos cambiais dessas operações. Suponhamos também que operações similares entre fabricantes e distribuidores independentes são estruturadas de modo diferente, na medida em que é o fabricante e não o distribuidor quem suporta todos os riscos cambiais. Neste caso, a autoridade fiscal deve ter em atenção o risco supostamente assumido pelo distribuidor associado, salvo se houver razões válidas para duvidar da justificação económica da assunção do risco de câmbio. O facto de empresas independentes não organizarem as suas operações segundo determinadas condições pode justificar um exame mais atento da lógica económica das condições adoptadas, sem que desempenhe no entanto um papel determinante. Em contrapartida, as operações realizadas no mercado aberto que comportam uma repartição diferente do risco cambial podem revelar-se úteis para estabelecer o preço da operação vinculada, recorrendo eventualmente ao método do preço praticado no contexto de uma operação comparável de mercado, desde que seja possível introduzir ajustamentos suficientemente precisos que tenham em atenção a estrutura diferente das operações.

iii) Avaliação de operações separadas e combinadas

1.42. Em termos teóricos, o princípio de plena concorrência deve ser aplicado numa base de operação-a-operação para se aproximar o mais possível do justo valor do mercado. Mas acontece com frequência que operações distintas se encontrem tão estreitamente ligadas ou contínuas que não é possível fazer uma avaliação correcta sem as tomar em consideração no seu conjunto. É o caso, por exemplo, 1. dos contratos a longo prazo de fornecimento de bens ou de prestações de serviços; 2. dos direitos de utilização de bens; 3. da fixação de preços por linhas de produtos quando a determinação individualizada do preço de cada produto coloca dificuldades. Pegando ainda noutro exemplo, no caso de uma operação que combine uma licença relativa a um processo de fabrico e o fornecimento de componentes vitais a um fabricante associado, será sem dúvida mais razoável determinar as condições de plena concorrência para os dois elementos considerados em conjunto. Estas operações devem ser analisadas conjuntamente, utilizando o método ou os métodos mais adequados assentes no princípio de plena concorrência. Um outro exemplo poderia ser o encaminhamento de operações através de uma outra empresa associada; neste caso, será sem dúvida mais judicioso considerar como um todo a operação de que participa o intermediário e não tratar cada operação isoladamente.

1.43. Se é desejável avaliar no seu conjunto certas operações celebradas separadamente entre empresas associadas para determinar se se está em presença de condições de plena concorrência, outras operações que são objecto de um contrato global entre empresas associadas podem exigir avaliações separadas. Uma empresa multinacional pode reunir numa única operação, com um preço único, um certo número de contraprestações, como seja a concessão de patentes, de processos técnicos e de marcas de fabrico, prestações de serviços técnicos e administrativos e a locação de instalações de produção. Esta fórmula é, de um modo geral, designada por acordo global. Todavia, este tipo de acordo raramente

inclui a venda de produtos, embora o preço de venda de certos produtos possa cobrir alguns serviços adicionais. Nalguns casos, não é possível avaliar o acordo na sua globalidade, sendo, pois, necessário isolar os diferentes elementos. Nestes casos, depois de apurados preços de transferência distintos para os diferentes elementos, a Administração Fiscal deverá, não obstante, averiguar se o nível dos preços de transferência aplicáveis ao acordo no seu conjunto está conforme com o princípio de plena concorrência.

1.44. Mesmo na hipótese de operações entre partes independentes, os acordos globais podem combinar elementos sujeitos a um regime fiscal diferente, à luz do direito interno ou de uma convenção em matéria de impostos sobre o rendimento. Refira-se, a título de exemplo, que os pagamentos de *royalties* podem estar sujeitos a uma retenção na fonte, ao passo que os pagamentos efectuados a título de uma locação podem ser tributados pelo seu valor líquido. Nestas circunstâncias, a determinação do preço de transferência numa óptica global poderia ainda justificar-se, cabendo, em seguida, à Administração Fiscal decidir se, por outras razões de ordem fiscal, é necessário fixar o preço dos diferentes elementos que integram a operação. Ao tomar essa decisão, as Administrações Fiscais deverão analisar o acordo entre empresas associadas como se se tratasse de acordos similares entre empresas independentes. Os contribuintes devem estar preparados para demonstrar que o acordo global reflecte um preço de transferência adequado.

iv) Utilização de um intervalo de plena concorrência

1.45. Em certos casos, é possível aplicar o princípio de plena concorrência obtendo um valor único (e.g., um preço ou uma margem), o qual constitui a melhor referência possível para determinar se uma operação foi realizada ou não em condições de plena concorrência. Muitas vezes, porém, dado que a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exacta, a aplicação do método ou dos métodos mais adequados conduz a um intervalo de valores, todos eles com uma fiabilidade mais ou menos equivalente. As diferenças entre os valores que compõem esse intervalo podem resultar do facto de a aplicação do princípio de plena concorrência não permitir, de um modo geral, senão uma aproximação às condições que seriam estabelecidas entre empresas independentes. É igualmente possível que os diferentes pontos de intervalo decorram do facto de empresas independentes, realizando operações comparáveis, em circunstâncias idênticas, não praticarem exactamente o mesmo preço para a operação em causa. Todavia, em certos casos, nem todas as operações comparáveis analisadas apresentarão um grau de comparabilidade próximo. Por conseguinte, a determinação do preço de plena concorrência implica, forçosamente, uma componente interpretativa. Como veremos no Capítulo III, a utilização de um intervalo de plena concorrência pode revelar-se particularmente adequada quando se aplica, como último recurso, o método da margem líquida da operação.

1.46. Pode-se obter igualmente um intervalo de valores quando se aplica mais de um método para avaliar uma operação vinculada. Assim, por exemplo, dois métodos dotados de um grau de comparabilidade idêntico podem ser utilizados para apurar se uma operação vinculada está conforme com o princípio de plena concorrência. Cada um desses métodos pode chegar a um resultado ou a um intervalo de resultados diferentes dos resultados obtidos com o outro método, em virtude das diferenças de natureza entre os métodos e entre os dados utilizados com relevância para a aplicação de um método específico. Todavia, cada intervalo pode ser utilizado separadamente para definir um intervalo aceitável de valores de plena concorrência. Os dados resultantes destes intervalos permitem determinar com maior exactidão o intervalo de plena concorrência, quando, por exemplo, os intervalos se sobrepõem, ou reconfirmar a precisão dos métodos utilizados quando os intervalos não se sobrepõem. Não é possível estabelecer uma regra geral no que concerne à utilização de intervalos obtidos mediante a aplicação de diversos métodos, na medida em que as conclusões retiradas desta utilização dependerão da fiabilidade relativa dos métodos

aplicados na determinação dos intervalos e da qualidade das informações utilizadas no âmbito dos diferentes métodos.

1.47. Quando a aplicação de um ou mais métodos conduz a um intervalo de valores, um desvio significativo entre os pontos do intervalo de plena concorrência assim definido pode indicar que os dados utilizados no estabelecimento de alguns desses pontos não são porventura tão fiáveis como os que serviram para obter os outros pontos do intervalo, ou que o desvio tem a ver com certas características dos dados comparáveis, que exigem ajustamentos. Nestes casos, pode revelar-se necessária uma análise mais circunstanciada dos pontos em questão a fim de apreciar a adequabilidade da sua inclusão em qualquer intervalo de plena concorrência.

1.48. Se as condições relevantes de uma operação vinculada (e.g., o preço ou a margem) se situarem dentro do intervalo de plena concorrência, não há lugar a ajustamento. Se se situarem fora desse intervalo de plena concorrência determinado pela Administração Fiscal, o contribuinte deveria ter a possibilidade de demonstrar que as condições da operação estão conformes com o princípio de plena concorrência e que o intervalo de plena concorrência engloba os seus resultados. Se o contribuinte não puder fazer essa demonstração, caberia à Administração Fiscal determinar o modo de ajustamento das condições da operação vinculada em função do intervalo obtido. Poder-se-ia argumentar, no entanto, que qualquer ponto contido no intervalo está conforme com o princípio de plena concorrência. De um modo geral, e na medida em que for possível distinguir os diferentes pontos de intervalo, o ajustamento deve ser operado utilizando o ponto de intervalo que melhor reflecta os factos e as circunstâncias da operação vinculada em apreço.

v) Utilização de dados relativos a vários anos

1.49. Para uma perfeita compreensão dos factos e das circunstâncias da operação vinculada, poderá revelar-se útil, de um modo geral, analisar simultaneamente os dados relativos ao exercício em causa e a exercícios anteriores. A análise desta informação é susceptível de revelar os factos que influenciaram (ou poderiam ter influenciado) a fixação do preço de transferência. Os dados de exercícios anteriores permitem conhecer, por exemplo, se o prejuízo declarado pelo contribuinte em relação a uma operação vem na sequência de uma série de prejuízos anteriores em conexão com operações similares, se é o resultado de condições económicas específicas no decurso de um exercício anterior que tiveram como efeito aumentar os custos de exercícios posteriores, ou se se prende com o facto de o produto se encontrar no fim do seu ciclo de vida. Uma análise deste tipo pode ser particularmente proveitosa quando se aplica, como último recurso, um método baseado no lucro das operações.

1.50. Os dados relativos a vários anos são igualmente vantajosos na medida em que fornecem informações sobre a conjuntura em que operam empresas comparáveis e sobre os ciclos de vida dos respectivos produtos. As diferenças respeitantes à evolução da conjuntura ou ao ciclo de vida dos produtos podem ter uma incidência substancial sobre as condições de fixação dos preços de transferência, que é necessário avaliar antes de se emitir qualquer juízo sobre a comparabilidade. Os dados dos exercícios anteriores permitem saber se uma empresa independente que realizou uma operação comparável, foi afectada por condições económicas comparáveis, de modo comparável, ou se condições distintas no decurso de um exercício anterior tiveram uma tal incidência sobre o preço ou sobre o lucro que a operação da empresa não deve ser utilizada como elemento de comparação.

1.51. Os dados relativos a exercícios posteriores àquele em que teve lugar a operação podem ser igualmente relevantes para a análise dos preços de transferência, mas, neste caso, a Administração Fiscal deve ter cuidado para evitar os efeitos perversos da análise retrospectiva. Assim, por exemplo, dados de anos posteriores podem ser úteis na

comparação dos ciclos de vida dos produtos das operações vinculadas e entre empresas independentes, quando se trate de determinar se a operação no mercado aberto constitui um bom elemento de comparação para fins de aplicação de um determinado método. O comportamento subsequente das partes deve ser também tido em atenção no apuramento das condições efectivas que regulam as suas operações.

vi) Prejuízos

1.52. Quando uma empresa associada apresenta constantemente prejuízos, ao passo que o grupo, no seu conjunto, regista lucros, convém examinar com especial cuidado os modos de fixação dos preços de transferência. É evidente que as empresas associadas, à semelhança das empresas independentes, podem registar prejuízos devidos a custos de arranque elevados, a condições económicas desfavoráveis, a falta de eficácia, ou a outros motivos legítimos de natureza industrial ou comercial. Todavia, uma empresa independente não pode suportar prejuízos permanentes. Uma empresa independente que sofra prejuízos recorrentes acabará por cessar as suas actividades nessas condições. Pelo contrário, uma empresa associada que registre prejuízos pode continuar a funcionar se as suas actividades forem lucrativas para o grupo multinacional, no seu conjunto.

1.53. O facto de uma empresa com prejuízos efectuar operações com os membros lucrativos do seu grupo multinacional pode sugerir quer aos contribuinte quer às Administrações Fiscais que se impõe uma análise dos preços de transferência. Pode acontecer que essa empresa não esteja a ser correctamente remunerada pelo grupo multinacional a que pertence, atendendo aos benefícios que este retira das suas actividades. Citemos, a título exemplificativo, o caso de um grupo multinacional que tem necessidade de produzir toda uma gama de produtos e/ou de serviços para continuar competitivo e ser globalmente rentável, embora certas linhas de produtos originem sistematicamente prejuízos. Um membro do grupo multinacional pode registar prejuízos constantes dado que produz todos os produtos geradores de prejuízos, e os restantes membros produzem os produtos geradores de lucros. Uma empresa independente só prestaria esses serviços se recebesse em contrapartida uma remuneração adequada. Por conseguinte, uma das formas de abordagem deste tipo de problema de fixação dos preços de transferência seria considerar que a empresa com prejuízos auferiria o mesmo tipo de remuneração que uma empresa independente receberia de acordo com o princípio de plena concorrência.

1.54. Na análise dos prejuízos, há que ter em conta o facto de as estratégias empresariais poderem diferir de grupo para grupo, por razões diversas de ordem histórica, económica e cultural. Prejuízos recorrentes verificados durante um período de tempo razoável podem justificar-se, em certos casos, por uma estratégia comercial que consiste em fixar os preços a um nível especialmente baixo com o propósito de penetrar no mercado. Um produtor, por exemplo, baixa o preço dos seus produtos a ponto de suportar temporariamente prejuízos para poder aceder a novos mercados, alargar a sua quota de mercado, lançar produtos ou serviços novos, ou desencorajar os potenciais concorrentes. Todavia, preços especialmente baixos, em princípio, só deveriam ser praticados durante um período de tempo limitado, justamente com o objectivo de aumentar os lucros a longo prazo. Se uma estratégia de fixação de preços deste tipo se mantiver para além de um período de tempo razoável, poder-se-á justificar um ajustamento do preço de transferência, designadamente quando dados comparáveis relativos a vários anos revelem que os prejuízos foram suportados durante um período mais longo do que no caso de empresas independentes comparáveis. Por outro lado, a Administração Fiscal não deveria aceitar os preços especialmente baixos (e.g., ao custo marginal quando há um subaproveitamento das capacidades produtivas) como sendo conformes com o princípio de plena concorrência, salvo se empresas independentes fixarem os seus preços de modo comparável.

vii) Incidência das medidas tomadas pelos poderes públicos

1.55. Há circunstâncias em que um contribuinte poderá requerer o ajustamento de um preço de plena concorrência a fim de ter em atenção as intervenções do Estado sob a forma de um controlo dos preços (ou até de reduções de preços) ou das taxas de juro, de restrições relativas à remuneração de prestações de serviços ou de serviços de gestão, de regulamentação dos pagamentos de *royalties*, de subvenções a favor de certos sectores, do controlo de câmbios, de direitos *anti-dumping* ou de medidas conexas com as taxas de câmbio. De um modo geral, estas intervenções dos poderes públicos devem ser tomadas em consideração a título das condições de mercado do país em causa, constituindo, em devido tempo, um dos elementos de apreciação que irão possibilitar um juízo sobre o preço de transferência praticado por um contribuinte no mercado em causa. A questão que se coloca então é a de saber se, nestas condições, as operações realizadas pelas empresas associadas são consistentes com as efectuadas por empresas independentes.

1.56. Um dos problemas que se põe a este respeito é o da determinação do estágio no qual um controlo de preços afecta o preço de um produto ou de um serviço. Muitas vezes, tem uma incidência directa sobre o preço final no consumidor, embora também possa ter efeito sobre os preços pagos nos estádios anteriores. Na prática, as empresas multinacionais poderão não proceder a um ajustamento dos seus preços de transferência de modo a ter em conta um controlo de preços, deixando que seja o vendedor final a suportar os eventuais efeitos de uma limitação dos lucros respectivos, ou fixar os seus preços de modo a repartir a carga resultante do controlo de preços entre o vendedor final e o fornecedor intermediário. Convém verificar se um fornecedor independente assumiria a sua parte dos custos decorrentes de um controlo dos preços e se uma empresa independente procuraria outras linhas de produtos ou outras oportunidades comerciais alternativas. A este respeito, é pouco provável que uma empresa independente esteja disposta a produzir, distribuir ou fornecer sob qualquer outra forma produtos ou serviços em condições que não lhe garantam qualquer lucro. Todavia, é evidente que um país que pratica controlos de preços deve ter em atenção o facto de esses controlos alterarem os lucros susceptíveis de serem obtidos pelas empresas que vendem os produtos controlados.

1.57. Suscita-se um problema especial quando um país impede ou “bloqueia” o pagamento de uma quantia devida (ou que, nos termos de um acordo de plena concorrência, seria devida) por uma empresa associada a uma outra empresa associada. Um controlo de câmbios, por exemplo, pode impedir efectivamente uma empresa associada de transferir para o estrangeiro os juros de um empréstimo concedido por outra empresa associada. Esta situação pode dar lugar a um tratamento diferenciado nos dois países em causa: o país do mutuário pode considerar ou não que os juros não transferidos foram pagos pelo mutuário e o país do mutuante pode considerar ou não que os juros foram recebidos pelo mutuante. Em regra, se a regulamentação se aplicar de igual modo às operações vinculadas e entre empresas independentes (de facto e de direito), o regime fiscal aplicável às empresas associadas deverá ser o mesmo que se aplicaria se a operação tivesse lugar entre empresas independentes. Se a regulamentação se aplicar apenas às operações vinculadas, não existe uma solução simples para o problema. Uma das soluções possíveis consiste na aplicação do princípio de plena concorrência, considerando a regulamentação como uma condição que altera os termos da operação. As convenções internacionais poderão contemplar as possíveis soluções para estes casos.

1.58. Esta análise suscita uma dificuldade na medida em que, na maior parte dos casos, empresas independentes não efectuariam uma operação pelo simples facto de os pagamentos com ela conexas estarem bloqueados. Uma empresa independente pode encontrar-se fortuitamente nessa situação, sobretudo porque a regulamentação foi instituída após o início da operação. Afigura-se, porém, pouco provável que uma empresa independente assuma deliberadamente um risco significativo de não-pagamento de

produtos ou serviços, ao celebrar uma operação quando se encontra já em vigor uma regulamentação restritiva, salvo se as previsões de lucros ou o rendimento previsto no âmbito da estratégia concebida pela empresa em causa forem suficientes para tornar a taxa de rentabilidade aceitável, apesar da existência da regulamentação impeditiva dos pagamentos.

1.59. Considerando que é pouco provável que empresas independentes realizem uma operação sujeita a regulamentação, a aplicação do princípio de plena concorrência não se afigura muito clara. Uma das soluções possíveis é tratar o pagamento como tendo sido efectuado entre as empresas associadas, partindo da suposição que uma empresa independente, numa situação idêntica, teria insistido em receber o pagamento por quaisquer outros meios. De acordo com esta abordagem, considera-se que a parte à qual é devido o pagamento bloqueado presta um serviço ao grupo multinacional. Uma abordagem alternativa existente nalguns países consiste no diferimento tanto do rendimento como das despesas relevantes do contribuinte. Por outras palavras, a parte a quem é devido o referido pagamento bloqueado não ficaria autorizada a deduzir as despesas, tais como custos financeiros adicionais, até à efectivação do pagamento bloqueado. Neste caso, o problema que se coloca às Administrações Fiscais diz essencialmente respeito à respectiva base de incidência. Se uma empresa associada requerer uma dedução fiscal, a título do pagamento bloqueado, a outra parte deverá declarar o rendimento correspondente. De qualquer modo, o contribuinte não deve ser autorizado a aplicar aos pagamentos bloqueados devidos por uma empresa associada um regime diferente do que é aplicável aos pagamentos bloqueados devidos por uma empresa independente.

viii) *Compensações intencionais*

1.60. Há lugar a uma compensação intencional quando as empresas associadas integram propositadamente essa compensação nos termos das operações efectuadas no seio do grupo. É o caso quando uma empresa associada fornece a outra empresa associada do grupo uma prestação que é compensada em certa medida por contraprestações diferentes recebidas em troca dessa empresa. Estas empresas podem alegar que a contraprestação que cada uma recebeu deveria ser compensada com o benefício que cada uma forneceu, enquanto pagamento total ou parcial por esses benefícios, pelo que só o ganho líquido ou a perda líquida (se for caso disso) das operações necessita ser tido em consideração para efeito de apuramento do imposto. Assim, por exemplo, uma empresa pode autorizar outra empresa a utilizar uma patente em troca do fornecimento de *know-how* noutros domínios, e alegar que a operação não implica lucros nem perdas para qualquer uma das partes envolvidas. Acordos deste tipo são por vezes celebrados entre empresas independentes, pelo que convém verificar a sua conformidade com o princípio de plena concorrência na determinação do valor das diferentes contraprestações que são objecto de compensação.

1.61. A amplitude e a complexidade das compensações intencionais são variáveis. Podem ir de uma mera compensação entre duas operações (revestindo, por exemplo, a forma de um preço de venda vantajoso de produtos manufacturados em troca de um preço de compra vantajoso das matérias-primas utilizadas para o seu fabrico) a um acordo geral relativo à compensação do conjunto das contraprestações de que beneficiaram ambas as partes durante um determinado período de tempo. É muito pouco provável que empresas independentes celebrem um acordo deste tipo, a menos que seja possível quantificar com precisão as diferentes contraprestações e que o contrato seja celebrado antecipadamente. Normalmente, as empresas independentes preferem que os seus fluxos de receitas e de despesas se mantenham independentes, registando os lucros ou os prejuízos resultantes de operações normais.

1.62. O reconhecimento de compensações intencionais não altera o requisito essencial, que é a conformidade dos preços de transferência praticados entre empresas associadas

com o princípio de plena concorrência. Seria útil que os contribuintes divulgassem, no momento da entrega da declaração fiscal, a existência de compensações intencionais no quadro de duas ou mais operações vinculadas e demonstrassem (ou declarassem dispor da documentação necessária e que efectuaram uma análise cabal para demonstrar) que, uma vez tidas em conta essas compensações, os termos das operações em causa são compatíveis com o princípio de plena concorrência.

1.63. Pode haver necessidade de avaliar separadamente as operações a fim de determinar se cada uma delas está conforme com o princípio de plena concorrência. No caso de as operações serem analisadas em conjunto, há que observar prudência na escolha das operações comparáveis (ver a análise desenvolvida na Secção *iii*) da Parte C). As disposições relativas às compensações entre empresas associadas, no quadro de operações internacionais, podem não ser inteiramente compatíveis com as que dizem respeito às compensações entre empresas independentes, num âmbito estritamente interno, em virtude das diferenças de regime fiscal das compensações previstas nos diferentes sistemas fiscais nacionais ou das diferenças de tratamento dos pagamentos resultantes de convenção fiscal bilateral. A existência de uma retenção na fonte, por exemplo, é susceptível de dificultar uma compensação entre *royalties* e receitas obtidas da realização de vendas.

1.64. Por ocasião de uma fiscalização, o contribuinte pode tentar obter a redução de um ajustamento do preço de transferência a título de uma sobrevalorização involuntária do rendimento tributável. A Administração Fiscal dispõe de toda a latitude par dar ou não andamento favorável a essa pretensão. Pode também apreciar esses pedidos no contexto do procedimento amigável e dos ajustamentos correlativos (ver Capítulo IV).

ix) Utilização do valor aduaneiro

1.65. De um modo geral, muitas das administrações aduaneiras aplicam o princípio de plena concorrência como critério de comparação entre o valor atribuído às mercadorias importadas por empresas associadas e o valor de artigos idênticos importados por empresas independentes.

1.66. Todavia, tanto as Administrações Fiscais como as administrações aduaneiras procuram determinar o valor dos produtos no momento em que são transferidos ou importados. (Para a Administração Fiscal, a data relevante é, em regra, aquela em que o contrato foi celebrado, embora em muitos casos esta coincida com a data da transferência.) Por conseguinte, as avaliações aduaneiras, na medida em que podem ocorrer no próprio momento em que a transferência tem lugar, ou num momento próximo, podem ser úteis à Administração Fiscal para verificar se o preço de transferência praticado no quadro de uma operação vinculada está conforme com o princípio de plena concorrência. As autoridades aduaneiras podem dispor, designadamente, de documentação relativa à operação, reportada à data da mesma, a qual se pode revelar de utilidade para o exame dos preços de transferência, em especial se tiver sido preparada pelo contribuinte.

1.67. Embora as autoridades aduaneiras e a Administração Fiscal prossigam um objectivo idêntico no exame dos valores declarados para operações transfronteiriças entre empresas associadas, os contribuintes podem ter motivações contraditórias quando fixam o valor das respectivas operações para efeitos das autoridades aduaneiras e das autoridades fiscais. De um modo geral, um contribuinte que importa mercadorias tem interesse em fixar o preço da operação a um nível baixo, para efeitos aduaneiros, a fim de que os direitos aduaneiros aplicáveis sejam baixos (considerações idênticas são válidas em relação ao IVA e aos impostos sobre consumos especiais). Em contrapartida, em matéria fiscal, o contribuinte pode ter interesse em declarar um preço mais elevado relativamente a esses mesmos bens para aumentar as despesas dedutíveis. A cooperação entre as Administrações Fiscais e as

administrações aduaneiras na verificação dos preços de transferência é cada vez mais comum, o que contribuirá para reduzir o número de casos em que os valores aduaneiros são considerados inaceitáveis em matéria fiscal, e vice-versa. A intensificação da cooperação no domínio das trocas de informações afigura-se particularmente útil, e não deve ser difícil de concretizar nos países que dispõem já de Administrações Fiscais e aduaneiras integradas. É provável que os países com administrações separadas encarem a possibilidade de modificarem as regras relativas às trocas de informações, para que estas possam circular mais facilmente entre as diferentes administrações.

x) Utilização dos métodos de fixação dos preços de transferência

1.68. Os métodos expostos nos Capítulos II e III permitem determinar se as condições que regem as relações comerciais ou financeiras entre empresas associadas são consistentes com o princípio de plena concorrência. Do mesmo modo que não existe um método único utilizável em todas as circunstâncias, também não é necessário rejeitar este ou aquele método. Os responsáveis da Administração Fiscal devem hesitar em proceder a ajustamentos irrelevantes ou marginais. Aliás, os grupos multinacionais são inteiramente livres de recorrer a outros métodos além dos descritos no presente Relatório, desde que os preços fixados satisfaçam o princípio de plena concorrência, em conformidade com os princípios directores aqui enunciados. O contribuinte deve manter, no entanto, documentação relativa ao modo como os preços de transferência foram fixados e estar apto a disponibilizá-la. A respeito da documentação, ver Capítulo V.

1.69. O princípio de plena concorrência não exige a aplicação de mais do que um método e, de facto, o recurso a vários métodos implicaria uma carga considerável para os contribuintes. Por consequência, o presente Relatório não exige nem aos verificadores, nem aos contribuintes que apliquem diversos métodos nas suas análises. Se, em certos casos, a escolha de um dado método não é evidente e se começa por considerar mais do que um método, de um modo geral é possível seleccionar um que permita avaliar da melhor forma possível o preço de plena concorrência. Todavia, em casos complexos em que nenhum dos métodos é conclusivo, uma abordagem flexível permitirá utilizar, em conjugação, os dados obtidos através de métodos distintos. Nestes casos, procurar-se-á chegar a uma conclusão consistente com o princípio de plena concorrência, que seja satisfatória para todas as partes em presença, tendo em atenção as circunstâncias específicas, o conjunto de dados disponíveis e a fiabilidade relativa dos diferentes métodos utilizados.

1.70. Não é possível estabelecer regras precisas que contemplem todos os casos. De um modo geral, as partes devem tentar chegar a um acordo razoável, tendo em mente a falta de precisão dos diversos métodos e a preferência por um maior grau de comparabilidade, e uma relação mais directa e mais estreita com a operação. Não é desejável que informações úteis, como as que dizem respeito a operações no mercado aberto não idênticas às operações vinculadas, sejam rejeitadas pela simples razão de não satisfazerem totalmente um determinado critério de comparabilidade aplicado de modo rígido. De igual modo, as informações respeitantes a empresas que efectuem operações com empresas associadas podem ajudar a compreender a operação em apreço ou fornecer indicações para investigações futuras. Por outro lado, há que acolher qualquer método, desde que o mesmo seja aceitável para os membros do grupo multinacional que intervêm na operação ou nas operações em causa, e também para as Administrações Fiscais dos países de que esses membros dependem.

ÍNDICE DE MATÉRIAS

Prefácio
Glossário

Capítulo I

O princípio de plena concorrência

- A. Introdução
- B. Exposição do princípio de plena concorrência
- C. Orientação na aplicação do princípio de plena concorrência

Capítulo II

Métodos tradicionais baseados nas operações

- A. Introdução
- B. Conexões com o Artigo 9º
- C. Os diferentes tipos de métodos baseados nas
- D. Relações com outros métodos

Capítulo III

Outros métodos

- A. Introdução
- B. Métodos baseados no lucro das operações
- C. Método não conforme com o princípio de plena concorrência

Capítulo IV

Medidas administrativas destinadas a evitar e a resolver os diferendos em matéria de preços de transferência

- A. Introdução
- B. Medidas destinadas a assegurar o cumprimento do regime dos preços de transferência
- C. Ajustamento correlativo e procedimento amigável: Artigos 9º e 25º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE
- D. Verificações fiscais simultâneas
- F. Os acordos prévios em matéria de preços de transferência (APP)
- G. Arbitragem

Capítulo V

Documentação

- A. Introdução

- B. Orientações sobre as regras e procedimentos em matéria documental
- C. Informações úteis para a determinação dos preços de transferência
- D. Recomendações gerais sobre documentação

Capítulo VI

Considerações especiais aplicáveis aos bens

- A. Introdução
- B. Bens comerciais
- C. Aplicação do princípio de plena concorrência
- D. Actividades de comercialização (*marketing*) exercidas por empresas não detentoras de uma marca de comércio ou de uma designação comercial

Capítulo VII

Considerações especiais sobre prestações de serviços intra-grupo

- A. Introdução
- B. Principais aspectos
- C. Exemplos de serviços intra-grupo

Capítulo VIII

Acordos de repartição de custos

- A. Introdução
- B. O conceito de ARC
- C. Aplicação do princípio de plena concorrência
- D. Consequências fiscais da não conformidade de um ARC com o princípio de plena concorrência
- E. Adesão, Suspensão ou Rescisão de um ARC
- F. Recomendações sobre a estruturação e documentação dos ARC

ANEXOS

Recomendação do Conselho da OCDE

Princípios directores do processo de monitorização relativo aos princípios da OCDE sobre preços de transferência e envolvimento da comunidade empresarial

Exemplos ilustrativos dos princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência

Princípios directores relativos à celebração de Acordos Prévios em Matéria de Preços de Transferência no quadro do Procedimento Amigável (“APP PA”)

Esta *Síntese* é uma tradução dos excertos de:
Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales
Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations
© 2001, OECD.

As publicações são disponíveis para venda na OCDE Paris
Centre: 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, FRANCE
e no website www.oecd.org.

As *Sínteses* são disponíveis
livremente na Biblioteca Online
da OCDE no website
www.oecd.org.

As *Sínteses* são preparadas pela
Rights and Translation unit,
Public Affairs and
Communications Directorate.

email : rights@oecd.org
Fax: +33 1 45 24 13 91



© OECD 2002
A reprodução desta *Síntese* é
permitida desde que sejam
mencionados o copyright da
OCDE e o título original.