

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA



A Importância dos Preços de Transferência

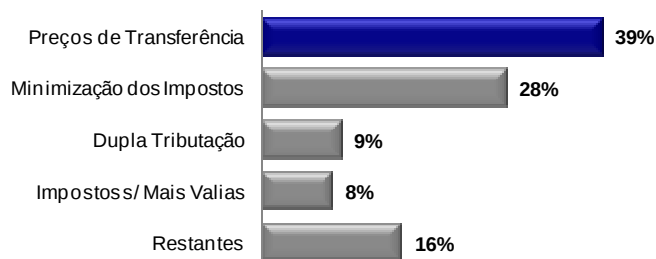
Face à crescente globalização dos mercados e à reestruturação dos grupos económicos, a questão dos Preços de Transferência (PT)* está no **topo da agenda quer das empresas, quer das Administrações Fiscais**.

A importância desta temática pode ser comprovada num estudo que abrangeu 850 empresas localizadas em 24 países. Os resultados mostram que:

- 39% dos administradores inquiridos identificaram os **Preços de Transferência** como representando a questão fiscal mais importante do seu conjunto de empresas;
- 74% dos administradores das empresas-mães e 81% dos administradores das empresas subsidiárias consideram que os PT serão "**absolutamente críticos**" ou "**muito importantes**" para as suas empresas, nos próximos 2 anos;

- 52% dos inquiridos foram sujeitos à fiscalização em sede dos PT desde 2003, com 27% destas fiscalizações a resultarem em **ajustamentos fiscais**.

QUESTÕES FISCAIS MAIS IMPORTANTES PARA OS ADMINISTRADORES DAS EMPRESAS-MÃES



* **Preços de Transferência** são os preços pelos quais uma empresa transfere bens, direitos ou presta serviços a outra entidade com a qual esteja em situação de relações especiais. As operações financeiras também são analisadas em sede de PT (art. 63.º do Código do IRC).

Os Preços de Transferência como Instrumento de Gestão

As empresas tendem a encarar a elaboração do Dossiê de Preços de Transferência como uma obrigação fiscal. Ainda que tal seja, de facto, verdade, importa perceber que esta matéria se reveste de uma **importância crítica para a Gestão**, e que ultrapassa em muito a "mera" obrigação declarativa.

O exercício inerente à análise, determinação e justificação dos preços praticados, obriga a empresa a avaliar, de forma sistemática, rigorosa e extensiva, o seu desempenho comparativamente a um grupo de empresas ou a um sector de actividade, permitindo, entre outras:

1. Determinar as margens por cliente, produto, área;
2. Conhecer o custo das várias actividades;
3. Posicionar a empresa no seu sector de actividade.

Adicionalmente, através da aplicação das regras de funcionamento do mercado aos centros de responsabilidade prestadores e utilizadores do serviço (verdadeiros forne-

cedores e clientes, respectivamente), os denominados **Preços de Transferência Interna** funcionam como uma **ferramenta estratégica**, que possibilita:

1. Alinhar os objectivos de toda a organização;
2. Escolher entre a prestação interna ou a subcontratação;
3. Motivar os gestores;
4. Instituir sistemas de avaliação do desempenho baseados no mérito.



Entidades Sujeitas aos Preços de Transferência

Estão sujeitas à apresentação do Dossiê de Preços de Transferência as entidades que estejam abrangidas por **relações especiais**, o que se considera verificado, designadamente, entre:

- Uma entidade e os titulares do respectivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
- Entidades em que os mesmos titulares do capital, respectivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
- Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, e respectivos cônjuges, ascendentes ou descendentes;
- Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas;

- Entidades que se encontrem em relação de domínio (obrigação de elaborar demonstrações financeiras consolidadas);
- Entidades entre as quais, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, directa ou indirectamente estabelecidas ou praticadas, se verifica situação de dependência no exercício da respectiva actividade;
- Entidade residente e uma entidade não residente sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável.

O sujeito passivo deve dispor, nos termos do n.º 6 do artigo 63.º do Código do IRC, de informação e documentação respeitantes à política adoptada na determinação dos preços de transferência.

Esta obrigação não se verifica sempre que o sujeito passivo, **no exercício anterior, tenha atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos inferior a € 3.000.000.**

O Dossiê sobre Preços de Transferência deve existir desde o **exercício de 2002 e ser mantido durante 10 anos.**

Actuação da Administração Fiscal e Penalidades

A actuação da Administração Fiscal no âmbito de Preços de Transferência tem vindo a ganhar importância. Nos últimos dois anos, a Direcção Geral dos Impostos (DGCI) aumentou os recursos humanos afectos à área de PT, de 10 para cerca de 50 colaboradores, sendo de esperar que nos próximos dois anos este número cresça substancialmente.

Noutra vertente, a DGCI subscreveu a base de dados AMADEUS, da Bureau Van Dijk, uma das mais utilizadas para controlo dos PT.

Importa referir que a **DGCI pode efectuar correcções ao lucro tributável**, quando os termos e condições de uma operação vinculada difiram dos que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes.

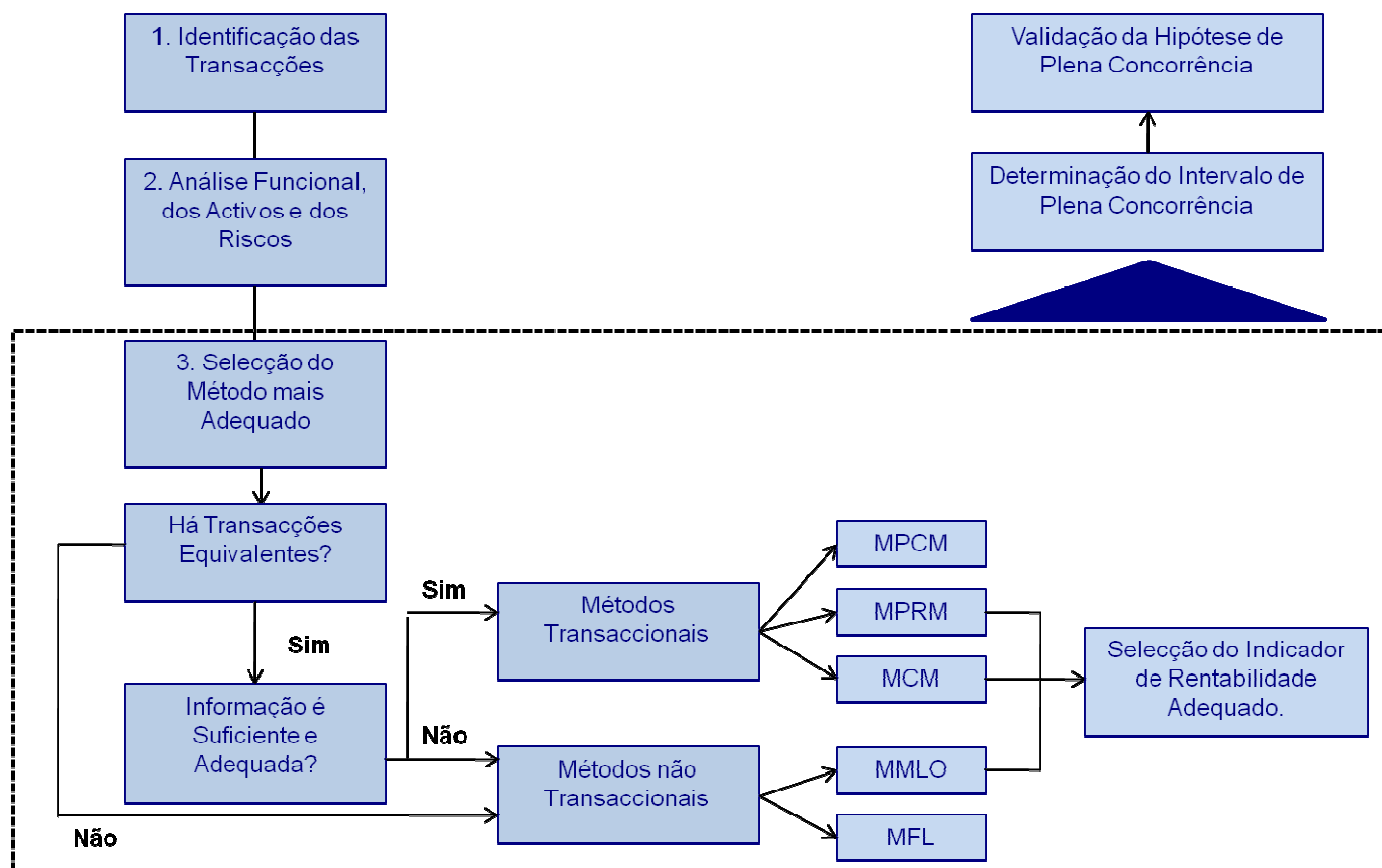
Em Portugal, não estão previstas penalidades a aplicar especificamente no caso de incumprimento das obrigações relativas à constituição do Dossiê de Preços de Transferência. No entanto, segundo o Regime Geral das Infracções Tributárias (RGIT), **a recusa de entrega de documentos fiscalmente relevantes é punida com coima que pode ir até € 100.000.**

Nos últimos dois anos foram aplicadas penalidades pela DGCI relativamente às empresas em que houve necessidade de efectuar ajustamentos fiscais. Prevê-se que nos próximos anos as penalidades nesta matéria irão aumentar.

Estima-se para os próximos anos um reforço da actuação da DGCI em matéria de Preços de Transferência e das respectivas penalidades.

Metodologia de Análise de Preços de Transferência

Numa análise de Preços de Transferência, a determinação das condições de plena concorrência deve seguir a metodologia resumida no seguinte diagrama:



Fonte: "Preços de Transferência, Casos Práticos", Clara Dithmer e Jaime Carvalho Esteves

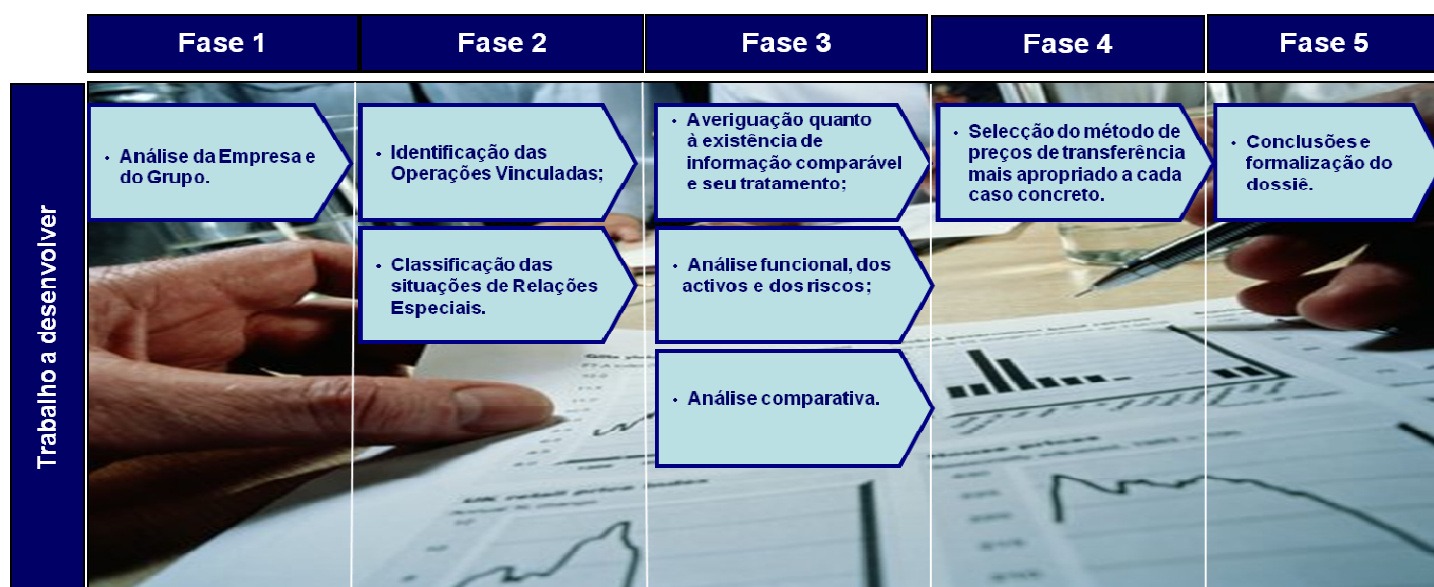
Como se pode constatar, existem **5 métodos** para justificação dos Preços de Transferência, nomeadamente:

- MPCM - Método do Preço Comparável de Mercado;
- MPRM - Método do Preço de Revenda Minorado;
- MCM - Método do Custo Majorado;
- MMLO - Método da Margem Líquida da Operação;
- MFL - Método do Fraccionamento do Lucro.

A empresa deverá optar pelo método que for **mais apropriado para cada operação ou série de operações**, ou seja, aquele que for susceptível de **fornecer a melhor e mais fiável estimativa**. Da mesma forma, deverá ser feita a opção pelo método mais apto a proporcionar **o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas**, e entre as entidades seleccionadas para a comparação. Por último, deverá ser escolhido o método que implique o **menor número de ajustamentos**.

Constituição do Dossiê

Para que o processo de constituição do Dossiê relativo aos Preços de Transferência seja o mais eficiente e completo possível, defendemos que a sua realização **deve cobrir as seguintes fases**:



Estrutura do Dossiê

Em nossa opinião, o relatório de PT deve apresentar a seguinte estrutura (indicativa):

I. Descrição da empresa e do Grupo:

- Breve Historial;
- Estrutura do Grupo e Caracterização do Mercado.

II. Descrição da actividade desenvolvida:

- Quadro resumo das transacções intra-grupo;
- Caracterização das transacções.

III. Análise Funcional das diferentes áreas;

IV. Análise Comparativa:

- Rácios económico/financeiros do grupo;
- Rácios económico/financeiros das entidades comparáveis.

V. Descrição dos métodos adoptados:

- Métodos utilizados;
- Métodos rejeitados.

VI. Conclusão

A Vantagem PARTNERtoPARTNER

A vantagem **PARTNERtoPARTNER** reside fundamentalmente nos seguintes aspectos:

- Equipa de consultores dedicada e com competências na área de reestruturação de empresas, matéria fiscal e análise de mercado;
- Conhecimento do negócio;
- Experiência na realização de trabalhos semelhantes;
- Acesso a bases de dados por subscrição, nomeadamente:





PARTNERtoPARTNER

Serviços:

Consultoria Financeira:

- Avaliação de Empresas;
- Fusões & Aquisições;
- *Due Dilligence* Financeira;
- Planos de Negócio;
- Incentivos;
- Gestão do Fundo de Maneio.

Consultoria de Gestão:

- Sistemas de Controlo de Gestão;
- Controlo Interno;
- Sucessão Empresarial.

Consultoria de Fiscal:

- Preços de Transferência;
- Incentivos Fiscais.

Assessoria Permanente

Sistemas de Informação para a Gestão

CONTACTOS:

Rua Marcelino Sá Pires
Edifício Muralha, n.º 15-4º Piso, Sala 43
4700-924 Braga

Telf.: +351 253 600 390
Fax: +351 213 516 893
www.p2p.com.pt
info@p2p.com.pt