

## **Uma nota sobre a relevância (não fiscal) dos preços de transferência**

**António Martins**

**(Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra)**

### **Resumo**

O propósito deste texto consiste em mostrar que em certas situações de gestão operacional – e não apenas como mero instrumento de cumprimento de obrigações fiscais - os preços de transferência são também muito importantes. A sua correcta aplicação é crucial para aferir da sustentação de algumas decisões tomadas, dado o papel que nelas tem a informação financeira, a qual pode estar afectada pelas políticas de preços praticadas entre empresas relacionadas.

### **Abstract**

The purpose of this paper is to analyze the non tax relevance of transfer prices. In some situations, operating decisions are based in financial data, which may be affected by transfer pricing policies between related parties. Based on a case study, the paper explores links between transfer pricing and the accuracy of financial information.

## **Uma nota sobre a relevância (não fiscal) dos preços de transferência**

## 1. Introdução

As modernas economias assentam uma boa parte do seu dinamismo em empresas que operam em vários países tirando partido das vantagens que podem obter em cada um deles. Seja no domínio da investigação e desenvolvimento de novos produtos, seja no âmbito das operações logísticas, seja beneficiando de salários ou impostos mais reduzidos, as motivações para a localização das operações em certo território são múltiplas.

Acresce que uma parte muito importante do comércio mundial se efectua entre filiais de empresas de escala multinacional. Sabendo-se que as questões fiscais desempenham um papel de extrema importância na gestão deste tipo de organizações, facilmente se compreende que a ausência de regulamentação sobre os preços praticados nas operações entre empresas relacionadas abriria caminho a um grau de erosão muito acentuado na base tributável, sobretudo dos países com maior tributação.

Na verdade, as empresas tenderiam a deslocar as bases tributáveis para países de menor carga fiscal, usando preços artificiais para atingir tal objectivo. Daí a razão de os preços de transferência constituírem uma área de forte regulamentação, especialmente em sede dos impostos sobre o rendimento societário. Mas não é só a esse nível que os preços de transferência são relevantes. O propósito deste texto consiste em mostrar que em situações de gestão operacional – no caso em apreço, numa reestruturação empresarial que envolveu mudanças no quadro de pessoal – também se torna importante obter informações sobre os preços praticados entre entidades vinculadas. Estas informações são cruciais para aferir da sustentação das decisões tomadas, dado o papel que nelas tem a informação financeira, a qual pode estar afectada pelas políticas de preços praticadas entre a casa mãe e respectivas filiais.

## 2. Sobre o impacto financeiro dos preços de transferência

Vejamos então a questão dos preços de transferência e a sua influência no plano contabilístico, financeiro e fiscal. Como se sabe, estes preços são praticados em transações efectuadas entre entidades relacionadas por vínculos especiais que decorrem geralmente, mas não só, do controlo accionista.

Ilustremos a questão com um exemplo. Suponha-se que uma sociedade francesa (ALFA) fabrica, em França, bicicletas, e controla a 100% uma sociedade italiana (BETA) que lhe fornece as matérias primas, e ainda uma sociedade belga (GAMA) que comercializa o produto fabricado em França.

Ora pode acontecer que numa relação entre entidades independentes, numa operação comparável, a sociedade francesa vendesse a uma outra sociedade belga – que designemos por DELTA - (que não controlava) as bicicletas por 200 euros. Por seu lado, este seria o valor de compra registado pela dita sociedade DELTA. Mas razões de conveniência financeira, fiscal ou outras, podem determinar que o preço cobrado pela empresa ALFA à empresa GAMA (que é controlada pela primeira, e portanto não independente) seja de 250 euros, assim aumentando a margem que fica em França e diminuindo a margem da sociedade controlada belga, nas respectivas contas individuais. Já se vê pois que, *ceteris paribus*, as medidas de desempenho das duas sociedades belgas seriam bastante diferentes num e noutro caso.

Naturalmente que a mesma questão também se pode colocar entre a francesa ALFA e a italiana BETA a propósito das matérias-primas. Dado o volume de negócios mundial entre multinacionais com filiais espalhadas pelo mundo inteiro, este é um problema que tem vindo a merecer crescente atenção.

Veremos de seguida algumas questões que, nos planos da gestão operacional, financeira e fiscal, são suscitadas pelos preços de transferência.

Na literatura que trata da importância dos preços de transferência e das soluções que nos diferentes países são encontradas para lidar com o fenómeno no sentido de evitar o seu uso como mecanismo de gestão distorcida da realidade financeira e fiscal das empresas filiais de grupos internacionais, Hugh Ault<sup>1</sup> refere que os sistemas contabilístico-fiscais reconhecem como princípio geral que as transações entre entidades relacionadas devem ser registadas como se fossem realizadas entre entidades independentes. E mais adianta ainda que para além das regras legais, há importantes aspectos processuais e documentais que as empresas devem seguir para evitar penalidades em caso de ajustamento subsequente de preços por parte do fisco. As penalidades são evitadas se o contribuinte

---

<sup>1</sup> Hugh Alt et al, *Comparative income taxation*, Kluwer Law International, 1997, p.460 e seq

usar um dos métodos que são legalmente autorizados e tiver a documentação actualizada que explicita como se determinou o preço praticado entre as entidades relacionadas.

Também no clássico manual de M. Scholes e M. Wolfson<sup>2</sup> se dá destaque aos preços de transferência, nele se encontrando vasta análise das regras que os EUA foram produzindo a tal respeito, sobretudo relacionadas com os preços de transferência praticados por filiais americanas de empresas-mães com sede noutros países. Afirmam os autores que nas empresas multinacionais, muitos bens e serviços são rotineiramente transferidos entre entidades relacionadas, localizadas em diferentes países. Os preços a que se registam tais transacções podem ter um importante impacto na tributação global dos grupos.

No caso francês, M. Cozian<sup>3</sup>, escreve sobre o uso dos preços de transferência como mecanismos de gestão financeira e fiscal, afirmando (tradução nossa): “ *As técnicas conhecidas são:*

- *vendas a preços artificialmente baixos ou compras a preços excessivos;*
- *pagamentos excessivos por serviços prestados intra-grupo;*
- *empréstimos entre empresas de um grupo a uma taxa de juro divergente da praticada em condições normais;*
- *custos comuns mal repartidos, segundo critérios de conveniência e não critérios económicos de uso efectivo de bens ou serviços.*

E continua o autor: “ *os grupos devem pois constituir dossiers sólidos que mostrem detalhadamente como se determinaram os preços de transferência.*”

Na doutrina portuguesa, J. Casalta Nabais<sup>4</sup> escreve: “ *os preços de transferência estão regulados no art 58º do CIRC. Este preceito, a fim de evitar, através dos preços, transferência de resultados entre entidades que mantenham entre si relações especiais e, bem assim, transferências internas de resultados entre sectores da mesma entidade, (...) prescreve que nas operações comerciais efectuadas (...) devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados entre entidades independente*”.

Como se vê, é generalizada a nível mundial a preocupação de as organizações económicas que desenvolvem a sua actividade sob a forma de grupos – que mantém pois entre diversas entidades

---

<sup>2</sup> M.Scholes , M Wolfson, *Taxes and business strategy*, Prentice Hall, 1992, p.290 e segs

<sup>3</sup> Maurice Cozian, *Précis de fiscalité des entreprises*, Ed Litec, 2001, p.300 e segs

<sup>4</sup> J. Casalta Nabais, , *Direito Fiscal*, Almedina, 2003, p. 552

relações especiais no sentido do art. 58 do CIRC, como adiante veremos – deverem usar no apuramento do custo das existências vendidas, dos juros eventualmente pagos entre entidades do grupo, ou da repartição de custos comuns pelas diversas filiais, preços idênticos aos que seriam praticados por entidades independentes em operações comparáveis.

Da literatura citada poder-se-ia inferir que se trata apenas de um problema fiscal; ou seja, que os preceitos sobre preços de transferência visam apenas o combate à evasão tributária. Seria já um motivo de grande alcance de tais disposições, mas não é apenas esse o seu fito.

Na verdade, também considerações de gestão económico-financeira estão na base da preocupação com os preços de transferência. Maurice Levi<sup>5</sup> afirma que se os preços praticados entre entidades pertencentes a um grupo não forem os correctos, será muito difícil aos gestores avaliarem a rentabilidade de investimentos ou a *performance* de diferentes sectores ou divisões de uma empresa. Também chama a atenção para os efeitos que a prática de preços distorcidos pode ter na política de remunerações (através da dificuldade em calcular bónus dependentes de medidas de *performance* económica distorcidas por preços desadequados e de alocação de recursos financeiros).

Tal problema é na verdade complexo, pois afecta um significativo conjunto de variáveis de avaliação de desempenho. Não afecta apenas os custos de matérias primas ou mercadorias transaccionadas intra-grupo, mas também a imputação de serviços prestados pela sede às filiais e os preços a que tais operações são registadas nas contas das empresas.

Também em avaliação de empresas Tom Copeland *et al*<sup>6</sup> salientam a dificuldade em determinar o valor de uma empresa quando o uso de preços de transferência afecta as suas medidas de desempenho e leva a incorrectas decisões de diagnóstico financeiro.

Em avaliação de empresas através do método dos cash flows descontados o valor a determinar resulta, como é sabido, da actualização para o momento presente de uma série de fluxos de caixa esperados. A estimativa desses fluxos assenta, geralmente, na extrapolação para o futuro de valores históricos de vendas, consumos, custos e margens operacionais; complementada com os encargos financeiros derivados de eventual endividamento, da projecção de uma determinada taxa de tributação e dos parâmetros que afectam as necessidades de fundo de maneo.

---

<sup>5</sup> M. Levi, *International Finance*, McGraw Hill, 1996, p.498 e segs

<sup>6</sup> Tom Copeland et al, *Valuation*, Wiley Ed, 2000

Ora sendo as projecções de resultados esperados em grande medida baseadas em valores médios históricos, bastará que o uso de preços de transferência distorça tais valores para que todo o trabalho de estimativa de fluxos de caixa esperados tenha validade diminuta.

O diagnóstico financeiro de empresas integradas em grupos é também particularmente complexo se as demonstrações financeiras estiveram afectadas pelo uso deliberado dos preços de transferência para manipular resultados .

Na mesma linha, afirmamos no nosso livro, *Finanças Empresariais*<sup>7</sup> - estudo de casos que a análise financeira das contas individuais das empresas integradas em grupos é de grande complexidade e de resultados algo incertos, sobretudo se efectuada por um analista externo que não dispõe de informação adicional.

De entre os motivos que para tal contribuem são de salientar:

- a) A influência das directivas da casa mãe pode ser muitas vezes determinante nos resultados e na composição do património de cada uma das filiais. Ora, em tal caso, a análise financeira estaria a basear-se em elementos que não reflectem apenas as consequências das decisões de gestão da empresa e também as relações de poder no seio do grupo.
- b) As transferências de fluxos financeiros entre empresas de um grupo a partir de uma “tesouraria central” alteram frequentemente a composição do património, o que dificulta uma correcta apreensão da estrutura de financiamento e de aplicações financeiras, ela própria dependente das conveniências da casa mãe e do conjunto das empresas do grupo.
- c) A política de distribuição de resultados decidida pela casa mãe relativamente às filiais pode tornar certos indicadores usados em análise financeira pouco relevantes para o utilizador.

Em face da inegável relevância dos preços de transferência, o que dispõem as normas portuguesas a tal respeito? Elas encontram-se em dois diplomas principais: no Código do IRC (artigo 58), e na Portaria n° 1446-C/2001.

O primeiro destes preceitos estabelece:

**Código do IRC**  
**Artigo 58**

**Preços de transferência**

---

<sup>7</sup> A. Martins, *Finanças empresariais-estudo de casos*, Coimbra, 2003

*1. Nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efectuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.*

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

*3 - Os métodos utilizados devem ser:*

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

*b) O método do fraccionamento do lucro, o método da margem líquida da operação ou outro, quando os métodos referidos na alínea anterior não possam ser aplicados ou, podendo sê-lo, não permitam obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.*

*comerciais.*

*....*

*6 - O sujeito passivo deve manter organizada, nos termos estatuídos para o processo de documentação fiscal a que se refere o artigo 121.º, a documentação respeitante à política adoptada em matéria de preços de transferência, incluindo as directrizes ou instruções relativas à sua aplicação, os contratos e outros actos jurídicos celebrados com entidades que com ele estão em situação de relações especiais, com as modificações que ocorram e com informação sobre o respectivo cumprimento, a*

*documentação e informação relativa àquelas entidades e bem assim às empresas e aos bens ou serviços usados como termo de comparação, as análises funcionais e financeiras e os dados sectoriais, e demais informação e elementos que tomou em consideração para a determinação dos termos e condições normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes e para a selecção do método ou métodos utilizados.*

Da leitura da parte que citámos do referido artigo 58 do CIRC não ficam quaisquer dúvidas sobre a obrigatoriedade de as empresas que mantêm entre si relações especiais:

- a) deverem praticar nas transacções que entre si efectuam preços idênticos aos que seriam praticados em transacções entre entidades independentes. Tal preceito visa, obviamente, garantir a autenticidade das contas dessas empresas e impedir que se aumentem ou reduzam artificialmente margens e resultados;
- b) devem escolher e fundamentar o método que consideram mais apropriado para garantir condições de comparabilidade nas transacções;
- c) devem manter documentação de suporte do processo de determinação dos preços de transferência.

Este processo de fundamentação do apuramento dos preços de transferência é de tal forma considerado determinante na correcta aplicação do artigo 58 do CIRC que foi objecto de desenvolvimento na referida portaria 1446-C /2001. Nela se estabelece, com desenvolvimento, a definição dos métodos e as situações em que se podem aplicar, e também toda a documentação que as empresas devem possuir a fim de fundamentar o processo de apuramento dos preços de transferência.

Analisado o grande relevo dos preços de transferência na gestão financeira e fiscal da organizações empresariais, exemplificaremos, na secção seguinte, como os preços de transferência se revelam determinantes na correcta fundamentação de uma decisão operacional, ilustrando assim a sua utilidade não apenas fiscal.

### **3. O caso em apreço: a reestruturação de uma empresa e o relevo da informação financeira<sup>8</sup>**

---

<sup>8</sup> Nesta secção, o caso analisado é, em substância, real, embora toda a informação tenha sido alterada.

A sociedade ALFA, com a qual exemplificamos o tema em análise, tem sede em Portugal, e é detida a 75% pela ALFEX, empresa com sede num país da União Europeia.

A empresa ALFA tem como objecto principal a distribuição e comercialização em Portugal de produtos produzidos na sua grande maioria pela casa-mãe ALFEX, tendo como seus clientes empresas grossistas e pequenos comerciantes.

Ora uma tal situação implica que o custo das mercadorias vendidas pela ALFA seja apurado partir de valores que resultam de aquisições à ALFEX cujos preços são determinados entre entidades relacionadas e não entre entidades independentes . Quer dizer: poderá existir no apuramento do CMV da filial portuguesa alguma influência das relações especiais entre as duas empresas.

Essa relação especial advém do controlo accionista que a ALFEX tem sobre a filial portuguesa, o que pode levar a que as sua relações comerciais – em especial as compras da filial à casa-mãe – sejam influenciadas por essa situação.

Entrando na matéria que constitui o objectivo essencial deste texto, a ALFA tomou em dado momento a decisão de efectuar um despedimento colectivo determinado por motivos tecnológicos (alterações nas técnicas, automatização dos instrumentos de produção, informatização de serviços), estruturais (reestruturação da organização produtiva), e económicos (perda de rentabilidade).

As razões tecnológicas, estruturais e económicas mencionadas constituem pois motivos de despedimento que têm em vista a melhoria do desempenho da ALFA. Ora, haverá então que analisar alguns indicadores da empresa ALFA nos anos recentes a fim de averiguar a sua evolução e em que medida sustentam a decisão tomada.

A análise dos referidos indicadores é um ponto de partida para aferir da evolução da empresa e da necessidade de medidas que, buscando eventuais reduções de custos, melhorem tal desempenho. Dela se pode inferir, de acordo com o quadro 1, que :

### Quadro 1

#### Elementos sobre o desempenho da ALFA: 2003-2005

(Em euro)

	2005	%	2004	%	2003	%
<b>Vendas</b>	<b>25 000 000</b>	<b>100,0</b>	<b>33 000000</b>	<b>100,0</b>	<b>42 000 000</b>	<b>100,0</b>
<b>Custo das mercadorias vendidas</b>	<b>20 000 000</b>	<b>80,0</b>	<b>25 000 000</b>	<b>75,7</b>	<b>35 000 000</b>	<b>83,3</b>

Outros custos	4 980 000		9 000 000		9 500 000	
Resultado Antes de Imposto	20 000		- 1 000 000		- 2 500 000	

- a) As vendas da empresa diminuíram significativamente no triénio considerado;
- b) Os resultados foram negativos em 2003 e 2004 e positivos (embora de pequeno montante) em 2005;
- c) O custo das mercadorias vendidas (CMV) é, de longe, o custo com maior peso relativo, oscilando entre 75,7% e 83,3% das vendas;

Como enquadrar na evolução da empresa a necessidade do despedimento, e que papel terão os preços de transferência na fundamentação da decisão?

O desempenho económico de um empresa depende de um conjunto de variáveis externas (v.g., tipo de mercado que enfrenta, acções dos concorrentes, conjuntura económica), e internas (v.g., grau de competitividade da organização em termos comerciais, estrutura de custos, margens obtidas, política de financiamento).

No caso vertente, e como se denota pelos dados apresentados no quadro 1, na estrutura de custos – que é forte determinante das margens e resultados operacionais – avulta o peso do custo das mercadorias vendidas. É normal que assim seja em empresas tipicamente comerciais, como é o caso.

A importância do custo das existências vendidas enquanto agregado fortemente influenciador do desempenho das empresas é aliás referido abundantemente na literatura sobre métodos análise de desempenho económico das empresas.

A título de exemplo, Erich Helfert<sup>9</sup> afirma que um dos indicadores mais comuns na análise de desempenho operacional é a relação entre CMV e as vendas. Numa organização comercial a margem que resulta da comparação entre CMV e vendas pode ser afectada por:

- o preço cobrado pelos produto vendidos,
- o preço pago pelas mercadorias compradas
- o custo de serviços internos ou externos que são debitados à empresa

<sup>9</sup> Erich Helfert, *Techniques of financial analysis*, McGraw Hill, 9th ed, 1997,p.77

- quaisquer variações do *product –mix* (o leque de produtos vendidos e o seu peso relativo na vendas totais).

Também os manuais de análise financeira de empresas propõem geralmente como medida de risco operacional das empresas indicadores que procuram avaliar o impacto da estrutura de custos nos resultados das empresas. Ora, sobretudo em empresas que produzem ou comercializam produtos, é bom de ver que o CMV será, por norma, um dos custos mais relevantes (senão mesmo o mais relevante) em termos de valor.

Acresce ainda que as medidas de rendibilidade de uma empresa (v.g. rendibilidade operacional do activo ou rendibilidade do capital accionista) são todas elas fortemente influenciadas pelas margens obtidas e, nessa medida, pelo custos das mercadorias vendidas ou matérias consumidas, eles próprios largamente dependentes do preço de aquisição contabilisticamente registado de matérias primas ou mercadorias.

Pode assim concluir-se sobre a importância de uma correcta determinação do CMV a fim de avaliar o efectivo desempenho de uma empresa deste tipo. No caso da ALFA, os resultados líquidos que se observam em 2003 e 2004 decorem de os custos serem superiores aos proveitos. Ora, avultando o CMV como o custo de maior relevo, tal facto é determinante nos resultados obtidos, e também influencia directamente a referida necessidade de contenção de custos afirmada pela empresa afim de inverter a sua degradação económica e financeira.

Justificada a relevância do CMV como elemento central na medição da performance operacional de uma empresa vejamos agora o papel dos preços de transferência na situação presente.

Como se referiu anteriormente, a Portaria nº 1446-C/2001 impõe às empresas que, como a ALFA, sejam objecto de aplicação do disposto no artigo 58 do CIRC, um assinalável conjunto de obrigações demonstrativas e documentais para evidenciarem que estão a usar preços com fundamento económico e não preços que reflectam outras preocupações ou conveniências.

Em especial os artigos 14º e 15º da citada Portaria requerem que a informação na qual se baseia o apuramento dos preços deve permitir concluir que se trata de valores assentes em bases económicas e não em preços determinados com base noutros factores. É claro que em face dos valores que se apresentam quadro 1, o custo das mercadorias vendidas pela ALFA é determinado em condições que exigem a aplicação do artigo 58 do CIRC e da referida portaria 1446-C/2001. Na verdade:

- a) a existência de relações especiais entre a casa-mãe e a ALFA nos termos do artigo 58 do CIRC;
- b) o peso determinante que o CMV tem na estrutura de custos, na margens e na rentabilidade de filial portuguesa;
- c) a actividade económica da filial consistir em vender produtos fabricados pela ALFEX que lhe são facturados e constituem o seu CMV

determinam que só o conhecimento efectivo da forma como se apurou o CMV a partir dos elementos que a Portaria 1446-C/2001 manda elaborar permite aferir com segurança da evolução da situação da ALFA e da necessidade da tomada das medidas apontadas, em especial o despedimento.

Em conclusão, no caso vertente, a contabilidade mostra uma situação económica delicada que, porventura, pode levar a uma necessidade de melhorar a *performance* através de medidas de redução de custos. Mas, dado o impacto do CMV nas margens, nos resultados operacionais, nos resultados líquidos e nos indicadores de rentabilidade, e a representatividade destes como medidas de avaliação de desempenho, os elementos contabilísticos que constam das peças financeiras terão necessariamente que ser complementados com a demonstração, por parte da empresa, de que os preços usados nas transacções entre a casa –mãe a e filial portuguesa são praticados de acordo com as regras impostas pelo disposto nos artigo 58 do CIRC e na Portaria 1446-C/2001.

O dossier de preços de transferência será pois uma peça essencial na sustentação financeira das medidas de reestruturação que foram tomadas, pois toda análise do real desempenho da empresa está dependente da demonstração de que a sua margem operacional não é afectada pela prática de preços artificiais e tem sólida base económica.