

**MESTRADO EM**  
**CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS**  
**EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

A IMPORTÂNCIA DO DESVIO NO APURAMENTO DA FIABILIDADE DA  
INFORMAÇÃO FINANCEIRA NO ÂMBITO DOS PREÇOS DE  
TRANSFERÊNCIA .

TIAGO FILIPE REBELO MARQUES

OUTUBRO 2019

**MESTRADO EM**  
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS  
EMPRESARIAIS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
DISSERTAÇÃO

A IMPORTÂNCIA DO DESVIO NO APURAMENTO DA FIABILIDADE DA  
INFORMAÇÃO FINANCEIRA NO ÂMBITO DOS PREÇOS DE  
TRANSFERÊNCIA .

TIAGO FILIPE REBELO MARQUES

**ORIENTAÇÃO:**

PROF<sup>a</sup> DOUTORA FÁTIMA GEADA

OUTUBRO 2019

## Abstract

In the present context of economic and business development, the issue of Transfer Pricing has increasingly gained great importance at both economic and fiscal levels.

With this development, the need for control has grown in the same proportion as the quantity of goods and services traded by companies, thus, there is an increasing concern with Transfer Pricing.

In this sense, the present work is based on the analysis of Transfer Pricing.

In a first phase, the most important concepts for the understanding of this subject will be presented, taking into account several authors and legislation in force. Subsequently, two Transfer Pricing dossiers will be analysed, which will be fundamental for the creation of an Index that will answer the research question.

**Keywords:** Transfer Pricing; Financial Reliability; Transfer Pricing Deviation; Transfer Pricing Calculation Methods; Special Relationships.

## Resumo

No atual contexto de desenvolvimento económico e empresarial a temática dos Preços de Transferência tem ganho, cada vez mais, uma grande importância quer a nível económico, quer a nível fiscal.

Com este desenvolvimento a necessidade de controlo cresceu na mesma proporção que a quantidade de bens e serviços transacionados pelas empresas. Assim, assiste-se a uma preocupação crescente com os Preços de Transferência. Neste sentido, o presente trabalho tem como base a análise dos mesmos.

Numa primeira fase serão apresentados os conceitos mais importantes para a compreensão deste conceito tendo em conta vários autores e a legislação em vigor. Posteriormente, serão analisados dois *dossiers* de Preços de Transferência que serão fundamentais para a criação de um Índice que, conseqüentemente, dará resposta à questão de investigação.

**Palavras Chave:** Preços de Transferência; Fiabilidade Financeira; Desvio dos Preços de Transferência; Métodos de Cálculo dos Preços de Transferência; Relações Especiais.

## **Agradecimentos**

O presente trabalho é o culminar de vários anos de esforço e dedicação que foram sempre sustentados e apoiados pelos meus Pais e pela minha Tia. Assim, e como forma de agradecimento quero dedicar-lhes este momento.

À minha orientadora, Professora Doutora Fátima Geada, o meu muito obrigado pela disponibilidade e conhecimentos partilhados.

A todos aqueles que tive a oportunidade de conhecer ao longo destes anos, quer em Lisboa, quer em Coimbra, quer em Aveiro o meu obrigado porque fizeram de mim uma melhor pessoa.

## Índice de Tabelas

Tabela 1- Transações Intragrupo Empresa A .....	19
Tabela 2 - Valores do estudo dos concorrentes da Empresa A - MO.....	22
Tabela 3 - Transações Intragrupo Empresa Z.....	24
Tabela 4 - Valores do estudo dos concorrentes da Empresa Z - MB .....	27
Tabela 5- Valores do estudo dos concorrentes da Empresa A - MO.....	28

## Índice de Figuras

Figura 1- Método a Utilizar .....	7
Figura 2 – Organigrama Grupo Empresa A .....	36
Figura 3 – Organigrama Grupo Empresa Z.....	37

## **Abreviaturas**

PT	Preços de Transferência
AI	Auditoria Interna



## Índice

<b>Abstract</b> .....	<b>i</b>
<b>Resumo</b> .....	<b>ii</b>
<b>Agradecimentos</b> .....	<b>iii</b>
<b>Índice de Tabelas</b> .....	<b>iv</b>
<b>Índice de Figuras</b> .....	<b>v</b>
<b>Abreviaturas</b> .....	<b>vi</b>
<b>Índice</b> .....	<b>vii</b>
<b>1. Introdução</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Revisão da Literatura</b> .....	<b>2</b>
2.1. Conceito de Preços de Transferência.....	2
2.2. Princípios fundamentais na definição dos Preços de Transferência.....	3
2.2.1. <i>Princípio da Plena Concorrência “Arm’s Length Principle”</i> .....	3
2.2.2. <i>Princípio da Comparabilidade</i> .....	5
2.3. Modelos de cálculo dos Preços de Transferência.....	6
2.3.1. <i>Modelos baseados nas operações – Métodos Tradicionais</i> .....	7
2.3.1.1. <i>Método do Preço Comparável de Mercado</i> .....	7
2.3.1.2. <i>Método do Preço de Revenda Minorado</i> .....	9
2.3.1.3. <i>Método do Custo Majorado</i> .....	10
2.3.2. <i>Modelos baseados no lucro das operações – Métodos não Tradicionais</i> .....	12
2.3.2.1. <i>Método do Fracionamento do Lucro</i> .....	12
2.3.2.2. <i>Método da Margem Líquida das Operações</i> .....	13
2.4. A Auditoria Interna nos Preços de Transferência.....	15
<b>3. Metodologias de Investigação</b> .....	<b>16</b>
3.1. Objetivos e Questão de investigação .....	16
3.2. Metodologia de Trabalho.....	16
3.3. Método de Investigação.....	17
<b>4. Estudo de caso</b> .....	<b>18</b>
4.1. Empresa A .....	18
4.1.1. <i>Apresentação da Empresa e Caracterização do Setor</i> .....	18
4.1.2. <i>Entidades Relacionadas e Transações Intragrupo</i> .....	19
4.1.3. <i>Seleção do Método de Preços de Transferência mais apropriado</i> .....	19
4.1.3.1. <i>Rejeição do Método do Preço comparável de Mercado</i> .....	19
4.1.3.2. <i>Rejeição do Método do Preço de Revenda Minorado</i> .....	20
4.1.3.3. <i>Rejeição do Método do Custo Majorado</i> .....	20
4.1.3.4. <i>Rejeição do Método do Fracionamento do Lucro</i> .....	21
4.1.3.5. <i>Seleção do Método da Margem Líquida da Operação</i> .....	21
4.1.4. <i>Principais Empresas Comparáveis</i> .....	21
4.1.5. <i>Valores comparativos no método assumido</i> .....	21
4.1.6. <i>Índice Robustez</i> .....	23

4.1.6.1.	<i>Desvio igual à Taxa de Crescimento do Mercado</i> .....	23
4.1.6.2.	<i>Desvio igual valor médio do Primeiro/Terceiro Quartil</i> .....	23
4.2.	<b>Empresa Z</b> .....	24
4.2.1.	<i>Apresentação da Empresa e Caracterização do Setor</i> .....	24
4.2.2.	<i>Entidades Relacionadas e Transações Intragruppo</i> .....	24
4.2.3.	<i>Seleção do Método de Preços de Transferência mais apropriado</i> .....	25
4.2.3.1.	<i>Rejeição dos Métodos do Preço Comparável de Mercado, do Método do Preço de Revenda Minorado e do Método do Fracionamento do Lucro</i> .....	25
4.2.3.2.	<i>Seleção do Método do Custo Majorado e do Método da Margem Líquida das Operações</i> 25	
4.2.4.	<i>Principais Empresas Comparáveis</i> .....	26
4.2.5.	<i>Valores comparativos nos métodos assumidos</i> .....	26
4.2.6.	<i>Índice Robustez</i> .....	29
4.2.6.1.	<i>Desvio igual à Taxa de Crescimento do Mercado</i> .....	29
4.2.6.2.	<i>Desvio de Gestão e Quota de Mercado</i> .....	29
<b>5.</b>	<b>Conclusões, Limitações e Investigação Futura</b> .....	<b>30</b>
<b>6.</b>	<b>Referências Bibliográficas</b> .....	<b>32</b>
<b>7.</b>	<b>Anexos</b> .....	<b>35</b>

## 1. Introdução

Na viragem para o século XXI, o conceito de globalização suscitou um impacto robusto no quotidiano das sociedades. Assistiu-se a um imenso crescimento económico, onde as empresas tiveram de se adaptar a esta nova realidade, culminando no tema principal deste trabalho, os Preços de Transferência (PT).

O despertar para esta nova abordagem é analisada na ótica de duas perspetivas distintas. Por um lado, a fiscal, com a possibilidade de influência da matéria fiscal das entidades e, por outro, a parte mais ligada à gestão das organizações, com a possibilidade de avaliar a *performance* dos vários departamentos. (Bauer, et al., 2016)

Contudo, segundo Baldenius (2000) *apud* Schäfer, et al (2015), considera-se que ambas as visões podem chocar entre si, concebendo problemas de agência entre os gestores das várias divisões da entidade e todos os seus *stakeholders*. Tal acontece como consequência de os gestores procurarem o melhor para os seus próprios departamentos a curto-prazo, o que poderá não ser o melhor para a entidade a longo-prazo.

Desta forma, e com o intuito de travar tal embate, surgem os preços de transferência que, por definição, se assumem enquanto “o preço usado para avaliar as transferências internas de produtos e serviços”. Esta definição de PT é vulgarmente utilizada em Gestão para avaliar a performance das divisões, visto que representa a eficiência da equipa e os controlos por esta utilizada para alcançar o preço de transferência anteriormente acordado. (Jiambalvo, 2009, p. 258)

Segundo Coelho (2000) a temática dos preços de transferência como medida de avaliação da *performance* começou a ser estudada durante a década de 60 e uma década mais tarde assistiu-se a um aumento notório da literatura teórica e empírica sobre PT como forma de controlo de performance.

Como se percebe esta temática é já abordada há algumas décadas e tem inúmeras implicações nas organizações que dela fazem uso.

Posto isto, o presente trabalho tem como objetivo perceber a importância do desvio na informação financeira intragrupo. Esta análise vai ser concretizada com a criação de um indicador – Índice de Robustez, que vai ser utilizado para a análise de dois *dossiers* fiscais. Destes vai ser retirada informação crucial para se concluir sobre a fiabilidade da informação.

O trabalho terá como base uma revisão de literatura sobre o conceito de Preços de Transferência, os princípios fundamentais para a sua definição, bem como os diferentes métodos de cálculo e as suas características e limitações. Adicionalmente, será abordada a importância da Auditoria Interna na avaliação dos procedimentos relacionados com os preços de transferência.

## **2. Revisão da Literatura**

### **2.1. Conceito de Preços de Transferência**

Preços de Transferência, de acordo com a OCDE (2002) são “os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreo ou presta serviços a empresas associadas.”

Na legislação portuguesa, e segundo o art.º 63º nº1 do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), podemos definir Preços de Transferência como operações comerciais entre sujeitos passivos em situação de relações especiais.

Não obstante das definições legisladas e de organismos internacionais, numerosos são os académicos que se debruçaram sobre a definição do conceito.

Assim sendo, e no que lhe concerne, Faria (1996) define PT como “o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efetuam entre si, incluindo a transferência de bens e serviços que têm lugar no âmbito de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade económica.”

Por sua vez Breia (2009) define PT como sendo “o preço estabelecido nas transações com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenham por objeto bens tangíveis ou intangíveis, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando envolva transferência de elementos intangíveis ou compensação de dados emergentes ou lucros cessantes.”

De forma resumida, Preços de Transferência não são mais que os preços praticados e previamente acordados entre partes relacionadas na compra e venda (transferência) de bens, direitos e serviços.

## **2.2. Princípios fundamentais na definição dos Preços de Transferência**

Os Preços de Transferência têm como base dois princípios fundamentais para a sua determinação: O Princípio da Plena Concorrência (*Arm's Length Principle*) e o Princípio da Comparabilidade.

### *2.2.1. Princípio da Plena Concorrência “Arm's Length Principle”*

Internacionalmente, o Princípio que está na base da regulamentação dos Preços de Transferência é conhecido como *Arm's Length Principle*.

Segundo Pires (2006, p. 27) este Princípio tem como objetivo “auxiliar as Administrações Fiscais 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 as diversas Administrações Fiscais e entre as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais.”

Neste sentido e em concordância com o assumido pelos países membros da OCDE no artº 9º nº1 do Modelo de Convenção Fiscal podem ser incluídos e tributados em conformidade os lucros que existissem caso não houvesse relações especiais entre as empresas.

Este Princípio está também presente no artº 63º, nº1 do CIRC estabelecendo que “(...) devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticas aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”

Assim e segundo Gouveia (2007) este Princípio estabelece um critério específico para a determinação do preço, procurando diminuir a escolha do gestor, compatibilizando assim a dimensão local da fiscalidade com uma economia de carácter global. A substância económica deverá ser o único fator admissível para a determinação dos preços e condições praticados nas operações entre empresas relacionadas.

Apesar do exposto, a aplicação deste Princípio pode não ser tão linear como aparenta. As entidades relacionadas poderão desenvolver operações que as empresas independentes não executariam, uma vez que as empresas pertencentes a um mesmo grupo económico operam num contexto comercial diferente do das empresas independentes tornando-se, desta forma, muito complexo a obtenção de dados comparáveis e fiáveis acarretando, a procura dos mesmos, imensos custos para as empresas.

Apesar das críticas a este Princípio e tal como referem Teixeira & Barros, s.d, existe uma aprovação globalizada ao mesmo e ao seu uso, visto que o *Arm's Length*

*Principle* funciona corretamente na maioria dos casos, garantindo a melhor semelhança ao funcionamento do mercado concorrencial.

No entanto, e intrinsecamente ligado a este Princípio está um segundo, o Princípio da Comparabilidade das transações e dos preços praticados que será em seguida abordado.

### 2.2.2. *Princípio da Comparabilidade*

Este Princípio e tal como o seu nome sugere está relacionado com a comparabilidade das transações, tendo como objetivo identificar e comparar as situações praticadas nos diferentes tipos de operações entre entidades relacionadas.

Como Pires (2006) refere “de um modo geral, as semelhanças nas características dos bens ou dos serviços transacionados são sobretudo, relevantes para a comparação dos preços das operações vinculativas e das operações não vinculadas, revestindo-se de menor importância na comparação das margens de lucro. São as seguintes características mais relevantes, a tomar em linha de conta:

- No caso de transferências relativas a tangíveis:
  - As características materiais dos bens;
  - A sua qualidade e fiabilidade;
  - A facilidade de aprovisionamento;
  - O volume de oferta.
  
- No caso de prestações de serviços:
  - A sua natureza;
  - O volume.

- No caso de intangíveis:
  - A forma da operação (concessão de uma licença ou venda);
  - O tipo de ativo (patente, marca de fabrico ou processo técnico);
  - A duração e grau de proteção;
  - As vantagens que se espera obter da utilização do ativo em causa”

Além das características supramencionadas e como refere Amorim (2013) são vários os “obstáculos que não têm contribuído para o exercício da comparabilidade entre as operações substancialmente idênticas nas relações especiais estabelecidas entre entidades relacionadas.”

### **2.3. Modelos de cálculo dos Preços de Transferência**

O método de cálculo dos Preços de Transferência é fundamental na formulação do *dossier* de PT. Deste modo, segundo a OCDE (2010) são descritas as duas categorias de métodos de cálculos dos Preços de Transferência, bem como os métodos que cada categoria alberga, sendo eles os seguintes:

- Modelos baseados nas operações – Métodos Tradicionais
  - Preço Comparável de Mercado (MPCM)
  - Preço de Revenda Minorado (MPRM)
  - Custo Majorado (MCM)
- Modelos baseados no lucro das operações – Métodos não Tradicionais
  - Fracionamento do Lucro (MFL)
  - Margem Líquida da Operação (MMLO)

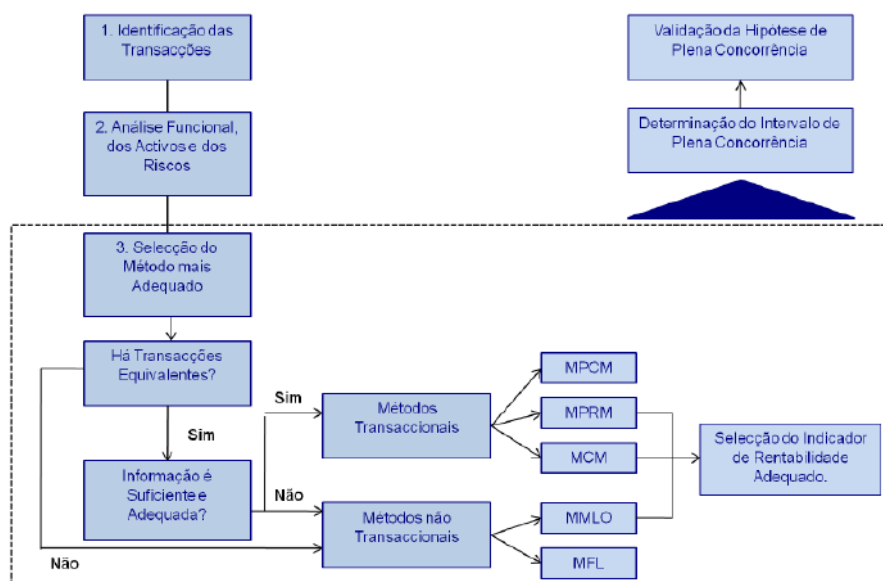


Segundo recomendações da OCDE a escolha do método a utilizar depende de situação para situação. No caso da legislação Portuguesa a Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, estabelece como métodos aceites de utilização todos aqueles definidos pela OCDE, salvaguardando que, os sujeitos passivos devem escolher o método que permita uma maior aproximação à sua realidade.

Assim, e segundo Amorim (2013), “a seleção do método mais adequado depende de um conjunto de fatores que têm que ver com a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo, na verdade, um método que possa ser aplicável em toda e qualquer circunstância.”

A escolha do método a utilizar pode ser esquematizada da seguinte forma:

**Figura 1- Método a Utilizar**



**Fonte: Análise de Preços de Transferência (Preços de Transferência, Casos Práticos, de Clara Dithmer e Jaime Carvalho Esteves, 2006)**

### 2.3.1. Modelos baseados nas operações – Métodos Tradicionais

#### 2.3.1.1. Método do Preço Comparável de Mercado

O Método do Preço Comparável de Mercado, tal como o seu nome sugere, é o método mais adequado para todas as transações cujos produtos e serviços sejam facilmente comparáveis (Amorim, 2013).

Neste sentido, e segundo Pires (2006), a aplicação do MPCM é também aplicável para situações em que o mesmo bem/serviço seja transacionado entre entidades relacionadas e entidades independentes.

Apesar do exposto, o art.º 6º nº1 da Portaria 1446-C/2001 é bastante prudente referindo que, por vezes, as entidades não realizam as mesmas transações entre entidades relacionadas e entidades independentes o que, desta forma, “requer um grau mais elevado de Comparabilidade.”

Como Amorim (2013) exemplifica: “se uma empresa vender aço a outra sua associada e uma dessas vender o mesmo produto a uma empresa independente, o preço praticado entre as empresas independentes pode servir de referência para as transações entre as empresas relacionadas.”

Podemos encontrar vários Pontos Fortes e vários Pontos Fracos deste método, nomeadamente:

- Pontos Fortes:
  - Método a utilizar aquando da existência de transações controladas comparáveis (OCDE, 2010).
  - Normalmente utilizado em transações que envolvam produtos do tipo *commodity* (UN, 2013).
  - Método mais direto para encontrar um valor de plena concorrência, sendo menos suscetível a diferenças em fatores não relacionados com Pts (UN, 2013).

- Pontos Fracos
  - Difícil aplicação devido à dificuldade em encontrar transações não controladas comparáveis (UN, 2013).
  - Quando aplicado a intangíveis, o método acaba por não ter uma boa fundamentação económica (King, 2009)

#### 2.3.1.2. *Método do Preço de Revenda Minorado*

Segundo Pestana (2016), a aplicação do Método do Preço de Revenda Minorado baseia-se no apuramento dos valores praticados em operações realizadas entre entidades relacionadas, no sentido de perceber se os mesmos, em termos brutos, são comparáveis com operações realizadas com entidades relacionadas.

Como Amorim (2013) refere, e em linha com o n.º1 do art.º 7º da Portaria 1446-C/2001, “o preço de revenda minorado tem por base o preço de um produto adquirido a uma entidade com o qual uma outra entidade esteja em situação de relação especial e o preço da sua revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda é subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis.”

Desta forma podemos concluir que a equação deste método é a seguinte:

$$\text{Preço de Transferência} = \text{Preço de Revenda} - \text{Margem de Lucro Bruta}$$

Ainda segundo Amorim (2013) é possível exemplificar este método com a seguinte situação: “uma empresa vende a outra um determinado produto e se decidir oferecer-lhe o custo da garantia, pode optar por contabilizar a garantia a título de custo das mercadorias vendidas ou contabilizar a despesa de garantia como despesa de exploração, devendo em ambos os casos ser corrigida a margem de lucro bruto.”

Este método apresenta, também, vários Pontos Fortes e Pontos Fracos tais como:

- Pontos Fortes:
  - Alternativa quando o MPCM não é aplicável para empresas sem bens intangíveis de valor e existem comparáveis confiáveis sobre o custo de bens vendidos (UN, 2013).
  - Adequado a operações de marketing (OCDE, 2010).
- Pontos Fracos:
  - Envolve uma análise *one-side*, focada na empresa associada compradora. Pode resultar num valor extremo para o fornecedor associado (UN, 2013).
  - Difícil de aplicar, a comparação das margens de revenda de um distribuidor individual com empresas associadas ou independentes é validado teoricamente, mas difícil na prática (King, 2009).

#### 2.3.1.3. *Método do Custo Majorado*

Segundo Gonçalves (2004) “quando as vendas das empresas do grupo são apenas representadas por transações internas, não é possível aplicar os métodos anteriores, por ausência de transações independentes, devendo então utilizar-se o Método do Preço de Custo.”

Como refere o art.8º nº1 da Portaria 1446-C/2001 a aplicação deste método tem como alicerce o montante dos custos suportados por um fornecedor relacionado ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável, ou seja:

Preço de Transferência = Custo de Produção + Margem de Lucro Bruta

Este método é adequado para avaliar operações e transações entre entidades relacionadas onde uma delas produz o bem/serviço que a outra vai comprar (Amorim, 2013).

Como Marques (2018) adaptado de Pires (2006) exemplifica:

“A empresa S vende fogões a um distribuidor que é uma empresa relacionada; A empresa M vende frigoríficos a um distribuidor independente; as margens de lucro sobre o fabrico de ambos os produtos são idênticas, tendo em conta que ambos se inserem no setor dos eletrodomésticos.”

Na situação identificada verifica-se o Princípio da Comparabilidade entre entidades relacionadas e não relacionadas, sendo que este terá por base a margem de lucro que é obtida subtraindo o custo de fabrico ao preço de venda (Marques, 2018).

Desta forma os Pontos Fortes e os Pontos Fracos deste modelo são os seguintes:

- Pontos Fortes:
  - Método com base nos custos internos e cuja informação necessária está, normalmente, disponível (UN, 2013).
  - Útil quando são vendidos bens semiacabados a empresas associadas e quando as mesmas celebram acordos de instalações comuns ou de fornecimento de longo prazo (OCDE, 2010).
- Pontos Fracos:
  - A análise foca-se apenas no fornecedor associado (UN, 2013).

- Baseado em custos anuais, podendo, desta forma, não haver incentivos para que o fornecedor associado não efetue qualquer tipo de controle de custos (UN, 2013).

### 2.3.2. Modelos baseados no lucro das operações – Métodos não Tradicionais

#### 2.3.2.1. Método do Fracionamento do Lucro

Segundo o nº 1 do Art.9º da Portaria 1446-C/2001 “O Método do fracionamento do lucro é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes.” No seguimento do nº 2 do mesmo artigo é dito que após a determinação do lucro global o mesmo é fracionado entre as várias entidades relacionadas tendo por base as tarefas executadas por cada uma delas.

Segundo Amorim (2013) este método visa a eliminação das condições especiais entre empresas relacionadas através da repartição do lucro com base em informações fornecidas por empresas independentes. Desta forma a dificuldade de aplicação deste método é a discrepância entre as informações fornecidas pelas empresas independentes e a realidade das empresas relacionadas.

No que respeita à aplicação prática deste método a Portaria 1446-C/2001 no seu 9º artigo nº 3 distingue duas fases distintas. Uma primeira onde a cada empresa interveniente é dado um nível de lucro similar ao do mercado para assim “garantir uma remuneração igual à do mercado.” (Amorim, 2013). Uma segunda fase onde essa divisão é feita tendo por base a função do negócio, a natureza das operações, o capital investido, entre outros fatores.

Um exemplo deste método é aquele que Amorim (2013) apresenta aplicando-o a uma empresa que fabrica um novo produto, mas deseja transferi-lo para uma entidade

relacionada para a sua distribuição. Desta forma o lucro desta empresa é definido tendo em conta as informações de mercado.

Como é perceptível este Método tem, na sua base, vários Pontos Fracos que serão apresentados após a identificação dos Pontos Fortes.

- Pontos Fortes:
  - Previne resultados extremos para uma das empresas associadas ao analisar ambas as partes (UN, 2013).
  - Adequado para entidades associadas que fazem contribuições únicas e valiosas (OCDE, 2010).
- Pontos Fracos:
  - Não aplicável quando uma das entidades relacionadas apenas realiza funções simples e acaba por não ter uma contribuição valiosa (OCDE, 2010).
  - Dificuldade na obtenção de informação e como tal é um método de difícil aplicação (UN, 2013).

#### 2.3.2.2. *Método da Margem Líquida das Operações*

Segundo Amorim (2013), e em linha com o art. 10º da Portaria 1446-C/2001, o Método da Margem Líquida das Operações comporta a determinação da margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo em uma operação com uma empresa associada comparativamente à mesma margem mas com uma empresa não relacionada.

A Margem de Lucro Líquida é calculada com base num indicador apropriado, podendo este ser pelas vendas, custos ou ativos utilizados ou outra grandeza relevante

tudo isto de acordo com as características e circunstâncias de cada operação em particular, este detalhe é descrito no nº 2 do artigo 10º da supramencionada Portaria.

No caso de se concluir que as operações/empresas não possam ser comparáveis e que as diferenças encontradas influenciem de forma significativa a Margem de Lucro Líquida devem ser feitos ajustamentos de forma a mitigar esse efeito, este procedimento está exposto no nº3 do Art. 10º da Portaria 1446-C/2001.

Os Pontos Fortes e Fracos identificados para este método são os seguintes:

- Pontos Fortes:
  - Uma análise funcional menos complexa tendo em conta que este Método é apenas aplicado a uma das empresas associadas (OCDE, 2010).
  - Os resultados deste método estão em linha com os resultados de outros métodos (UN, 2013).
  
- Pontos Fracos:
  - Dificil determinação dos ajustamentos necessários quando são identificadas situações discordantes (OCDE, 2010).
  - Sendo que este método é apenas aplicado a uma entidade associada a margem de lucro líquida pode resultar num resultado extremo para uma das entidades (UN, 2013).
  - Como alguns territórios não reconhecem este método a sua aplicação pode resultar na dupla tributação (King, 2009).



## 2.4. A Auditoria Interna nos Preços de Transferência

Como Maher (2001) refere quando as empresas iniciam as suas atividades é normal acontecer a centralização das decisões, no entanto e à medida que as mesmas vão crescendo e tornando-se cada vez mais complexas há a necessidade de descentralizar as decisões visto que a sua gestão torna-se mais complexa.

Desta forma e como o poder de decisão está mais espalhado torna-se essencial avaliar o desempenho de cada divisão (Gox, 2000) ou de cada gerente, é comum utilizar-se os centros de responsabilidade como meio para esta avaliação (Hansen & Mowen, 2010).

Como elucidam Atkinson, et al. (2000) os Preços de Transferência não são mais que “Um conjunto de regras que uma empresa usa para distribuir a receita conjuntamente arrecadada entre os centros de responsabilidade”, sendo que com este método os gestores acabam por se sentir mais motivados e as empresas conseguem avaliá-los e recompensa-los de uma forma mais justa (Blocher, et al., 2007).

Esta avaliação dos centros de responsabilidade – e conseqüentemente dos gestores- normalmente é feita pela Auditoria Interna da empresa que segundo o *Institute of Internal Auditors* (Auditors, s.d.) define AI como sendo “Uma atividade independente, de garantia e de consultoria destinada a acrescentar valor e melhorar as operações de uma organização. Ajuda a organização a alcançar os seus objetivos, através de uma abordagem sistemática e disciplinada, na avaliação e melhoria da eficácia dos processos de gestão de risco, de controlo e de governação”

Assim, é possível afirmar que a Auditoria Interna é fundamental para a avaliação dos procedimentos de controlo e gestão dos riscos relacionados os Preços de Transferência.

### **3. Metodologias de Investigação**

Neste terceiro capítulo o enfoque estará não só na metodologia adotada, no método de recolha de informação, mas também na apresentação da questão de pesquisa – pontos principais para a orientação e obtenção de conclusões.

#### **3.1. Objetivos e Questão de investigação**

Os Preços de Transferência, tal como já foi referido ao longo do presente trabalho, assumem na atualidade um papel preponderante tanto nas empresas como no mercado de forma global, tendo duas óticas conexas ao seu conceito é importante perceber como é que se formula este conceito, como se escolhe o método mais apropriado e acima de tudo de é que se garante a fiabilidade da informação contida nos dossiers fiscais.

Deste modo o presente estudo tem como objetivo responder a uma questão de investigação:

- Qual é a importância do desvio no apuramento da fiabilidade da informação financeira no âmbito dos Preços de Transferência?

#### **3.2. Metodologia de Trabalho**

A metodologia que este trabalho irá seguir será o estudo de caso, defendido por Raupp & Beuren (2006) e Yin (2009) como sendo a metodologia mais apropriada tendo em conta tratar-se de uma tema complexo, mas que no entanto, a sua abordagem apenas

é possível com a aplicação a um grupo de empresas, e onde o investigador não tem qualquer controlo sobre os dados obtidos (Yin, 2005).

Neste sentido Benbasat, et al. (1987) complementam o estudo de caso com algumas particularidades, nomeadamente o enfoque em um evento transato e a recolha de dados obtidos de várias fontes.

### **3.3. Método de Investigação**

Para obtermos resposta à questão de investigação serão analisados dois dossiers fiscais de duas empresas de setores de atividade distintos e serão analisados vários pontos dos mesmo, nomeadamente:

- Apresentação da Empresa e Caracterização do setor de atividade;
- Entidades relacionadas do grupo económico;
- Principais Empresas Comparáveis;
- Método(s) de Preços de Transferência assumido(s) e rejeitado(s).

Todos os dados supramencionados serão retirados dos devidos *dossiers* fiscais num dos casos do ano de 2014 e no outro do ano de 2017, no entanto será criado um indicador (Índice de Robustez) que vai expressar a fiabilidade da informação financeira. Este indicador analisará se um desvio dos indicadores financeiros utilizados para a escolha do método de cálculo dos PT poderá ou não afetar a entidade.

Importa referir que todos os dados apresentados, nomes de empresas e informações sensíveis retirados dos *dossiers* fiscais das entidades foram alterados de forma a não violar a confidencialidade dos mesmos, no entanto, e para ser possível a comparabilidade de valores estes foram multiplicados pelo mesmo fator.

## 4. Estudo de caso

### 4.1. Empresa A

#### 4.1.1. Apresentação da Empresa e Caracterização do Setor

A empresa A Pertence ao Grupo Financeiro ABC que iniciou a sua história em meados do séc. XIX. Cerca de 100 anos mais tarde, já era um grupo multinacional com uma estrutura abrangente de diversos produtos para cuidados de saúde e com operações em todo o mundo.

No final do séc. XX o grupo sofreu uma forte reestruturação passando a focar-se em três unidades principais de negócio: dispositivos cirúrgicos (ortopedia e endoscopia) e tratamento de feridas. Esta reestruturação aconteceu com o objetivo de aumentar a sua margem de lucro e foi também nesta altura que se estabeleceu em Portugal.

O mercado onde a empresa A se integra pode ser segmentado da seguinte forma:

- Equipamentos descartáveis: seringas, cateteres, elétrodos, implantes, etc;
- Equipamento Técnico: aparelhos auditivos, cadeiras de rodas;
- Equipamento oftalmológico;
- Diagnóstico *in vitro*: equipamento para elaboração de testes químicos, microbiológicos, genéticos etc;
- Outro equipamento: afetos à área de radiologia, radioterapia, diálise etc.

Como é perceptível este mercado integra uma grande variedade de produtos e equipamentos. De acordo com o estudo da *Marketline “Global Health Care Equipment & Supplies”*, publicado em outubro de 2014, o mercado global de produtos médicos atingiu, em 2013, um valor de mercado de cerca de 273 mil milhões de euros, apresentando uma taxa de crescimento de 4.8%. A nível europeu, e com base no mesmo

estudo, este mercado de produtos e acessórios médicos atingiu, em 2013, rendimentos na ordem dos 88 mil milhões de euros. A nível nacional, no mesmo ano, o valor de mercado de dispositivos médicos rondava os mil milhões de euros e englobava os dispositivos médicos e dispositivos *in vitro*.

#### 4.1.2. Entidades Relacionadas e Transações Intragrupo

Em 2014 o Grupo Financeiro ABC estava presente em mais de 90 países e detinha operações com mais de 100, sendo a sua estrutura legal a apresentada na Figura 2. No final desse ano o número médio de colaboradores era de cerca de 13.500, sendo repartidos 9.300 na área de dispositivos cirúrgicos e 4.200 na área de tratamento de feridas.

A política de gestão de fabrico do grupo passa pela fabricação de produto internamente e conseqüente venda interna, assim a Empresa A compra e vende, não só, mas também, a entidades do Grupo.

A empresa A no triénio de análise efetuou as seguintes Transações Intragrupo (tabela 1):

(Valores em euros)

Natureza da Operação	2014	2013	2012
<b>Aquisições de Bens ou Serviços, utilização de ativos e outros</b>	<b>15 515 465</b>	<b>14 098 360</b>	<b>12 327 470</b>
Compras de Mercadorias e outros Produtos	13 819 257	13 613 987	11 722 179
Serviços Intragrupo	850 364	311 982	384 234
Juros de Empréstimos	845 844	172 391	221 057
<b>Empréstimos obtidos</b>	<b>15 736 292</b>	<b>15 067 500</b>	<b>13 222 500</b>
<b>Total</b>	<b>31 251 756</b>	<b>29 165 860</b>	<b>25 549 970</b>

**Tabela 1- Transações Intragrupo Empresa A**

#### 4.1.3. Seleção do Método de Preços de Transferência mais apropriado

##### 4.1.3.1. Rejeição do Método do Preço comparável de Mercado

A aplicação deste método deve ser feita com a utilização de comparáveis internos ou externos.

Tendo em conta que para a empresa em análise não foi possível identificar transações efetuadas por entidades não relacionadas que atestassem um grau de comparabilidade suficiente, e que não existiam transações efetuadas pela Empresa A com entidades independentes que pudessem ser comparáveis às operações em análise, a aplicabilidade deste método foi afastada.

#### *4.1.3.2. Rejeição do Método do Preço de Revenda Minorado*

Este método pressupõe a comparabilidade da margem bruta obtida por entidades independentes numa atividade de revenda de produtos. Este método é mais apropriado a operações de comercialização nas quais o revendedor não acrescenta substancialmente valor ao produto final.

Deste modo este método poderia ser aplicado à empresa em questão, no entanto a sua utilização foi rejeitada tendo em conta a existência de uma diversidade de transações entre a Empresa A e várias entidades relacionadas que não eram comparáveis à luz deste método.

#### *4.1.3.3. Rejeição do Método do Custo Majorado*

Quando uma empresa relacionada fornece produtos semiacabados a uma entidade relacionada o método aplicado é o Método do Custo Majorado.

Como a empresa em análise se dedica, fundamentalmente, à comercialização de bens adquiridos ao grupo este método foi, logo à partida, rejeitado.

#### 4.1.3.4. *Rejeição do Método do Fracionamento do Lucro*

A utilização deste método pressupõe a repartição do lucro global derivado de operações vinculadas, situação que não é aplicável para a situação em análise.

#### 4.1.3.5. *Seleção do Método da Margem Líquida da Operação*

Este método caracteriza-se por comparar a rentabilidade obtida entre transações vinculadas e transações entre entidades independentes. Neste caso, e tendo em conta a complexidade em obter dados relativos à rentabilidade de transações entre entidades independentes, o objeto de comparação foi a rentabilidade das entidades ou de uma unidade de negócio específica.

#### 4.1.4. *Principais Empresas Comparáveis*

Após a definição de uma metodologia de pesquisa baseada em critérios geográficos, código de atividade económica, utilização de palavras-chave, critérios de independência e um processo adicional de filtragem manual de empresas foram identificadas, no dossier fiscal da entidade, 9 entidades comparáveis que, no presente trabalho terão o nome de Empresa B, Empresa C, Empresa D, Empresa E, Empresa F, Empresa G, Empresa H, Empresa I e Empresa J.

#### 4.1.5. *Valores comparativos no método assumido*

Os valores assumidos na análise dizem respeito aos períodos entre 2011 e 2013 pelo facto de existir uma diferença temporal entre o momento em que os dados foram recolhidos e a disponibilização pública de dados.

Tendo em conta o método assumido e o perfil funcional da entidade analisada a Margem Operacional é o indicador mais apropriado para a análise, assim:

$$\text{Margem Operacional (\%)} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Rendimentos Operacionais}}$$

Tendo em conta que os valores máximos e mínimos podem ser anómalos e assim não representarem de forma verdadeira e apropriada a rentabilidade de plena concorrência foi tomada uma posição conservadora, utilizando o intervalo interquartil – entre o primeiro e o terceiro quartil.

Assim os valores do estudo são os seguintes:

Nome Empresa	Margem Operacional			
	2013	2012	2011	Média
Empresa B	13,84%	8,05%	6,42%	9,44%
Empresa C	11,01%	9,29%	10,48%	10,26%
Empresa D	14,13%	19,55%	12,87%	15,52%
Empresa E	10,13%	9,94%	9,18%	9,75%
Empresa F	4,54%	4,88%	4,08%	4,50%
Empresa G	4,73%	4,37%	3,92%	4,34%
Empresa H	1,32%	4,12%	n.a	2,72%
Empresa I	13,20%	5,30%	5,10%	7,87%
Empresa J	n.a.	1,14%	6,62%	3,88%

	Margem Operacional			
	2013	2012	2011	Média
Máximo	14,13%	19,55%	12,87%	15,52%
3º Quartil	13,36%	9,29%	9,51%	10,72%
Mediana	10,57%	5,30%	6,52%	7,46%
1º Quartil	4,68%	4,37%	4,85%	4,63%
Mínimo	1,32%	1,14%	3,92%	2,13%

**Tabela 2 - Valores do estudo dos concorrentes da Empresa A - MO**

Considerando os dados supramencionados o intervalo interquartil médio está compreendido entre 4,63% e 10,72% com uma mediana de 7,46%.

A margem operacional da Empresa A no exercício de 2014 ascendeu a 6,20%, sendo determinada da seguinte forma:

$$6,20\% = 1.334.629 / 21.532.918$$

Assim, é possível concluir que, com base na Margem Operacional, a rentabilidade auferida pela Empresa A enquadra-se no intervalo de plena concorrência, o que demonstra que as suas funções foram devidamente remuneradas.



#### 4.1.6. *Índice Robustez*

Para o cálculo deste Índice iremos assumir dois pressupostos principais, sendo o primeiro um desvio de 5% (Taxa de crescimento do mercado global de produtos médicos) da Margem Operacional e um segundo baseado no desvio que a Margem Operacional teria que sofrer para ficar no limiar do primeiro e dos terceiros quartis.

Com a análise destes dois pressupostos iremos conseguir concluir sobre a importância do desvio na fiabilidade da informação intragrupo para a Empresa A.

##### 4.1.6.1. *Desvio igual à Taxa de Crescimento do Mercado*

Com um desvio de cerca de 5% na margem operacional da Empresa A o seu valor ficaria nos 6,51% (no caso de um desvio positivo) e de 5,89% (no caso de um desvio negativo).

Desta forma podemos concluir que a margem operacional da Empresa A continuaria dentro do intervalo de Plena Concorrência.

##### 4.1.6.2. *Desvio igual valor médio do Primeiro/Terceiro Quartil*

Para que a margem operacional da Empresa A fosse igual à média do terceiro quartil esta teria que ter um aumento de 173%, por outro lado para que fosse igual à média do primeiro quartil teria que sofrer uma redução de 75%. Estes valores, podendo acontecer, não parecem de todo realistas.

Assim, podemos concluir que este desvio não afetaria a posição de Plena Concorrência da Empresa A.

## 4.2. Empresa Z

### 4.2.1. Apresentação da Empresa e Caracterização do Setor

A Empresa Z foi constituída na década de 80 do séc. XIX e a sua atividade principal é a agricultura intensiva e extensiva.

Ao longo dos tempos foi adaptando a sua atividade e hoje está dividida em quatro atividades, das quais se destacam a cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos, outras culturas permanentes (produção para o mercado florista) e a vinicultura, sendo que exercem uma quarta atividade de turismo no espaço rural mas que representa menos de 1% do seu volume de negócios, a Empresa Z tem relações com cerca de 15 países.

De acordo com as Estatísticas Agrícolas para 2017 publicadas pelo Instituto Nacional de Estatística o valor acrescentado bruto da agricultura cresceu 6,5% em 2017 e área total de hortícolas aumentou 3,9% face a 2016.

### 4.2.2. Entidades Relacionadas e Transações Intragrupo

A empresa Z é detida por cerca de 18 entidades e detém relações especiais com cerca de 6 entidades, sendo a sua estrutura legal a apresentada na Figura 3.

No triénio de análise a Empresa Z efetuou as seguintes Transações Intragrupo (tabela 3):

(Valores em euros)

Natureza da Operação	2017	2016	2015
Compras de Mercadorias e outros Produtos	62 736	51 412	34 133
Vendas e Serviços Prestados	1 513 300	1 042 380	1 079 156
Outros Rendimentos	146 288	100 395	92 787
Aquisição de Serviços	455 276	419 529	371 185
<b>Empréstimos concedidos</b>	212 460	410 360	550 742
<b>Total</b>	<b>2 390 059</b>	<b>2 024 074</b>	<b>2 128 004</b>

**Tabela 3 - Transações Intragrupo Empresa Z**

#### 4.2.3. *Seleção do Método de Preços de Transferência mais apropriado*

##### 4.2.3.1. *Rejeição dos Métodos do Preço Comparável de Mercado, do Método do Preço de Revenda Minorado e do Método do Fracionamento do Lucro*

A seleção ou rejeição de um ou mais métodos de cálculo dos Preços de Transferência, para além da análise funcional da entidade, depende também da informação disponível para a utilização de cada método.

Desta forma, a entidade entendeu que deveria rejeitar dois métodos baseados nas operações (Método do Preço Comparável de Mercado e Método do Preço de Revenda Minorado) e um método baseado no lucro (Método do Fracionamento do Lucro).

##### 4.2.3.2. *Seleção do Método do Custo Majorado e do Método da Margem Líquida das Operações*

Tendo em conta que a Empresa Z se dedica a uma atividade de produção a existência de informação comparável permitiu a utilização do Método do Custo Majorado.

De forma a complementar a aplicação do método baseado nas operações, foi também utilizado o Método da Margem Líquida da Operação, que de acordo com dados recolhidos no *dossier* fiscal da entidade, o facto de ser menos vulnerável às diferenças do ponto de vista das funções exercidas pelas empresas ou da adoção de políticas contabilísticas diferentes no reconhecimento dos resultados.

#### 4.2.4. Principais Empresas Comparáveis

Após a definição de uma metodologia de pesquisa baseada em critérios geográficos (foram aceites empresas a operar nos mercados português, espanhol e grego), de um código de atividade económica e filtros relacionados com o volume de negócios, foram identificadas, no *dossier* fiscal da entidade, 18 entidades comparáveis que, no presente trabalho terão o nome de Empresa B2, Empresa C2, Empresa D2, Empresa E2, Empresa F2, Empresa G2, Empresa H2, Empresa I2, Empresa J2, Empresa K2, Empresa L2, Empresa M2, Empresa N2, Empresa O2, Empresa P2, Empresa Q2, Empresa R2 e Empresa S2.

#### 4.2.5. Valores comparativos nos métodos assumidos

Os valores assumidos na análise dizem respeito aos períodos entre 2015 e 2017 sendo que o ano em análise será o exercício de 2017.

Tendo em conta os métodos assumidos e o perfil funcional da entidade analisada a Margem Bruta e a Margem Operacional são os indicadores mais apropriados para a análise, assim:

Margem Bruta (%) =  $(\text{Vendas e Prestações de Serviços} - \text{Custo das Mercadorias e Matérias Consumidas}) / \text{Vendas e Prestações de Serviços}$

Margem Operacional (%) =  $\text{Resultados Operacionais} / \text{Rendimentos Operacionais}$

Posto isto, os valores máximos e mínimos podem ser anómalos e não representarem de forma real e adequada a rentabilidade de plena concorrência. Assim sendo, foi tomada uma posição conservadora, utilizando o intervalo interquartil – entre o primeiro e o terceiro quartil.

Assim os valores do estudo são os seguintes para a Margem Bruta:

Nome Empresa	Margem Bruta			
	2017	2016	2015	Média
Empresa B2	35,06%	49,89%	46,68%	43,88%
Empresa C2	56,56%	56,68%	55,85%	56,36%
Empresa D2	52,87%	48,43%	52,46%	51,25%
Empresa E2	7,15%	10,36%	11,13%	9,55%
Empresa F2	56,74%	55,13%	59,89%	57,25%
Empresa G2	29,86%	33,42%	28,93%	30,74%
Empresa H2	52,85%	49,50%	55,40%	52,58%
Empresa I2	95,29%	94,85%	92,66%	94,27%
Empresa J2	20,99%	12,56%	0,71%	11,42%
Empresa K2	n.a	n.a	72,75%	72,75%
Empresa L2	76,57%	77,63%	73,40%	75,87%
Empresa M2	33,04%	38,24%	35,13%	35,47%
Empresa N2	n.a	n.a	11,78%	11,78%
Empresa O2	n.a	23,86%	-32,99%	-4,57%
Empresa P2	n.a	42,92%	50,88%	46,90%
Empresa Q2	n.a	n.a	16,31%	16,31%
Empresa R2	n.a	31,78%	18,87%	25,33%
Empresa S2	n.a	61,15%	60,34%	60,75%

	Margem Bruta			
	2017	2016	2015	Média
Máximo	95,29%	94,85%	92,66%	94,27%
3ºQuartil	56,65%	55,91%	58,88%	57,15%
Mediana	52,85%	48,43%	48,78%	50,02%
1º Quartil	31,45%	32,60%	16,95%	27,00%
Mínimo	7,15%	10,36%	-32,99%	-5,16%

**Tabela 4 - Valores do estudo dos concorrentes da Empresa Z - MB**

Considerando os dados supramencionados, o intervalo interquartil médio está compreendido entre 27% e 57,15% com uma mediana de 50,02%.

A margem Bruta da Empresa Z no exercício de 2014 ascendeu a 75,44%, sendo determinada da seguinte forma:

$$75,44\% = (9.330.789 - 2.291.793) / 9.330.789$$

Já para a Margem Operacional os valores são os seguintes:

Nome Empresa	Margem Operacional			
	2017	2016	2015	Média
Empresa B2	4,76%	8,54%	7,02%	6,77%
Empresa C2	11,62%	22,57%	19,44%	17,88%
Empresa D2	-0,97%	5,09%	4,01%	2,71%
Empresa E2	0,59%	2,34%	-5,36%	-0,81%
Empresa F2	2,12%	3,44%	3,80%	3,12%
Empresa G2	4,57%	13,19%	3,16%	6,97%
Empresa H2	-13,01%	-15,60%	2,59%	-8,67%
Empresa I2	-0,62%	-2,76%	-11,15%	-4,84%
Empresa J2	8,31%	7,98%	9,07%	8,45%
Empresa K2	n.a	n.a	11,00%	11,00%
Empresa L2	10,65%	8,90%	17,54%	12,36%
Empresa M2	0,73%	7,10%	0,88%	2,90%
Empresa N2	n.a	n.a	16,46%	16,46%
Empresa O2	n.a	4,38%	-13,23%	-4,43%
Empresa P2	n.a	9,11%	5,43%	7,27%
Empresa Q2	n.a	n.a	-0,49%	-0,49%
Empresa R2	n.a	18,85%	4,78%	11,82%
Empresa S2	n.a	3,24%	1,29%	2,27%

	Margem Operacional			
	2017	2016	2015	Média
Máximo	11,62%	22,57%	19,44%	17,88%
3ºQuartil	6,54%	9,01%	8,56%	8,03%
Mediana	2,12%	7,10%	3,91%	4,38%
1º Quartil	-0,02%	3,34%	0,98%	1,44%
Mínimo	-13,01%	-15,60%	-13,23%	-13,95%

**Tabela 5- Valores do estudo dos concorrentes da Empresa A - MO**

Considerando os dados supramencionados o intervalo interquartil médio está compreendido entre 1,44% e 8,03% com uma mediana de 4,38%.

A margem Operacional da Empresa Z no exercício de 2014 ascendeu a 11,99%, sendo determinada da seguinte forma:

$$11,99\% = 1.104.929 / 9.213.578$$

Assim, é possível concluir que, com base nos indicadores utilizados, a rentabilidade auferida pela Empresa Z não se enquadra no intervalo de plena concorrência. No entanto, a empresa considera que esses resultados são fruto de uma gestão eficiente de gastos conjuntamente com uma política de focalização nos clientes, criando a percepção no mercado como sendo um fornecedor fiável e de produtos de alta qualidade.

#### 4.2.6. *Índice Robustez*

Para o cálculo deste Índice iremos assumir dois pressupostos principais, sendo o primeiro um desvio de 6,5% (Taxa de crescimento do valor acrescentado bruto da agricultura) da Margem Bruta e na Margem Operacional e um segundo baseado no justificativo que empresa apresentou para explicar os valores substancialmente superiores ao mercado.

Com a análise destes dois pressupostos iremos conseguir concluir sobre a importância do desvio na fiabilidade da informação intragrupo da Empresa Z.

##### 4.2.6.1. *Desvio igual à Taxa de Crescimento do Mercado*

Com um desvio de 6,5% na margem bruta da Empresa Z o seu valor ficaria nos 80,34% (no caso de um desvio positivo) e de 70,54% (no caso de um desvio negativo). Já com um desvio de 6,5% na margem operacional da Empresa Z o seu valor ficaria nos 12,77% (no caso de um desvio positivo) e de 11,21% (no caso de um desvio negativo).

Desta forma podemos concluir que as margens bruta e operacional da Empresa Z continuariam fora do intervalo de Plena Concorrência.

##### 4.2.6.2. *Desvio de Gestão e Quota de Mercado*

Tendo em conta os argumentos referidos pela entidade para justificar os valores tão desiguais relativamente às empresas comparáveis devemos assumir esses

argumentos como facilmente voláteis, visto que a política de gestão dos gastos e a quota de mercado podem sofrer de políticas externas à entidade e dessa forma deixar de ser justificativo para valores tão díspares.

## **5. Conclusões, Limitações e Investigação Futura**

Os Preços de Transferência, tal como foi referido no início do presente trabalho, podem ver vistos por duas óticas distintas: a fiscal e a de gestão. Em ambas, o desvio – em relação à prática geralmente aceite no mercado, é um fator determinante para a fiabilidade dos valores, podendo este a pedra de toque entre uma gestão fiscal agressiva e um processo de evasão fiscal, bem como, naturalmente, um departamento bem ou mal sucedido.

Assim, e tal como foi referido no terceiro capítulo do presente trabalho, a Questão de Investigação seria analisada com a criação de um Índice – Índice de Robustez.

Na Empresa A, para a construção do Índice de Robustez foram utilizadas duas possibilidades de desvio. Uma igual à taxa de crescimento do mercado em que a empresa labora e outra com base no valor médio do primeiro/terceiro quartil. Nas duas situações a Empresa A continuou dentro do intervalo de plena concorrência. Assim podemos concluir que o Índice de Robustez é bastante satisfatório, sendo que revela fiabilidade e confiança na informação financeira da entidade.

No caso da Empresa Z o Índice de Robustez teve em conta dois fatores. O primeiro, e em linha com a Empresa A, a taxa de crescimento do mercado em que a empresa opera, e um segundo fator baseado no desvio da gestão e da quota de mercado.

Esta empresa, e por oposição à primeira estava, à partida, fora do intervalo de plena concorrência, visto que pelos valores resultantes da aplicação dos métodos de



calculado dos preços de transferência a mesma se situavam bastante acima das principais empresas comparáveis. Assim, o cálculo do Índice de Robustez pela ótica do desvio igual à taxa de crescimento do mercado não conseguiu (quer pela análise do desvio positivo ou negativo) diminuir significativamente a diferença para com as empresas comparáveis. Se analisarmos o Índice de Robustez pelo desvio na gestão ou na quota de mercado a situação torna-se ainda mais perigosa tendo em conta que, e como já referido, os argumentos mencionados no *dossier* fiscal podem ser bastante voláteis e influenciáveis por fatores externos à entidade.

Neste sentido, a Auditoria Interna da entidade revela-se como um instrumento chave para efectuar a avaliação dos procedimentos de controlo estabelecidos na empresa, de forma a mitigar os riscos.

Desta forma podemos concluir que o Índice de Robustez da informação financeira da Empresa Z é bastante débil e traduz pouca confiança.

Com a análise efetuada foi possível perceber a importância do desvio no apuramento da fiabilidade da informação financeira das empresas analisadas, bem como a importância da auditoria interna, não só nos casos em que o Índice de Robustez se demonstrou satisfatório, mas principalmente nos casos onde foram encontradas debilidades.

Estes resultados têm em si uma forte limitação que é a análise de dois anos distintos (2014 e 2017) o que se traduz em situações de envolvente económica, social e de mercado distintas, adicionado a esta limitação temos o facto da utilização de informação trabalhada pelas empresas que pode conter em si algumas divergências de critérios classificativos, por fim a análise de dois setores de atividade completamente distintos pode ser vista como uma limitação já que estamos a comparar áreas de mercado distintas.

O Índice criado para o presente estudo tem, também, algumas limitações já que apenas avalia subjetivamente dados financeiros e situações de mercado, não contabilizando fatores extraeconômicos e fatores não conhecidos das empresas.

Para uma investigação futura sugere-se a análise de duas empresas do mesmo setor de atividade, como tentativa de ultrapassar a limitação supramencionada e a análise mais detalhada dos valores obtidos pelos métodos de cálculo dos Preços de Transferência, isto é, perceber se os valores praticados concorrem para uma situação fiscal, que pode originar uma atuação por parte das Autoridades Tributárias ou uma gestão departamental com risco elevado.

## 6. Referências Bibliográficas

Amorim, J. d. C., 2013. “A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência”, *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, 0(24), pp.109-131

Atkinson, A. A., Banker, R. D., Kaplan, R. S. & Young, S., 2000. “*Contabilidade Gerencial*”. São Paulo: Atlas.

Auditors, I. o. I., s.d. s.l.:s.n.

Baldenius, T., 2000. “Intrafirm trade, bargaining power, and specific investments”. *Review of Accounting Studies*, 5(1), pp. 27-57.

Bauer, T., Kourouxous, T. & Krenn, P., 2016. “Taxation and agency conflicts between firm owners and managers: a review.” *Harvard Business Law Review*.

Benbasat, I., Goldstein, D. K. & Mead, M., 1987. “Studies of Information Systems” in *The Case Research Strategy*. s.l.:MIS Quarterly, pp. 369-386.

Blocher, E. J., Chen, K. H., Cokins, G. & Lin, T., 2007. “*Gestão estratégica de Custos*”. São Paulo: s.n.

Breia, A. C., 2009. “Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Revisor/Auditor: Enquadramento e Atualidade” *Revisores e Auditores. (Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas)*, Julho/Setembro, pp.44-52.

Coelho, M. H. M., 2000. “Os preços de transferência”. *Revista de Contabilidade e Comércio*, Issue 225, pp. 109-137.

Faria, M., 1996. “A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais”. Lisboa, Ciência e Técnica Fiscal. 381 ed. s.l.:s.n.

Gonçalves, A. d. C., 2004. “Análise à problemática dos preços de Transferência.” *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, Issue 51.

Gouveia, F., 2007. “Princípio de Plena Concorrência e Substância Económica.” *Jornal de Negócios*, novembro 2007.

Gox, R. F., 2000. “Strategic Transfer Pricing, Absorption Costing and observability”, *Management Accounting Research*, 11, pp 327-348

Hansen, D. R. & Mowen, M. M., 2010. “Gestão de Custos. *Contabilidade e Controle*”. São Paulo: Thomson Learning

Jiambalvo, J., 2009. J. “Contabilidade Gerencial.” 3. ed. Rio de Janeiro: LTC.

King, E., 2009. “Transfer Pricing and Corporate Taxation”. s.l.:Springer.

Maher, M., 2001. “Contabilidade de Custos: Criando Valor para a Administração”. São Paulo: Atlas.

Marques, S. I. L., 2018. “A Problemática dos Preços de Transfeência em Grupos Nacionais de Reduzida Dimensão”, s.l.: Tese de Mestrado.

OCDE, 2002. “Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais”. Cadernos Ciência e Técnica Fiscal, nº 189 ed. Lisboa: s.n.

OCDE, 2010. “Review of Comparability and of Profit Methods. *Revision of Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines.*”

Pestana, D. F. S., 2016. “*Os Preços de Transferência aplicáveis às Operações Intragrupo*”, Coimbra: Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra..

Pires, J. A. R., 2006. Os Preços de Transferência. Porto: Vida Económica Editorial S.A

Raupp, F. M. & Beuren, I. M., 2006. “Metodologias de pesquisa aplicável às Ciências Sociais”. In I. M. Beuren. Em: “Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade”, 3ª ed, São Paulo: Editora Atlas, pp. 76-97.

Schäfer, J. D., Petri, S. M., Gasparetto, V. & Mattos, L. d. S., 2015. “Preços de transferência”, Revista Eletrônica de Negócios Internacionais, 10(3), pp. 71-85.

Teixeira, G. & Barros, D., 2004, “Preços de Transferência e o Caso Português.”, Porto: Vida Económica.

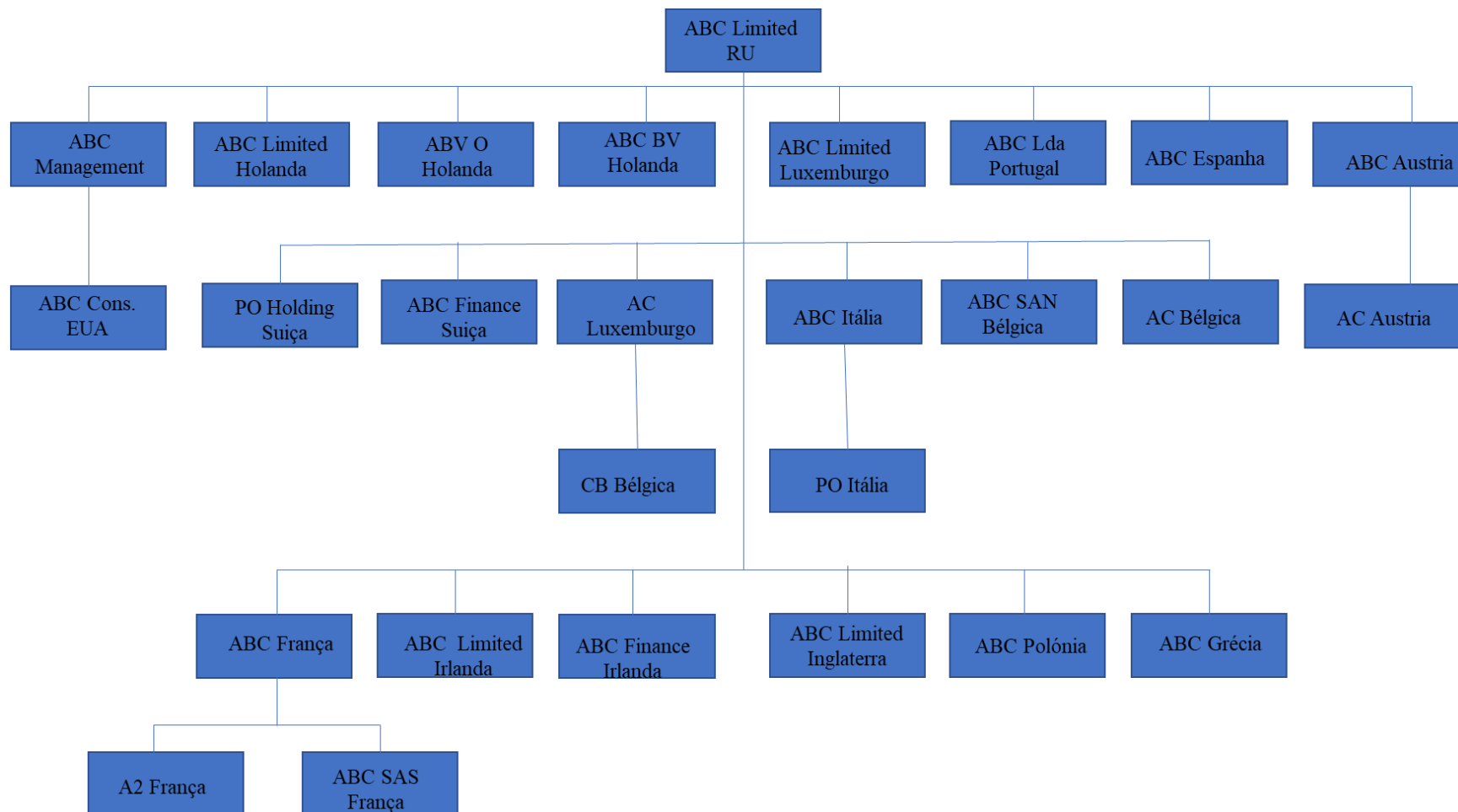
UN, 2013. United Nations: “Transfer Pricing Manual for Developing Countries.” Pp. 191-259

Yin, R. K., 2005. “Planejamento e Métodos”, Estudo de Caso . Porto Alegre: Bookman.

Yin, R. K., 2009. “Case Study Research”, 4ª ed, Londres : Sage Publications, pp 240

## **7. Anexos**

**Figura 2 – Organigrama Grupo Empresa A**



**Figura 3 – Organigrama Grupo Empresa Z**

