



Universidades Lusíada

Geda, Maria de Fátima Castanheira Cortês
Damásio, 1960-
Pais, Carlos

Auditoria e os preços de transferência

<http://hdl.handle.net/11067/6539>
<https://doi.org/10.34628/7vf8-a051>

Metadados

Data de Publicação	2022
Resumo	<p>Preços de Transferência, um tema em constante desenvolvimento, quer em termos de âmbito como em complexidade. Paralelamente, o processo de auditoria, tenta inevitavelmente acompanhar, recorrendo à normativa base de auditoria e às diretivas internacionais e requerimentos locais. Este trabalho explora as diretivas Internacionais, leis e obrigações declarativas aplicáveis a Portugal, demonstrando o caminho a percorrer para a realização de uma auditoria aos Preços de Transferência. Apresenta, ta...</p> <p>Transfer Pricing, a topic in constant development in terms of scope and complexity. Side-by- side the audit process tries to follow-up, resorting to the auditing base normative, international directives and local requirements. This work explores the international directives, laws and declarative obligations applicable to Portugal, demonstrating the way forward to carry out an audit of Transfer Pricing. It also presents a proposal for future developments, in the use of Blockchain technology and...</p>
Palavras Chave	Preços de transferência, Preços de transferência - Portugal, Auditoria, Blockchains (Base de dados)
Tipo	article
Revisão de Pares	Não
Coleções	[ULL-FCEE] LEE, n. 32 (2022)

Esta página foi gerada automaticamente em 2024-09-21T12:17:02Z com informação proveniente do Repositório

AUDITORIA E OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

AUDIT AND TRANSFER PRICING

Fátima Geada

Doutorada em Economia pela Universidade de Lisboa ISEG
Orcid: 0000-0003-4978-0741
fatima.geada@netcabo.pt

Carlos Pais

Doutorado em Gestão pela Universidade Lusíada
Orcid: 0000-0003-2263-7865

DOI: <https://doi.org/10.34628/7vf8-a051>

Data de submissão / Submission date: 12/0/2022

Data de aprovação / Acceptance date: 05/09/2022

Resumo: Preços de Transferência, um tema em constante desenvolvimento, quer em termos de âmbito como em complexidade. Paralelamente, o processo de auditoria, tenta inevitavelmente acompanhar, recorrendo à normativa base de auditoria e às diretivas internacionais e requerimentos locais.

Este trabalho explora as diretivas Internacionais, leis e obrigações declarativas aplicáveis a Portugal, demonstrando o caminho a percorrer para a realização de uma auditoria aos Preços de Transferência.

Apresenta, também, uma proposta de desenvolvimentos futuros, tanto na utilização da tecnologia Blockchain como na utilização de uma nova metodologia de Preços de Transferência (Formulary Apportionment) para as entidades pertencentes ao âmbito da OCDE.

A utilização desta nova metodologia permitiria descomplicar quer o processo de elaboração do Dossier de Preços de Transferência, como o próprio processo de auditoria, pois assenta apenas na distribuição da matéria coletável consolidada, pelas subsidiárias, utilizando para isso, uma chave de alocação (vendas, ativos e/ou massa salarial). A grande vantagem da utilização desta metodologia, é o facto de não depender de comparáveis de mercado.

Apesar da OCDE não reconhecer este método, já usado nos EUA, será apenas uma questão de tempo até se reconhecer os benefícios e proceder à sua aceitação. Com este trabalho pretendemos evidenciar esses benefícios, quer para os Preços de Transferência, quer para o processo de auditoria.

Neste documento propõe-se a aplicação da Metodologia Formulary Apportionment com a utilização apenas das vendas como chave de alocação. Aplicando esta metodologia com este critério robusto a uma amostra (128) de subsidiárias portuguesas, para os anos de 2015 a

2018, o resultado foi a constatação de 88,87 milhões de euros em impostos devidos à

Administração Fiscal Portuguesa.

Palavras-chave: Preços de transferência; Auditoria; Controlo internos; Blockchain; Formulary apportionment.

Abstract: Transfer Pricing, a topic in constant development in terms of scope and complexity. Side-by-side the audit process tries to follow-up, resorting to the auditing base normative, international directives and local requirements.

This work explores the international directives, laws and declarative obli-

gations applicable to Portugal, demonstrating the way forward to carry out an audit of Transfer Pricing.

It also presents a proposal for future developments, in the use of Blockchain technology and in the use of a new Transfer Pricing methodology (Formulary Apportionment) for entities in the OECD scope.

The use of this new methodology would make it possible to simplify the process of preparing the Transfer Pricing Dossier, as well as the audit process itself, as it is based only on the distribution of consolidated taxable income, by the subsidiaries, using an allocation key (sales, assets and/or staff). The great advantage of using this methodology is the fact that it does not depend on market comparables.

Although the OECD does not recognize this method, already used in the US, it will only be a matter of time before the benefits are recognized and accepted. With this work we intend to highlight these benefits, for Transfer Pricing and for the audit process.

This work proposes the application of Formulary Apportionment based on the origin of the sale, in order to allocate the taxable income to the original location. Applying this methodology to a small sample (128) of Portuguese subsidiaries, for the years 2015 to 2018, the result was an increase of 88,87 million euros in taxes due to Portuguese tax authorities.

Keywords: Transfer pricing; Audit; Internal controls; Blockchain; Formulary apportionment.

1. Introdução

Os Preços de Transferência têm sido alvo de uma progressão, quer em termos de âmbito, quer em detalhe. Com a criação da iniciativa BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting Action Plan*) a OCDE procurou introduzir mais instruções para que o trabalho de suporte funcionasse de uma vez por todas como uma auditoria ou autoexame e que a própria existência de suporte atestasse a sua veracidade.

Como já identificado por Cools (2003, p. 139), a ameaça de auditoria representa um papel importante no processo de decisão das entidades multinacionais no âmbito dos Preços de Transferência.

Tal ainda não acontece, mas, sendo a Auditoria uma “prática de bons costumes” o que podemos fazer para conseguir que a existência de um Dossier de Preços de Transferência seja o prelúdio correto do seu processo de auditoria?

Mesmo que uma entidade cumpra os requisitos para a dispensa da preparação do Dossier de Preços de Transferência, não deixa de estar obrigada ao “cumprimento do princípio de plena concorrência nem a afasta dos conceitos subjacentes dos preços de transferência” (Informação Vinculativa, 2021, p. 2).

Em termos de terminologia convém esclarecer que, no presente documento, quando referimos a auditoria, estamos a referir ao processo geral de exame ou verificação objetiva das atividades e operações de uma organização com o objetivo de analisar a conformidade dessas atividades, operações em relação a determinadas regras/normas de avaliação rigorosa de risco, processos de diagnóstico, testes de procedimentos de auditoria, bem como uma avaliação contínua do desempenho e não ao processo específico de inspeção fiscal realizado pelas autoridades tributárias.

Este documento procura também projetar o futuro do tema dos Preços de transferência, considerando uma abordagem sem o uso de comparáveis de mercado, o que resultaria num impacto significativo ao processo de auditoria.

2. Controlo Interno dinâmico nos Preços de Transferência

Como boas práticas de controlo interno e de preparação, quer para uma auditoria, quer para uma inspeção em sede de PT, é importante que a documentação esteja previamente preparada conforme todas as orientações legais, mas que acima de tudo, a documentação deve ser clara, completa, consistente e transparente.

Relativamente ao controlo interno a realizar pela empresa, a mesma deve assegurar que as características que dão origem à obrigatoriedade de preços de transferência, estão atualizadas ao dia. Isto é, caso algo se altere no âmbito da empresa e seus *Stakeholders* que possa ter reflexo em termos de PT, deve ser analisado e enquadrado, mas para isso é necessário que esteja identificado que informação precisa de estar referenciada como importante para estes efeitos.

Entre outras, deve ser criada uma referência cruzada para outras normas internas, relacionadas com:

1. alteração de acionistas;
2. alteração de cargos de Direção com funções de controlo;
3. alteração de fornecedores;
4. alteração de clientes;
5. alterações de Fundos de Pensões;
6. alterações contratuais entre entidades relacionadas;
7. alterações de margens praticadas entre entidades relacionadas;
8. correções de preços/margens durante a vigência de um contrato;
9. alterações no beneficiário efetivo;
10. alterações na estrutura de participadas.

Perante estas alterações, o manual de controlo interno deve incluir a verificação de relações diretas ou indiretamente relacionadas e, especificamente para as alterações na estrutura das participadas, devem ser verificadas as operações que deram origem a essa alteração e respetivas consequências no grau de controlo.

Em termos de modelo processual, as verificações anteriores devem constar de um questionário de Preços de Transferência, a realizar na preparação da auditoria, interna ou externa.

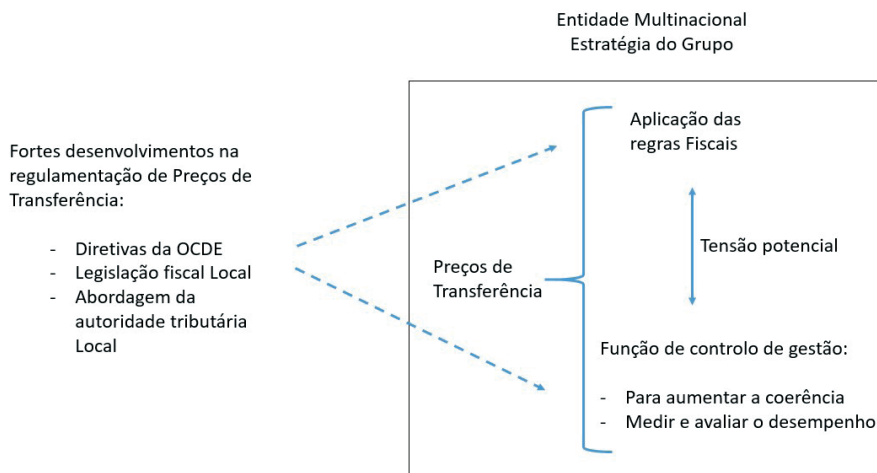
3. Normas de auditoria para Preços de Transferência em Portugal

Mas antes de iniciar qualquer processo de auditoria ao Dossier de Preços de Transferência é relevante referir a recente alteração à legislação sobre Preços de Transferência (PT), nomeadamente as portarias n.º 267/2021 e n.º 268/2021 que revogaram, respetivamente, as portarias n.º 620-A/2008, de 16 de julho, e n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro. Estas duas novas portarias de 26 de Novembro de 2021 pretendem transpor as diretivas publicadas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económicos (OCDE) e introduzir nos normativos portugueses mais detalhes quanto aos requerimentos necessários para uma documentação de PT completa e transparente.

Em complemento existem obrigações declarativas, nomeadamente, os respetivos anexos da IES; o *Country by Country Report* (portaria n.º 367/2017 de 11

de dezembro); as transações abrangíveis de Sociedades Cotadas (Lei n. 50/2020 de 25 de agosto de 2020); a identificação do Beneficiário Efetivo (Lei n.º 58/2020, de 31 de agosto); e por último, mas igualmente relevante, os mecanismos que constam da Lei n.º 26/2020 de 21 de julho (transposição da DAC 6 - Diretiva n.º 2018/822, do Conselho, de 25 de maio de 2018) para comunicação à autoridade tributária de planeamento fiscal potencialmente agressivo.

Todo o processo de interação entre as várias componentes organizacionais que rodeiam os Preços de Transferência, geram, segundo Cools (2003, p. 137), uma tensão entre a Gestão e a necessidade de apresentar uma congruência fiscal, sem pôr em perigo os sistemas de avaliações dos Gestores e equipas.



Fonte: Adaptado (tradução) de Cools (2003, p. 137).

O aumento de legislação de preços de transferência por parte dos países resulta, ao mesmo tempo, no aumento inevitável da capacidade efetiva da auditoria.

A consciencialização de que ajustamentos podem ocorrer, tem desencorajado as entidades da manipulação dos preços das operações e ao mesmo tempo contribuem para um processo correto de relato (Cooper *et al.*, 2016).

Em termos de orientações internacionais, destaco, entre outras, a Norma Internacional de Contabilidade n.º 24 (IAS 24) relativamente às partes relacionadas e a interpretação n.º 48 (FASB ASC 740-1) do *Financial Accounting Standards Board* (FASB) que delimita o reconhecimento e mensuração das demonstrações financeiras relativamente à posição fiscal. Em termos de diretivas, tanto como a OCDE, a *European Council*, the *Pacific Association of Tax Administrators* (PATA), a *International Chamber of Commerce* (ICC) e a *United Nations'* (UN's), emitiram diversas orientações sobre Preços de transferência, por forma a tornar o processo mais transparente e conclusivo.

De todas as referências identificadas no parágrafo anterior, é importante realçar o Capítulo 5 da Diretiva de Preços de Transferência da OCDE que sofreu alterações profundas com a implementação dos resultados do projeto BEPS e que deram um passo substancial na descrição das transações e na identificação dos diferentes sub-temas a desenvolver (“15 ações”).

Aquando do *Risk Assessment*, a auditoria deve ter em consideração o “*Draft Handbook on Transfer Pricing Risk Assessment*” publicado em 2013 pela OCDE no sentido de identificar e analisar indicadores de Risco na temática dos Preços de Transferência.

Apesar de Portugal não ter uma *Check List* para o *Risk Assessment* de Preços de Transferência, vários países já avançaram nesse sentido, como é o caso do Reino Unido, Nova Zelândia e China. Por enquanto, Portugal pode usar a *Check List* que consta do manual *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing* (OECD, 2012, p. 101).

Em termos da aplicação das *International Standards on Auditing* (ISAs), a auditoria no âmbito de Preços de Transferência deve ter em consideração as seguintes ISAs:

- ISA 240 - A Responsabilidade do Auditor Relativa à Fraude numa Auditoria de Demonstrações Financeiras.
- ISA 315 - Identificar e Avaliar os Riscos de Distorção Material por Meio da Compreensão da Entidade e do seu Ambiente.
- ISA 330 - As Respostas do Auditor aos Riscos Avaliados.
- ISA 550 (Revista) - Partes Relacionadas.

Aproveitando que Portugal tem obrigações declarativas próprias, devem ser realizados exames também ao SAFT-PT, tal como desenvolvido na revista dos Revisores Oficiais de contas (Rodrigues, 2021, p. 32), com a verificação das operações comerciais vinculadas da aplicação do princípio da plena concorrência. Esta análise, como demonstrada pelo referido autor, permitirá testar um grande conjunto de transações, reduzindo significativamente o risco de amostragem e aumentando a qualidade da análise obtida com a informação disponibilizada pelo SAFT-PT.

Durante o processo de auditoria é importante documentar a existência de certos indicadores, que manifestamente podem indicar a existência de algo que necessite de mais atenção.

Tais indicadores podem ser:

- i. uma entidade local com prejuízos sucessivos;
- ii. transações com entidades localizadas em países com condições privilegiadas em termos de tributação;
- iii. um *Master File* que identifique transações entre subsidiárias dentro dos mesmos países, mas com benefícios fiscais diferentes;

- iv. transações com participadas que estão fora do conceito de entidade relacionada, mas com interesses minoritários;
- v. existência de departamento de Preços de Transferência;
- vi. entidades apenas detentoras de patentes ou outro tipo de ativo incorpóreo.

A quantidade de legislação e orientações, não só agravam a complexidade do tema, como requerem recursos cada vez mais dispendiosos, o que leva a pensar se poderia existir uma forma de ultrapassar tudo isto, isto é, como simplificar e ao mesmo tempo aumentar a qualidade dos resultados.

Será que o problema reside no facto a OCDE impor só metodologias que requeiram comparáveis de mercado?

4. Metodologias sem comparáveis de mercado

Uma das difíceis missões do processo de auditoria é a validação das bases usadas para a justificação das transações realizadas com partes relacionadas, pois os comparáveis de mercado permitem uma subjetividade elevada na exclusão e integração, quer da informação financeira, quer dos riscos associados. Em alguns países, como a Indonésia, defende-se a utilização de margens pré-definidas pela administração tributária (Maria Tambunan, 2021, p.

543), como indicadores do intervalo de plena concorrência, no entanto é uma solução deveras limitativa e condicionadora. Como ultrapassar esta limitação imposta pela OCDE ao obrigar as empresas a utilizar uma metodologia que prove que estão em “*arm’s length*”?

Segundo Avi-Yonah (2017, p. 2),
“The current international corporate tax regime is hopelessly broken and based on outdated concepts like physical presence and the arm’s length standard.”

Na realidade, existem alternativas fora do âmbito da OCDE que conseguem ultrapassar estas limitações de um forma simples e eficaz. Mais concretamente, a OCDE tentou, com a criação do método de Fracionamento do Lucro, dar esse passo de evolução, mas falhou, pois este método continua a depender de comparáveis de mercado.

A apresentação deste método foi o resultado de uma tentativa de reconciliação entre as políticas de Preços de Transferência da OCDE e as políticas de Preços de transferências utilizadas nos EUA, com o objetivo de criar uma ponte entre um dos métodos mais utilizados pelos grupos empresariais norte americanos e as suas sucursais na Europa.

O método equivalente usado nos EUA (e Canadá) tem o nome de método do Lucro Comparável, também conhecido por “*Formulary Apportionment*”, que tem conceitos semelhantes, mas sem comparáveis de mercado.

5. Auditoria ao método *Formulary Apportionment*

O método *Formulary Apportionment* tem como objetivo a alocação do lucro consolidado, a todas as entidades pertencentes ao grupo, onde quer que as mesmas se localizem. Uma outra diferença é que a OCDE sugere que outros métodos sejam usados primeiro, e só no caso de não poderem ser aplicados se iria recorrer ao método do Fracionamento do Lucro. No caso do método *Formulary Apportionment*, o mesmo é sugerido como método principal.

O método *Formulary Apportionment* não é reconhecido pela OCDE e desta forma não é de aplicação no âmbito dos países da OCDE. Com base na recusa por parte da OCDE em reconhecer este método, está a justificação que o mesmo não usa comparáveis de mercado e por isso não incorpora o princípio de “*arm’s length*” (OECD, 2010).

O mesmo conceito metodológico do método de Fracionamento do Lucro (OCDE) mas com a aplicação da totalidade do Lucro antes de imposto do Grupo empresarial, que seria possível aplicar a mesma metodologia a operações transcontinentais.

A alocação artificial de lucros deixaria de beneficiar das ineficiências transfronteiriças de controlo, pelo motivo que as mesmas regras iriam ser aplicadas em ambos os extremos.

Por fim, é importante descrever que este é o único método (*Formulary Apportionment*) que dependeria inteiramente da informação da própria entidade, não necessitando de qualquer informação comparável de outra entidade ou conjunto de entidades e desta forma em qualquer processo de auditoria, todos os dados seriam fornecidos pela própria auditoria.

Para uma implementação eficaz desta metodologia, os estados membros teriam de adotar uma base tributária comum. Não sendo essencial para a implantação desta metodologia, iria reduzir significativamente qualquer dupla tributação e, desta forma, reduzir a burocratização do processo.

Esta tentativa de unificação tributária foi desenvolvida e apresentada em 2011 pela Comissão Europeia, tendo tido a última submissão em 2016, ainda sem consequências práticas, pois as medidas requerem a obrigatoriedade de aplicação (Krever e Vaillancourt, 2020). Esta medida inclui o tema da tributação consolidada das entidades, mas de implementação posterior. Esta última condição apenas seria de aplicação a entidades detidas em mais de 75%, com um controlo superior a 50%.

A implementação de uma medida de unificação fiscal permitiria uma transparência fiscal e uma simplicidade que proporcionaria uma maior fluidez nos negócios, atraindo cada vez mais as *start-up’s* a diversificarem os recursos e necessidades nas diferentes localizações.

Um sistema linear e transparente reduziria, se não eliminaria, o “*treaty shopping*” e qualquer outra tentativa de gestão fiscal. Esta medida tem uma abrangência superior à questão fiscal, pois conseguirá fornecer às entidades, meios para a

obtenção de dívida em diferentes localizações, pelo facto da fraca comunicação entre países, no que diz respeito a entidades financeiras.

Um grande avanço foi a publicação de regras a 20 de Dezembro 2021, pela OCDE, para uma reforma do sistema fiscal internacional, que começaria pela aplicação de uma taxa de imposto mínima de 15% a partir de 2023. O Modelo “Pilar 2” (aprovado em Outubro de 2021 por 137 países) providenciará um formulário para ajudar à adaptação dos desafios resultantes da digitalização e globalização económica. Desta forma irá formar-se a tendência de tornar países com sistemas de tributação privilegiada (baixa) obsoletos.

Países como Portugal e a Alemanha têm uma segunda alocação contributiva consoante a localização das empresas no território de cada país, sendo a alocação em ambos efetuado pelo número de trabalhadores em cada entidade. Em Portugal, tem o nome de “derrama” e na Alemanha tem o nome de “Imposto Comercial Municipal”.

A adoção do método do *Formulary Apportionment* nos EUA foi motivada pelo facto de se ter uma perceção generalizada de que é impraticável encontrar comparáveis de mercado principalmente quando estamos a avaliar transações entre entidades do mesmo grupo realizadas entre estados no mesmo país (Bird e Mintz, 2019).

À medida que vamos aprofundando o desenvolvimento e aplicabilidade prática desta metodologia somos deparados com as diferentes linhas de pensamento. Um indicam que a alocação deve ser considerada consoante as operações em cada estabelecimento estável, enquanto outras defendem que devemos estar perante uma fórmula que consideraria diferentes fatores, um pouco como a alocação de riscos e funções, usadas na atual metodologia de preços de transferência usada na UE (Krever e Vaillancourt, 2020).

Mais uma vez, sempre que falamos em fatores que possam ser transferidos, por forma a alocar preferencialmente, e desta forma criar os resultados fundamentados que se pretendem, todo o conceito perde a transparência e a razão de ser. O Capital Humano, Ativos (tangíveis e intangíveis), e tudo o que possa ser permutável, realça a fragilidade da metodologia.

O método do fracionamento do Lucro apresentado pela OCDE tenta alocar o Lucro com base na criação de valor, mas pelo facto de não ter sido um conceito desenvolvido, o mesmo não produz aplicações coerentes entre as entidades que usam este método para defender a sua política de preços de transferência.

No artigo “*The league of nations, OCDE and the triumph of arm’s length separate accounting allocation of profits at the international level*” (Krever e Vaillancourt, 2020), mesmo sem a possibilidade de implementar, Krever e Vaillancourt referem que numa uniformização fiscal, a aplicação do método *Formulary Apportionment* é possível, considerando que, após a alocação da base a ser tributada, os diferentes países poderiam crescer e deduzir, mediante as regras internas de cada um, isto é, por exemplo, se antes da alocação, a entidade local teria de crescer à matéria tributável, um determinado valor por não ser aceite como custo fiscal, essa mesma entidade teria de crescer ao lucro alocado o respetivo montante.

A utilização de uma fórmula necessitaria que se chegasse a um acordo internacional, quer em relação às componentes da mesma, como com as definições de cada componente. Mesmo com a definição de matéria tributável e de vendas seria necessário chegar a um consenso, o que seria muito trabalhoso com as diferenças existentes.

Mas, no entanto, é possível identificar várias limitações (Fjordevik, 2001):

- i. Dupla tributação;
- ii. Indefinição de uma fórmula comum;
- iii. Indefinição da matéria coletável;
- iv. Indefinição do âmbito das vendas;
- v. Falta de flexibilidade;
- vi. Incapacidade para reconhecer deficiências geográficas.

Uma das desvantagens mais significativa é a sua falta de flexibilidade, pois o facto de usar uma fórmula rígida, os fatos mutáveis são desconsiderados, principalmente quando estamos perante fatores subjetivos de cada entidade. A uniformidade de conceitos e regras seria o caminho para a resolução destes obstáculos, quer dentro dos EUA quer no Mundo.

Outras limitações mais específicas prendem-se aparentemente com a mesma atividade, entidades diferentes poderiam usar diferentes fórmulas, por exemplo, uma empresa de serviços de TI, poderia usar a massa salarial como peso principal, no entanto uma entidade que tenha a mesma atividade, pode usar os ativos corpóreos (servidores, computadores e data centres, a título de exemplo) como fator principal. Nenhum está errado, dependendo do suporte e fundamentação.

Outro fator são as diferenças de câmbio que caso a moeda da Holding seja mais forte do que a moeda da entidade subsidiária poderiam levar a um aumento do lucro, e no caso contrário, levaria a uma majoração dos custos.

Se as várias entidades pertencentes ao mesmo grupo tiverem uma moeda diferente poderemos ter situações distorcidas, no entanto, o lucro, ao ser distribuído para a referida tributação, seria ajustado com as mesmas taxas de câmbio para compensar as diferenças.

Para além das intenções subjetivas de cada grupo económico, não podemos esquecer as intenções de cada país de aumentar a base tributável por forma a otimizar a receita fiscal, o que criará discórdias na forma de defender cada processo, principalmente quando temos países industrializados e outros meros consumistas (Fjordevik, 2001).

Para não falar da limitação criada pela dependência da cooperação internacional, pois a existência de acordos entre os países é fundamental para evitar a dupla tributação. Seria fundamental também um acordo para que este método fosse aceite como principal, para que as entidades não usassem os métodos que necessitem de comparáveis de mercado.

Seria ideal para a maioria dos países principais coordenar a implementação da metodologia de fracionamento do lucro e chegar a um acordo conjunto sobre a definição da fórmula para repartir o lucro global. Com a intervenção da OCDE seria possível avaliar a duplicação ou não tributação e evitar que as organizações reagissem estrategicamente às diferenças existentes entre países.

Em resumo, com o sistema atual dos tratados de dupla tributação, apenas se gera um conjunto potencial de opções para qualquer problema resultante das questões geradas pelas metodologias dos preços de transferência, o que resulta em posições maioritariamente divergentes entre países, mesmo quando aplicados os mesmos princípios metodológicos.

A outra limitação é a definição de base tributável, que varia consoante a legislação fiscal de cada país ou região/estado. A primeira etapa para atingir uma uniformização das regras fiscais, já foi alcançada com a adoção das regras internacionais de contabilidade, o que sem elas seria impossível de atingir a harmonização fiscal.

Agora que o cálculo do lucro antes de imposto é calculado da mesma forma, na teoria, o segundo passo seria a adoção de regras fiscais internacionais, que também já começaram pela norma internacional de contabilidade dos impostos diferidos.

As orientações fiscais internacionais deveriam resultar no efeito de aproximar o lucro Tributável do Lucro financeiro e assim reduzir a diferença e necessidade de existência de ambas.

Com a aplicação desta metodologia já comprovada, o processo de auditoria seria mais simples e eficaz, quando comparado com o que atualmente se faz.

6. A Chave de Alocação para o método *Formulary Apportionment*

Tendo em conta o proposto método *Formulary Apportionment*, a possível divergência de pontos de vista entre países desenvolvidos e em desenvolvimento sobre os fatores a serem levados em consideração para definir essa chave representa um desafio significativo, mas são uniformes quanto à tendência de considerar as vendas aos consumidores ou os ativos como possíveis chaves de repartição (Berthier, 2020). Berthier ainda refere que as negociações sobre a definição desta chave parecem estar avançadas apenas ao nível teórico e como a aplicação ainda suscita dúvidas, principalmente nas questões de identificação dos intervenientes quando os mesmos são empresas digitais.

A chave de distribuição pode ter como base o volume de negócios, a massa salarial, e o valor dos ativos fixos (Lozev, Faggion e Mitroyanni, 2019, p. 17); no entanto, consideramos que o olhar sobre as chaves de repartição necessita de ser mais criteriosa, mas não cair no mesmo erro da subjetividade usada nos métodos permitidos pela OCDE.

Ao usar uma chave de repartição, o método *Formulary Apportionment* segundo a tese de Mestrado sobre se o *Formulary Apportionment* seria ou não uma alternativa ao princípio da plena concorrência (Fjordevik, 2001) determinando a necessidade de demonstrar que a mesma é justa e que é proporcional ou que é usada na repartição quando comparada com o mercado interno e externo. Neste ponto está patente a necessidade do princípio da plena concorrência, tendo isto um resultado positivo de se aproximar da metodologia usada pela OCDE, mas por outro lado cria uma limitação da existência de bases comparáveis.

A formulação da base tributável no método *Formulary Apportionment* pode variar de Estado para Estado nos EUA, criando assim mais problemas de unidade e subsequentemente dificuldades na sua globalização sem dupla tributação. A única forma de ultrapassar este obstáculo consiste em determinar que o EBT consolidado é a base tributável primária a repartir pelas empresas com vendas. A base tributária secundária seria o resultado dos ajustamentos fiscais que cada empresa teria de fazer e que estaria sujeita às regras de cada país.

As entidades/subsidiárias que não apresentam vendas a entidades/consumidores não vinculados, não seriam sujeitos a tributação em IRC.

Como nos EUA, cada estado pode usar uma fórmula diferente, podemos estar perante resultados diferentes com diferentes justificações. A fórmula deverá representar as atividades exercidas pela entidade, no entanto o problema coloca-se quando a entidade tem atividades diferentes em cada Estado, provocando distorções no resultado, o que revela uma fórmula injusta.

Como referência à mesma tese (Fjordevik, 2001) a fórmula usada nos EUA, considera três fatores principais: as vendas, o património e a massa salarial, que podem ter ponderações diferentes. Quase metade dos estados considera para o fator das vendas um peso duplo enquanto estados como o Minnesota considera uma ponderação das vendas.

Considerando as vulnerabilidades destas chaves de alocação, em termos de subjetividade, consideramos que a chave de repartição que poderá sofrer menos variações será a chave de repartição das vendas.

Segundo Berthier cada país deve receber a fração igual à das vendas finais da entidade realizadas no seu país, no entanto levantam-se questões quando o mesmo se tenta implementar. São apontados outros “problemas”, principalmente o aumento dos impostos liquidados, apesar do lucro ser o mesmo e a probabilidade de existir dupla tributação, pelo facto de os diferentes países poderem estar a tributar algo que também seria tributado na casa mãe.

7. As Vendas como chave de alocação

Existem outros normativos mais específicos, como o *Sales of Goods Act* de 1979, que pretende regular as transações no Reino Unido (Ryder, Griffiths e Singh, 2012), com diferenças significativas quanto aos períodos de garantia e con-

dições particulares quanto às penalizações por incumprimento, falta de pagamento, conteúdo dos contratos, desempenho, e regras quanto ao momento ou condições que originam o início do contrato.

Segundo DiMatteo no estudo da Harmonização Internacional da Lei de bases sobre as Vendas (DiMatteo, 2013), infelizmente a sua implementação ainda está longe de concluída, pois ainda existem alguns países que rejeitam a sua uniformização, em muitos casos, devido à falta de informação ou conhecimento de como implementar a mesma a nível Nacional.

A localização não é apenas por questões de custos, mas também estratégica perante o mercado que se pretende atingir, pois os canais de vendas e suporte pós venda são tão importantes como o próprio produto.

Num estudo publicado pela Universidade Sultan Ageng Tirtayasa na Indonésia (Mukhtar, 2021) foi usada uma amostra recolhida entre 2016 e 2019, que por um lado identificou a falta de evidência de que o aumento das vendas contribui para o aumento de evasão fiscal, mas surpreendentemente revelou uma ligação entre a evasão fiscal e a estrutura de capitais, nomeadamente na parte de pagamento de juros.

A utilização das vendas como chave de repartição permitirá abandonar a visão local de cada entidade, e usar a definição da UE não só numa perspectiva de unificação de território, mas numa zona sem fronteiras, mas de regiões vendas tal como aplicamos com o conceito da taxa de derrama em Portugal.

A gestão das empresas tem um foco elevado nas vendas e a sua rentabilidade, o que faz com que as vendas sejam sempre um indicador máximo da atividade numa determinada localização. Desta forma, retiramos ao conceito de preços de transferência a importância e atenção desnecessária, tornando-o um processo algo mecânico e transparente.

Não esquecendo que o volume de negócios a considerar deverá ser o que foi realizado durante o exercício a que se refere a alocação. Esta alocação deverá ser feita em pro-rata caso os períodos mais pequenos não sejam períodos fiscais completos ou estejam em períodos fiscais que não coincidam com o período fiscal da casa mãe (Triki, 2019).

O segundo fator da proposta da Universidade de Direito em Michigan (Avi-Yonah, Clausing e Durst, 2008) reflete que as vendas são muito menos reativas às diferenças tributárias entre os mercados do que o investimento em fábricas e empregos, já que os próprios clientes são muito menos móveis do que os ativos da empresa ou o emprego.

8. Abordagem Metodológica

Para uma análise coerente é necessário reunir informação que represente parte do contexto da população real ao qual este problema se aplica. Para a identificação da amostra recorreu-se à base de dados TP Catalyst (versão 117 - Dezembro de

2019) que pertence à empresa Bureau Van Dijk, que possuem a maior compilação de dados financeiros, nomeadamente no que diz respeito a informação que pode ser usada para a temática de preços de transferência. Com base nesta população de 33.814.724 empresas o objetivo centra-se em encontrar informação de empresas multinacionais localizadas em Portugal que tenham informação sobre o beneficiário efetivo, e que o mesmo esteja localizado fora de Portugal.

Com este ponto de referência será possível centrar a análise numa amostra específica e quantificar o impacto, negativo ou positivo da aplicação de uma metodologia com base nas vendas, tal como descrito anteriormente.

Desta forma procedemos a duas pesquisas (A e B), partindo de pontos opostos, e caminhando para a obtenção de uma lista de empresas em território português. A pesquisa A partiu de todas as empresas fora de Portugal que detêm subsidiárias em Portugal, enquanto a pesquisa B partiu de todas as empresas em Portugal que tinham a casa mãe fora de Portugal. Apesar de parecer a mesma pesquisa, ambas apresentaram resultados diferentes, devido ao sistema de indexação da base de dados ou dados incompletos no que se refere à informação do número fiscal.

A essa lista final de empresas em território português, corresponderemos a informação do beneficiário efetivo e aplicaremos a metodologia defendida. Após este resultado, será feita a comparação com os resultados da colheita fiscal real por ano, por forma a analisar o impacto para o país da subsidiária, que neste caso foi escolhido Portugal.

Após a conjugação das duas pesquisas foram apenas selecionadas empresas que detinham informação sobre o beneficiário efetivo que permitisse aplicar a metodologia defendida. Este último passo permitiu selecionar 128 empresas portuguesas, com a respetiva informação sobre o beneficiário efetivo.

Por forma a comparar o resultado obtido, o mesmo terá de ser comparado com os dados oficiais divulgados pela autoridade tributária portuguesa para os respetivos anos de 2015, 2016, 2017 e 2018.

Após a recolha dos dados identificados no ponto anterior, foram efetuados os seguintes cálculos:

- i. Proporção das vendas operacionais da empresa em Portugal vs. vendas operacionais do beneficiário efetivo;
- ii. Novo resultado antes de impostos da entidade localizada em território português resultante do produto entre o rácio do ponto i e o resultado antes de imposto do beneficiário efetivo;
- iii. Taxa efetiva da entidade localizada em território português;
- iv. Novo valor do imposto resultante do produto entre a taxa efetiva calculada no ponto iii e o novo resultado antes de impostos calculados no ponto ii.

Tabela 1: Quantidade e Valores de 2015 a 2018 referentes aos resultados, utilizando a metodologia com base nas vendas

ESCALÕES DE VOLUME DE NEGÓCIOS (Milhões de Euros)					Total
	2015	2016	2017	2018	
Desconhecido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
[0]	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
[1 A 0,150 [0,00	0,00	0,00	0,24	0,24
[0,150 A 0,500 [0,00	0,03	-0,02	0,00	0,01
[0,500 A 1 [-0,02	-0,01	-0,01	0,03	-0,01
[1 A 1,5 [-0,02	-0,05	-0,07	-0,09	-0,23
[1,5 A 2,5 [-0,07	-0,01	-0,02	-0,02	-0,11
[2,5 A 5 [0,02	-0,20	0,11	0,81	0,74
[5 A 12,5 [4,91	15,81	13,55	8,80	43,07
[12,5 A 25 [-1,59	-2,14	-3,33	-3,73	-10,78
[25 A 75 [3,52	23,80	17,18	25,82	70,32
[75 A 250 [26,87	5,22	-0,98	27,69	58,79
[250 A *** [-115,53	-62,18	75,19	29,36	-73,15
TOTAL	-81,91	-19,72	101,59	88,91	88,87

(Valores em milhões de euros)

Fonte: Elaboração própria.

O resultado positivo médio de 88,87 milhões de euros (Tabela 1) na receita fiscal compreendida entre 2015 e 2018, na amostra representativa entre 15% a 17% da população de empresas com vendas operacionais acima de 250 milhões de euros, 3% da população de empresas com vendas operacionais acima de 75 milhões de euros e inferior a 250 milhões de euros, 6% a 8% da população de empresas com vendas operacionais acima de 25 milhões de euros e inferior a 75 milhões de euros.

9. Conclusão

O verdadeiro processo de auditoria de Preços de Transferência, não começa nem acaba com a própria auditoria. O percurso começa com o controlo interno antes de qualquer auditoria, provocando assim um ciclo de trabalho que se torna mais eficiente e eficaz, em cada ciclo.

Perante inúmeras normas, diretivas, regulamentos, legislação local e internacional, o âmbito pelo qual os Preços de Transferência evoluem está cada vez mais complexo e detalhado, tornando moroso todo o processo de auditoria ao Dossier de Preços de Transferência.

Conforme sugerido neste documento, este processo poderia ser bastante mais simples, se fosse permitida uma metodologia para a construção do Dossier de Preços de Transferência que não tivesse em conta comparáveis de mercado.

A utilização do método *Formulary Apportionment* é uma excelente proposta, mas desconsiderada pela OCDE conforme o documento que publicou a 20 de Janeiro de 2022 “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*”. Apesar de ser um método aplicado nos EUA, para lidar com as realidades díspares entre os vários Estados, a OCDE preferiu criar o método do Lucro Fracionado, no entanto ambas metodologias são totalmente opostas em termos dos comparáveis de mercado. O método *Formulary Apportionment*, pelo facto de não usar comparáveis de mercado, permite elaborar o Dossier com base na informação do Grupo, e somente isso. Ao efetuar uma alocação do lucro com base em uma ou várias chaves de repartição, permite que não seja necessária informação externa ao perímetro das entidades relacionadas.

A evolução da metodologia deverá acompanhar a evolução tecnológica, por forma a retirar dessa relação benefícios em termos de transparência e fiabilidade. O uso da tecnologia *Blockchain* permitiria assegurar que a informação financeira, local ou global, estaria já verificada, não necessitando de uma entidade terceira (autoridade tributária ou outro fornecedor) para confirmar a sua veracidade.

No decorrer deste trabalho foi possível mostrar as fragilidades, quer dos métodos indicados pela OCDE, quer das variáveis ativos e massa salarial. Como resultado identifica-se o potencial de uma metodologia com a estrutura do “*Formulary Apportionment*”, mas apenas com a variável das vendas (Berthier, 2020), pois é a única que não permite uma modelação subjetiva.

A aplicação teórica desta metodologia iria permitir uma correlação direta entre o local de origem das vendas e a contribuição fiscal para essa mesma localização, isto é, o pagamento de IRC iria ocorrer no local onde as vendas teriam ocorrido e não tendencialmente onde a produção do bem ou serviço ocorre. Esta metodologia proposta iria eliminar a necessidade de controlo dos Preços de transferência, pois funcionaria apenas com o resultado consolidado, onde qualquer transação entre participadas é anulado pelo efeito da consolidação. A proposta consiste na repartição do EBT consolidado com a utilização das vendas realizadas em cada país ao consumidor final, como chave de alocação. Qualquer auditoria aos preços de transferência que teve por base esta metodologia, seria simples de realizar, pois os dados são de confirmação fácil e de acesso direto pela auditoria.

Foi possível ainda demonstrar que a aplicação desta metodologia poderia trazer um aumento da receita fiscal em Portugal, no montante de 88,87 milhões de euros, nos anos compreendidos entre 2015 e 2018, para uma amostra de 128 empresas.

Temos um longo caminho a percorrer até se sentir uma melhoria significativa no processo de auditoria dos Preços de Transferência, pois essa melhoria só irá ocorrer quando as próprias metodologias usadas no contexto de Preços de Transferência evoluírem para conceitos mais realistas em termos de aplicabilidade.

Referências Bibliográficas

- AVI-YONAH, Reuven – International Tax Avoidance – Introduction. *Accounting, Economics, and Law: A Convivium*. ISSN 2194-6051, 2152-2820. 7:1 (2017). <https://doi.org/10.1515/ael-2016-0071>.
- AVI-YONAH, Reuven S.; CLAUSING, Kimberly A.; DURST, Michael C. – Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split. *SSRN Electronic Journal*. ISSN 1556-5068. 2008). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1317327>.
- BERTHIER, David – Rapport particulier n°4: Les nouvelles règles de la fiscalité internationale des entreprises: évaluation des effets économiques pour la France. 2020) p. 77.
- BIRD, Richard Miller; MINTZ, Jack – International Tax Sharing: Can the Dream become Reality? *SSRN Electronic Journal*. ISSN 1556-5068. 2019). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3426848>.
- COOLS, Martine – Increased Transfer Pricing Regulations: What about the Managerial Role of Transfer Pricing? *International Transfer Pricing Journal*. 10:4 (2003).
- COOPER, Joel *et al.* – *Transfer Pricing and Developing Economies - A Handbook for Policy Makers and Practitioners*. [S.l.]: World Bank Group, 2016. ISBN 978-1-4648-0969-9.
- DIMATTEO, Larry A. – Harmonization of International Sales Law. Em DIMATTEO, Larry A. *et al.* (Eds.) – *Commercial Contract Law* [Em linha]. Cambridge: Cambridge University Press, 2013 [Consult. 16 nov. 2020]. Disponível em WWW:<URL:https://www.cambridge.org/core/product/identifiier/9781139235662%23c02808-22-1/type/book_part>. ISBN 978-1-139-23566-2. pp. 559-580.
- FJORDEVIK, Tomas – *Formulary Apportionment – A realistic alternative to the arm’s length principle within the EU?* [S.l.]: Faculty of Law University of Lund, 2001.
- Ganhos associados ao método de equivalência patrimonial (MEP) – Obrigação de preparar a documentação em matéria de preços de transferência. IRC. Processo 2020004851 (21-01-04) 3.
- KREVER, Richard E.; VAILLANCOURT, François (EDS.) – *The allocation of multinational business income: reassessing the formulary apportionment option*. Series on international taxation. Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International, 2020. ISBN 978-94-035-0614-2.
- MARIA TAMBUNAN – Safe Harbour: A Predetermined Margin Method to Reduce Transfer Pricing Compliance Burden. *Department of Fiscal Administrative Science, Universitas Indonesia*. 33:2 (2021) pp. 521-546.
- MUKHTAR, Mukhtar – The Effect of Transfer Pricing, Leverage, and Sales Growth on Tax Avoidance. *SSRN Electronic Journal*. ISSN 1556-5068. 2021). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3867195>.
- OECD – Conclusões e Recomendações. Em *Avaliação da Gestão de Recursos Humanos no Governo – Relatório da OCDE: Brasil* [Em linha]. [S.l.]: OECD Publishing, 2010 [Consult. 27 abr. 2018]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.oecd-ilibra>

- ry.org/governance/avaliacao-da-gestao-de-recursos-humanos-no-governo-relatorio-da-ocde-brasil/conclusoes-e-recomendacoes_9789264086098-2-pt>. ISBN 978-92-64-08609-8. pp. 17-35.
- OECD – *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing* [Em linha]. [S.l.]: OECD, 2012 [Consult. 3 mar. 2022]. Disponível em WWW:<URL:https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/dealing-effectively-with-the-challenges-of-transfer-pricing_9789264169463-en>. ISBN 978-92-64-16907-4.
- RODRIGUES, Filipe – Análise de Dados e do Ficheiro SAFT (PT). *Revisores e Auditores*. ISSN 2184-7886. Janeiro-Março: 92 (2021) 72.
- RYDER, Nicholas; GRIFFITHS, Margaret; SINGH, Lachmi – *Commercial Law: Principles and Policy* [Em linha]. Cambridge: Cambridge University Press, 2012 [Consult. 16 nov. 2020]. Disponível em WWW:<URL:http://ebooks.cambridge.org/ref/id/CBO9781139023733>. ISBN 978-1-139-02373-3.
- TRIKI, Mohamed – Tunisie | Prix de transfert – Harmonisation de la législation fiscale avec les standards internationaux (2019).