



**MESTRADO**

ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

DISSERTAÇÃO

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA, REPORTE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS ENTRE JURISDIÇÕES E  
TRIBUTAÇÃO À ECONOMIA DIGITAL - O CASO PORTUGUÊS

PEDRO FILIPE AZEVEDO NUNES VALENTE

MAIO - 2021



**MESTRADO**  
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
DISSERTAÇÃO

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA, REPORTE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS ENTRE JURISDIÇÕES E  
TRIBUTAÇÃO À ECONOMIA DIGITAL - O CASO PORTUGUÊS

PEDRO FILIPE AZEVEDO NUNES VALENTE

**ORIENTAÇÃO:**  
PROF. DR. JOAQUIM MIRANDA SARMENTO

MAIO - 2021



## RESUMO

O contexto económico-financeiro global apresentou, nas últimas décadas, uma forte evolução em torno dos movimentos de capitais transnacionais. Este facto, resultante de um quadro evolutivo de globalização, liberalização de circulação de capitais à escala internacional, e de transição para uma economia digital tem impactos inerentes nos factores capital e trabalho.

Empresas multinacionais passaram a alocar os seus recursos, através de filiais e subsidiárias, globalmente consoante o setor de atividade em que se inserem. Diversos modelos de negócio passaram a ser desenvolvidos com base em mecanismos digitais, alterando não só a forma como bens e serviços são produzidos, mas também a forma como são mensurados. A alocação de lucros daí resultantes em diferentes jurisdições ganhou crescente relevância e implica dificuldades acrescidas às autoridades fiscais. Em muitos casos, face a um progresso digital mais célere do que acontece em termos de legislação fiscal, começam-se a levantar questões relativas à classificação de determinados tipos de ativos, nomeadamente relacionados com intangíveis. A OCDE, enquanto organismo internacional de cooperação em matéria política e económica tem apresentado evoluções e possíveis soluções no que a esta matéria diz respeito, dos quais se deve salientar o projeto BEPS.

Nesta dissertação são abordados alguns pontos relativos a este projeto, principalmente no que diz respeito a matéria de Tributação à Economia Digital. No âmbito deste setor de atividade, pretendem-se investigar quais as correlações entre a matéria de Preços de Transferência e de reporte de informações financeiras/fiscais enquanto mecanismo de controlo ao planeamento fiscal agressivo. Adicionalmente, pretende-se também avaliar a forma como estes conceitos podem evoluir de modo a tornar a tributação mais efetiva e coerente face ao dinamismo específico deste setor. Para tal, pretende-se refletir como o conjunto específico deste tipo de atividades tem evoluído nas últimas décadas, a respetiva mensuração, no que respeita ao conceito de criação de valor, e qual o dinamismo da adaptação tributária ao longo do mesmo período.

Por fim, abordam-se questões de prospeção futura, face à necessidade de adaptação destas matérias num contexto de “Revolução Digital” em que vivemos e cujo progresso se encontra em permanente evolução. Pretendem-se analisar os avanços no espectro da UE e particularmente no caso português, quais as suas limitações e a forma como estas poderão ser superadas.

As principais ilações a retirar deste estudo prendem-se com a lenta evolução dos mecanismos inerentes à matéria de tributação quando comparativamente com o ritmo de evolução do setor tecnológico; a inexistência de enquadramento fiscal para determinadas operações empresariais e a falta de interligação entre os mecanismos de Preços de Transferência e de reporte de informações financeiras.

**Palavras-chave:** Economia Digital; Preços de Transferência; Reporte de Informações Financeiras; OCDE; Tributação Empresarial; Tributação Internacional; Comércio Internacional



## ABSTRACT

The global economic-financial context has shown, in the last decades, a strong evolution around the transnational capital movements. This fact, resulting from an evolutionary framework of globalization, liberalization of capital circulation at an international scale, and transition to a digital economy has inherent impacts on the capital and labor factors.

Multinational companies started to allocate their resources, through branches and subsidiaries globally, in accordance with the sector of activity in which they operate. Several business models started to be developed based on digital mechanisms, changing not only the way goods and services are produced, but also the way they are measured. The allocation of the resultant profits in different jurisdictions has gained an increased relevance and implies greater difficulties for tax authorities. In many cases, facing a faster digital progress than it is the case in terms of tax legislation, questions are beginning to arise regarding the classification of certain types of assets, namely those related to intangible assets. The OECD, as an international cooperation institution in the political and economic matters, has presented developments and possible solutions in this regard, of which the BEPS project should be highlighted.

This work intends to reflect some points related to this project approaches, mainly with regard to the subject of Taxation to the Digital Economy. Within the scope of this activity sector, the intend of this research is stablish the correlations between the matter of Transfer Pricing and the reporting of financial/tax information as a control mechanism to prevent aggressive tax planning. Additionally, it is also intended to assess how these concepts can evolve in order to make taxation more effective and consistent in view of the specific dynamism of this sector. It is intended to reflect how the specific set of this type of activities has evolved in recent decades, the respective measurement, with concern to the concept of value creation, and what is the dynamism of tax adjustments over the same period.

Finally, questions of further research are addressed, given the need to adapt these matters in the context of the "Digital Revolution" which we are living nowadays, and which progress is constantly evolving. The aim is to analyze the advances in the EU spectrum and particularly in the Portuguese case, what are its limitations and how they can be overcome.

The main conclusions to be drawn from this study are related to the slow evolution of the mechanisms inherent to the matter of taxation when compared to the pace of evolution of the technological sector; the lack of a tax framework for certain business operations and the lack of interconnection between the Transfer Pricing and the report of financial information mechanisms.

**Keywords:** Digital Economy; Transfer Pricing; Financial Information Report; OECD; Corporate Taxation; International Taxation; International Commerce



## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer à minha família. Aos meus pais, Maria da Graça e Saul, e à minha avó Silvina. Sem eles, nunca teria conseguido alcançar com sucesso este tão importante passo na minha vida. Aproveito para lhes agradecer a presença e apoio constantes. Por todos os ensinamentos que fizeram de mim a pessoa que sou hoje, todas as oportunidades que me proporcionaram, todo o carinho e por sempre me terem incentivado a procurar o caminho que me faz mais feliz.

Dedico também este trabalho aos meus avós, Maria Antónia e José Valente, que estão sempre comigo.

Em segundo lugar, deixo um agradecimento especial aos meus amigos Ana Filipa e José Ricardo. Estiveram e estarão sempre presentes, na forma mais genuína de amizade que alguma vez testemunhei. Agradeço-lhes por terem sempre acreditado em mim e pelas constantes palavras de incentivo.

Agradeço também à Catarina, ao Luís e à Marta, pelas longas conversas e troca de ideias num período de confinamento tão longo e difícil para todos nós. Por me mostrarem que há sempre prismas diferentes ao olhar para a mesma realidade.

Quero também agradecer a toda a equipa da FSO Consultores. Por todos os ensinamentos e valores que me foram transmitidos durante a minha passagem pela empresa. Pela flexibilidade, compreensão e atenção que sempre tiveram para comigo. Guardo uma imensa gratidão pela oportunidade que me proporcionaram.

Por fim, mas não menos importante, quero também agradecer ao meu orientador, Prof. Dr. Joaquim Miranda Sarmiento, por me ter ajudado a manter o foco nos conteúdos centrais desta dissertação e por ter aceite orientar esta dissertação, pelo tema pouco explorado e de complexa análise académica.

A todos, o meu muito obrigado.



## ÍNDICE

1.	Introdução .....	9
2.	Revisão de Literatura .....	11
2.1.	Contexto Económico atual - Crescimento Económico, Desigualdades e Políticas Fiscais .....	11
2.2.	Elisão e Evasão Fiscal .....	12
2.3.	Influência da Globalização – Consequências da liberalização dos movimentos de capitais na área fiscal	14
2.4.	Harmonização Fiscal no quadro da União Europeia .....	17
2.4.1.	Política Fiscal Geral.....	17
2.4.2.	Base Jurídica da harmonização fiscal no quadro da UE.....	17
2.4.3.	Objetivos, Iniciativas e Processos .....	19
3.	Papel da OCDE.....	29
3.1.	Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) .....	31
3.1.1.	Ação 1 – Desafios associados à tributação da Economia Digital .....	33
3.1.2.	Ação 12 – Solicitar aos contribuintes a divulgação dos seus instrumentos de planeamento fiscal agressivo.....	34
3.1.3.	Ação 13 – Reexaminar a documentação de Preços de Transferência.....	34
3.2.	Economia Digital portuguesa .....	36
3.2.1.	Evolução do comércio B2B e B2C .....	39
3.2.2.	Evolução das empresas com 10 e mais pessoas ao serviço resultante das encomendas de bens e/ou serviços recebidas através de redes eletrónicas.....	40
4.	Legislação Fiscal relativa à comercialização de bens e serviços através de plataformas digitais – Panorama em Portugal vs OCDE.....	40
4.1.	Estabelecimento Estável .....	40
4.1.1.	Caso Uber.....	41
4.2.	Preços de Transferência.....	45
4.3.	Reporte de informações financeiras entre jurisdições .....	48
5.	Conclusão e prospeção para investigações futuras .....	51
	Referências Bibliográficas .....	54
	Anexos .....	57



## GLOSSÁRIO

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

BEPS – Base Erosion and Profit Shifting

B2B – Business to Business

B2C – Business to Consumer

CRP – Constituição da República Portuguesa

CIRC – Código do Imposto sobre os Rendimentos das Pessoas Coletivas

CIRS - Código do Imposto sobre os Rendimentos das Pessoas Singulares

CIVA – Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado

EBIT – Earnings Before Interest and Taxes

EM – Estado Membro

EMN – Empresa Multinacional

FMI – Fundo Monetário Internacional

INE – Instituto Nacional de estatística

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC – Organização Mundial do Comércio

QIAIF - Qualifying Investors Alternative Investment Funds

UE – União Europeia



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Resumo de Elisão e Evasão fiscais num contexto jurídico .....	57
Gráfico 2 - Repercussões da imposição de um imposto nas curvas de Procura e Oferta de Mercado.....	57
Gráfico 3- Evolução Mundial do IDE, PIB e Exportações em termos reais.....	57
Gráfico 4- “Smile Curve” - Valor adicionado em cada fase da produção .....	58
Gráfico 5 - DESI (Digital Economy and Society Index) – dados de 2020 .....	58
Gráfico 6 - Peso da Economia Digital no total do PIB da Economia portuguesa (evolução de B2B e B2C E-commerce).....	58
Gráfico 7 – Evolução e proporção do volume de negócios das empresas portuguesas com 10 e mais pessoas ao serviço resultante das encomendas de bens e/ou serviços recebidas através de redes eletrónicas .....	59
Gráfico 8 – Estrutura empresarial e subsidiárias da plataforma Uber.....	59

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Quadro resumo das <i>Directives on Administrative Cooperation</i> e respetiva transposição para a ordem jurídica nacional .....	60
--	----



## 1. INTRODUÇÃO

Como referiu Mariana Mazzucato (2018), *“a abordagem confusa e enganadora do conceito de valor que hoje domina a economia política está a gerar um resultado verdadeiramente paradoxal: atividades improdutivas (...) estão a ser contabilizadas como o contributo líquido dos gigantes da rede para o rendimento nacional, enquanto os serviços mais valiosos que prestam aos utilizadores não o são”*.

Esta é uma frase que descreve perfeitamente a realidade em que hoje vivemos. Um contexto pandémico imprevisível fez acelerar governos, empresas e cidadãos em prol da transição digital. Grande parte do que atualmente produzimos e consumimos tem ligação à Economia Digital. Contudo, esta realidade trouxe outras limitações, nomeadamente no que à tributação diz respeito. Saldanha Sanches (2010), refletiu sobre este aspeto na sua última obra publicada em vida: *“nas economias abertas que hoje predominam, os Estados deparam-se com constantes limites à sua soberania fiscal – as normas internas podem conter medidas destinadas a impedir que os residentes (...) no seu território utilizem as operações com o exterior para reduzir os impostos a pagar”*.

Estas duas afirmações, embora tenham sido proferidas com oito anos de diferença, têm uma raiz comum, os impactos da globalização. Outro facto curioso prende-se com o horizonte temporal que as distancia e tornando-as, mesmo assim, perfeitamente atuais.

A tributação sobre os rendimentos é um ponto fulcral em qualquer Estado. Esta é uma forma de redistribuir rendimentos e esbater desigualdades. Carece de um elevado fundamento no plano de justiça fiscal na sua forma quantitativa, mas também qualitativa.

Desta forma, esta dissertação divide-se essencialmente em dois pontos. Numa primeira fase, nos capítulos 2 e 3, será feita uma análise global da problemática em estudo. Será descrito o quadro evolutivo económico e tributário, que aborda conceitos históricos e técnicos relacionados com a Globalização, o papel das Instituições Internacionais, a evolução das formas de tributação e, por fim, a realidade da Economia Digital portuguesa.

Numa segunda fase, o capítulo 4 elenca os problemas da realidade atual em matéria de tributação do digital. Analisa as limitações de conceitos como o Estabelecimento Estável, os Preços de Transferência e o Reporte de Informações Financeiras entre jurisdições. Este capítulo fundamenta-se na legislação atualmente em vigor em Portugal

nestas matérias tentando descrever as suas limitações. Foi utilizada uma análise comparativa dessas fragilidades em matéria de tributação em Portugal, face ao contexto da UE e das orientações de organismos internacionais como a OCDE.

Esta metodologia de comparações legais empíricas resume também a abordagem que outros investigadores tiveram sobre estes temas, reconhecendo a necessidade de robustecimento na tributação das plataformas digitais pelo real valor que estas criam.

Pretende-se, por fim, após a discussão destes pontos, perceber a realidade económico-tributária de onde partimos, onde estamos e, sobretudo, para onde queremos progredir enquanto Estado e sociedade.

Existem três principais ilações a retirar desta análise. Em primeiro lugar, os desenvolvimentos legais em matéria de tributação não acompanham o ritmo de evolução do setor tecnológico. Esta realidade é particularmente clara no que à localização de algumas operações diz respeito, encontrando-se determinados mecanismos empresariais sem contextualização prática e deixando-os, conseqüentemente, num certo vazio legal. Não obstante do caráter geral e abstrato em que a legislação deve ser formulada, existe uma clara necessidade de revisão dos conceitos de criação de valor em matéria tributária, o que se apresenta como a segunda principal conclusão deste trabalho. Esta necessidade não se limita a Portugal, mas também às guidelines da OCDE. Para que tal revisão seja coerente com a realidade económica, deverá centrar-se essencialmente no que aos ativos intangíveis diz respeito, nomeadamente aos chamados *network effects*. Uma percentagem bastante significativa da produção e consumo atuais centram-se neste tipo de realidades, pelo que esta adaptação a um novo contexto se torna cada vez mais importante e evidente. Por fim, os mecanismos de fundamentação de Preços de Transferência e reporte de informações financeiras entre jurisdições apresentam uma importância chave no que à tributação da Economia Digital diz respeito. Sendo estes mecanismos robustos e bem estruturados carecem, no entanto, de uma maior interligação e podem-se encontrar conseqüentemente numa situação de subaproveitamento face às suas potencialidades.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1. CONTEXTO ECONÓMICO ATUAL - CRESCIMENTO ECONÓMICO, DESIGUALDADES E POLÍTICAS FISCAIS

A realidade económica mundial das últimas décadas tem despoletado uma clara tendência no aumento das desigualdades económico-sociais. Diversos estudos indicam a Crise Económico-Financeira de 2008 como um dos principais fatores para o crescimento dessas desigualdades (OCDE, 2020).

O atual contexto resultante da pandemia COVID-19 pode trazer consequências bastante graves no que respeita às desigualdades económico-sociais nomeadamente em virtude da quebra de rendimentos que muitos agentes económicos enfrentam atualmente. Embora estas consequências ainda sejam bastante imprevisíveis, as projeções do FMI que indicavam inicialmente uma quebra no crescimento económico de -8,3% do PIB da Área do Euro e -4% do PIB Mundial para o ano de 2020, foram posteriormente revistas em baixa, de acordo com o *World Economic Outlook* do FMI. Com base na informação atual, a única conclusão que parece inequívoca é o facto de que a situação pandémica resultante do COVID-19 terá impactos severos no crescimento económico de todas as regiões (FMI, 2020).

Mais do que nunca, o papel dos governos enquanto decisores políticos torna-se fundamental particularmente no que respeita à redistribuição dos rendimentos, nomeadamente através da política fiscal. Num contexto de emergência no que respeita à saúde pública, os objetivos centrais devem, numa primeira fase, ser salvar vidas e proteger as famílias, para que a perda de rendimentos não afete os meios de subsistência.

Note-se que simultaneamente a esta realidade, vertentes relacionadas com o comércio através das plataformas eletrónicas manteve uma tendência de manutenção ou mesmo de crescimento em algumas vertentes (FMI, 2020). Resulta desta realidade a necessidade de salvaguardar a tributação a este tipo de setores e indústrias, problemáticas já bastante discutidas antes do contexto pandémico que vivemos. A evolução deste quadro depende cada vez mais de cooperação internacional num âmbito de união de esforços entre diferentes jurisdições.

## 2.2. ELISÃO E EVASÃO FISCAL

Os termos elisão e evasão fiscal caracterizam diferentes realidades. De acordo com o “*Glossary of Tax Terms*” da OCDE, o conceito de evasão fiscal não apresenta uma definição consensual. Contudo, representa genericamente acordos ilegais nos quais a responsabilidade tributária é ocultada ou ignorada. Ou seja, o contribuinte pretende deliberadamente através dos seus atos pagar menos impostos do que legalmente se encontraria obrigado a pagar. Este processo pode surgir da omissão de rendimentos ou informações, de forma consciente face às autoridades fiscais (OCDE, 2020).

Por outro lado, o conceito definido internacionalmente enquanto “*Tax Avoidance*”, abordado num contexto de Elisão Fiscal, descreve a organização de acordos por parte do contribuinte com vista a reduzir a sua obrigação tributária. A grande diferença neste âmbito, de acordo com a definição apresentada pela OCDE reside no facto de que embora o sujeito passivo de imposto possa estar a cumprir estritamente as suas obrigações legais, estas podem estar em contradição com o espírito que a lei se propõe seguir (OCDE, 2020).

Após esta abordagem surge uma primeira distinção fundamental a considerar, os procedimentos de planeamento, elisão e evasão fiscais, representam diferentes realidades. Ao nível legal é fundamental distinguir à partida que apenas a evasão fiscal corresponde a um comportamento deliberadamente ilícito, desenvolvido com base em acordos ilegais. Por outro lado, processos de elisão fiscal, podem desenvolver-se sem que efetivamente a lei seja infringida deliberadamente ao contrário do caso anterior. De um ponto de vista abstrato, a elisão fiscal ocorre de acordo com as normas vigentes no local onde a operação é realizada. Note-se, contudo, que determinadas interpretações legais poderão pressupor que embora a elisão não infrinja diretamente a lei, tal facto não deve legitimar os atos cometidos, devendo sempre esta análise ser realizada de uma forma mais profunda, recorrendo ao “espírito” da lei. Esta é a abordagem tendencialmente defendida pela OCDE (Xavier, 2015).

Ao abrigo desta linha de raciocínio, tornam-se “condenáveis” posicionamentos que apontam para elisão fiscal, contornando, mas não desrespeitando o espectro legal. Esta óptica aplica-se tendencialmente na jurisprudência tributária portuguesa. Esquemáticamente, podemos visualizar esta realidade no gráfico 1 em anexo.

Resulta deste facto um conceito adicional bastante importante de definir neste âmbito, a erosão da base tributável, definida pela OCDE enquanto “*Shifting an incidence of taxation*”. Este termo reflete sobre a entidade económica que realmente acaba por ser tributada num imposto específico. No caso da tributação indireta, normalmente, o imposto incide sobre o consumo, sendo suportado pelos consumidores. A repercussão deste imposto pode, ou não ser transferida para o preço aplicável aos consumidores, resultando em que o produtor que paga o imposto sobre as transações de bens e serviços repercute a incidência desse imposto, para o consumidor através do ajustamento adequado dos seus preços (OCDE, 2020). A teoria microeconómica sintetiza as razões económicas que levam a esta alteração de preço e conseqüente repercussão entre consumidores e produtores em função da maior ou menor elasticidade da procura e oferta aplicáveis a esse bem ou serviço. Desta situação pode resultar a possibilidade de os produtores absorverem ou repercutirem para os consumidores parte de um imposto novo ou aumentado. O impacto de um imposto, visualiza-se graficamente no gráfico 2.

Neste contexto, de acordo com a base microeconómica apresentada por Varian (2014), geralmente um imposto irá aumentar o preço pago pelos consumidores e diminuir o preço recebido pelos produtores. No entanto, quando a carga desse imposto é transferida, as conseqüências dependem das características da oferta e procura. Por simplificação, abordemos duas situações hipotéticas, em que a curva de oferta apresenta uma posição totalmente horizontal ou vertical, ou seja, perfeitamente elástica e perfeitamente inelástica.

No caso da curva de oferta horizontal, os produtores irão fornecer qualquer quantidade desejada do bem a um determinado preço e zero unidades desse bem a qualquer preço inferior. Neste caso, o preço é totalmente determinado pela curva de oferta e a quantidade vendida é determinada pela procura. Por outro lado, na situação oposta em que a curva de oferta tem uma inclinação vertical, significa que a quantidade do bem é fixa. Assim, o preço de equilíbrio do bem é determinado exclusivamente pelas características da procura. Todos estes comportamentos encontram-se sintetizados no gráfico 2 em anexo.

Considerando a imposição de um imposto num mercado com uma estrutura perfeitamente elástica na curva de oferta. A conseqüência desse imposto é semelhante a uma deslocação da curva de oferta para cima na magnitude do valor do imposto.

No caso de uma curva de oferta perfeitamente elástica, o preço para os consumidores aumenta exatamente no valor do imposto. O preço da oferta é exatamente o mesmo de antes do imposto, e os compradores acabam por pagar todo o imposto. A própria orientação horizontal da curva da oferta significa que os produtores estão dispostos a fornecer qualquer quantidade desse produto a um determinado preço,  $p^*$ , e não há oferta para qualquer preço inferior.

Assim, se qualquer quantidade do bem for vendida em equilíbrio, os produtores recebem  $p^*$  pela venda. Isso efetivamente determina o preço de oferta de equilíbrio, e o preço aplicado aos consumidores é  $p^*+t$ .

Em situação inversa, se a curva da oferta for vertical, mantém-se a mesma quantidade do bem fornecido, com ou sem o imposto. Neste caso, os consumidores determinam o preço de equilíbrio do bem e estão dispostos a pagar uma certa quantia,  $p^*$ , pelo fornecimento do bem que disponível, com ou sem impostos. Assim, acabam por pagar  $p^*$ , e os produtores recebem  $p^*-t$ . Nesta situação, todo o valor do imposto é pago pelos produtores (Varian, 2014).

Após este pequeno resumo, não sendo propriamente o intuito desta dissertação explorar exaustivamente estes comportamentos microeconômicos, mas apenas a base desta realidade, seguiremos com uma análise ao impacto que resulta da conjugação da interpretação dos conceitos anteriormente apresentados. Todos estes elementos apresentam uma influência clara, fruto do fator Globalização, particularmente no que respeita às consequências da liberalização dos movimentos de capitais ocorridas ao longo dos últimos séculos.

### **2.3. INFLUÊNCIA DA GLOBALIZAÇÃO – CONSEQUÊNCIAS DA LIBERALIZAÇÃO DOS MOVIMENTOS DE CAPITAIS NA ÁREA FISCAL**

O conceito Globalização Económica refere-se ao processo de desenvolvimento das economias de mercado. Este é um conceito que se prolonga ao longo do tempo e se caracteriza pela existência de “interações recíprocas entre diferentes dinâmicas de integração económica”. Estas dinâmicas ocorrem em várias fases, podendo ter várias expressões em função do contexto regional e do grau de aprofundamento. Note-se que o aspeto comum a todas as economias neste processo de desenvolvimento é a “convergência numa dinâmica conjunta de integração económica global” (Mendonça,

2005). Para compreender melhor o processo de Globalização Económica é fundamental associá-lo aos conceitos Economia Global e Economia Mundial. Embora ambos os conceitos não tenham uma definição clara e inequívoca, pois ainda careçam de “definição específica e precisão conceptual”, utilizam-se normalmente associados ao grau de integração económica atual. A tendência registada no contexto económico global tem mostrado que o processo de integração tem efeitos à escala planetária e que as economias nacionais têm perdido importância face às tendências de afirmação de uma grande economia de mercado global (Mendonça, 2005). Deste modo, considerando a globalização enquanto um processo evolutivo que provém do desenvolvimento das Economias de Mercado, podemos considerar que uma das fases desse desenvolvimento é a Economia Global, como sendo este o ponto de chegada do processo de globalização. A Economia Global assenta em três pressupostos principais, sendo eles a dinâmica intrínseca das economias de mercado, o papel do aparecimento da moeda e a constituição do sistema monetário internacional. A realidade económica neste nível de integração gera uma dinâmica de interesses à escala global que se sobrepõe a interesses particulares ou eventuais conjuntos destes.

A Economia Global refere-se fundamentalmente a uma dimensão qualitativa. Isto é, um espaço económico integrado, no qual ocorrem dinâmicas de atração e integração hegemónica de outros espaços, nomeadamente outras realidades económicas periféricas. Este factor pode ser produtor de “exclusão e marginalização” a agentes económicos que não sejam capazes de se integrar e de incorporar as suas regras e sistemas de regulação. Economia Global e Economia Mundial são conceitos distintos. O termo Economia Mundial refere-se à dimensão geográfica mundial. Assim, estes conceitos não têm necessariamente de dizer respeito à mesma dimensão. Contudo, em última instância, “o processo de globalização transforma a economia mundial numa economia global”, segundo refere o professor António Mendonça, 2005. Estes dois termos servem geralmente para caracterizar o processo atual de integração económica à escala global, de um modo mais alargado do que as economias nacionais por si só. Abrangem a realidade de afirmação atual de um mercado global cada vez mais desenvolvido. Contudo, não existe uma interpretação inequívoca do processo de Globalização Económica. Este pode ser interpretado de duas formas. Por um lado, esta pode ser uma “via possível de desenvolvimento da economia mundial”. Numa outra vertente, este processo pode ser

justificado pela expansão e desenvolvimento das “economias modernas que produzem para o mercado”. Partindo do segundo pressuposto, a estrutura de produção dos países é fundamental para perceber a evolução das economias e conseqüentemente do processo de globalização. A orientação da produção deixou de ser exclusiva para autoconsumo e passou a ser orientada para uma realidade de mercado. Esta nova orientação trouxe inúmeras alterações ao nível de decisões de produção e conseqüências face ao grau de integração económica, nomeadamente em interdependências entre economias. O processo de globalização teve ao longo da história várias fases, surgindo esta conceção no final do Séc. XV e desenvolvendo-se até à atualidade. Um dos fundamentos inerentes a este processo foi o aparecimento da moeda e o seu desenvolvimento. A expansão da utilização desta permitiu fixar “formas e regras pelas quais é reconhecida como referência comum de valor, de meio de troca, de meio de pagamento e de reserva”. Sem a existência de uma referência monetária comum, este processo de séculos não seria possível. Um dos principais fatores que permitiram este progresso foi o aparecimento do primeiro sistema monetário internacional na década de 70 do século XIX que ficou conhecido como o padrão-ouro clássico (Mendonça, 2005).

Por fim, devemos destacar particularmente o período ocorrido entre 1971 e 1989, ano da queda do muro de Berlim, com as inerentes conseqüências que este marco histórico trouxe. Embora, em certa medida, esta fase seja o prolongar das dinâmicas geopolíticas internacionais das décadas anteriores, apresenta-se como o culminar do triunfo definitivo do sistema de economia de mercado. De certo modo, termina o processo de disputa entre os dois sistemas dominantes à época.

Destaca-se também, a Globalização Liberal, que neste período a forte recomposição das dinâmicas e relações internacionais, particularmente impulsionadas pelas crises económicas internacionais dos anos 70 e 80. A intervenção económica dos Estados nacionais face a esta nova realidade da economia global, resultante da expansão e liberalização dos movimentos internacionais de capitais, comércio internacional e transnacionalização das empresas, passa a ser muito mais limitada. Pode-se até considerar este período antagónico face à realidade das décadas antecedentes, ligadas a dinâmicas de subordinação da realidade global face à nacional, particularmente no que respeita às ações estatais de maior intervencionismo ou mesmo protecionismo. A ideologia dominante do período de Globalização Liberal assenta numa lógica mais próxima do anti-



intervencionismo sendo liberalizante, no plano nacional e internacional (Mendonça, 2005).

## **2.4. HARMONIZAÇÃO FISCAL NO QUADRO DA UNIÃO EUROPEIA**

### **2.4.1. POLÍTICA FISCAL GERAL**

A análise do Parlamento Europeu no que respeita à matéria fiscal, segundo a ficha técnica divulgada pelo mesmo em 2019 relativa à política fiscal geral, reflete sobre o poder de tributação se encontrar principalmente concentrado na esfera jurídica dos Estados-Membros (EM). Numa outra vertente, a UE detém apenas competências restritas neste âmbito. Há que ter em consideração que estas capacidades relativas à política fiscal no quadro dos poderes da União, têm por finalidade a garantia do bom funcionamento do mercado único comunitário (Parlamento Europeu, 2019). Contudo, este quadro de harmonização tributária não convergiu necessariamente de forma tão completa ou célere no que respeita à tributação direta quanto convergiu, por exemplo, no espectro da tributação indireta. Neste caso, os aspetos relativos à tributação indireta foram abordados previamente face às questões relacionadas com a tributação direta dos rendimentos. No entanto, deve salientar-se que a luta contra a evasão e elisão fiscais se tornaram, principalmente nos últimos anos, uma prioridade da política europeia. Contudo, deve ter-se simultaneamente em consideração a estrutura organizacional e jurídica da UE, o que leva a que diversas medidas, não exclusivamente, mas também relativas a temáticas fiscais tenham de ser aprovadas por unanimidade por todos os EM. Acresce o facto de que o Parlamento Europeu tem o direito de ser consultado sobre questões fiscais, exceto se relacionadas com o orçamento comunitário, em que atua na qualidade de colegislador (Parlamento Europeu, 2019).

### **2.4.2. BASE JURÍDICA DA HARMONIZAÇÃO FISCAL NO QUADRO DA UE**

As bases legais comunitárias no que respeitam a matérias fiscais encontram-se plasmadas no Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE). Os seus arts.º 110.º a 113.º abordam a temática da harmonização legislativa em matéria de impostos sobre o volume de negócios, impostos especiais de consumo e a outros impostos indiretos. Noutra vertente, os arts.º 114.º a 118.º do TFUE, abrangem a temática dos impostos com

efeito indireto no estabelecimento do mercado interno, não sendo estas disposições fiscais “sujeitas ao processo legislativo ordinário”.<sup>1</sup>

Existem ainda outros aspetos relevantes em matéria de política fiscal no que se refere à livre circulação de pessoas, de serviços e de capitais, ao abrigo dos arts.º 45.º a 66.º do mesmo tratado, assim como aspetos relativos à concorrência, arts.º 107.º a 109.º do TFUE.<sup>2</sup>

Adicionalmente, deve-se ainda destacar outro elemento fundamental no que respeita a estas bases jurídicas sucintamente apresentadas nos pontos anteriores. O fator da cooperação reforçada que, ao abrigo dos arts.º 326.º a 334.º do TFUE, pode ser aplicado também em matéria fiscal. Ou seja, a característica das disposições fiscais da UE, ao que à aprovação de atos respeita, reside no facto do Conselho deliberar por unanimidade com base numa proposta da Comissão, sendo o Parlamento Europeu consultado. Resultam destes processos aprovados em matéria fiscal, diretivas que têm o intuito de aproximar as disposições nacionais e decisões do Conselho (Parlamento Europeu, 2019).

Salienta-se, no entanto, que o próprio funcionamento jurídico-institucional comunitário obriga a que nesta e outras matérias seja reunida unanimidade entre EMs para que as decisões sejam tomadas. Particularmente neste caso, em matéria de tributação e coordenação fiscal, o fraco quadro evolutivo que se tem verificado nas últimas décadas é aspeto muitas vezes referenciado por diversos autores como fundamental à natural evolução comunitária, ficando aquém do que provavelmente seria desejável. Note-se que apesar deste esforço, foram apresentadas propostas pela Comissão de modo a introduzir votação por maioria qualificada em certos domínios relacionados com a matéria fiscal, particularmente no que respeita à tributação, tendo, no entanto, sido rejeitas por diversos EMs.

Chegando a este ponto, importa distinguir as diferentes áreas de intervenção tributária no espectro comunitário. No que respeita à tributação direta, aplicada sobre rendimentos, património e capital, encontram-se abrangidas várias vertentes. Por um lado, os sujeitos passivos singulares e por outro, os rendimentos provenientes de empresas. Os impostos cobrados sobre os rendimentos dos particulares não se encontram abrangidos pelas

---

<sup>1</sup> Tratado de Funcionamento da União Europeia; arts.º110.º a 118.º

<sup>2</sup> Tratado de Funcionamento da União Europeia; arts.º45.º a 66.º e 107.º a 109.º

disposições da UE, sendo esta realidade baseada na jurisprudência do Tribunal de Justiça Europeu TJUE, sem esquecer também a importância das Convenções para evitar Dupla Tributação (CDT) entre jurisprudências, vertente que será abordada no capítulo 4.

No que respeita à tributação dos rendimentos empresariais, a incidência nesta matéria acaba por abordar apenas os princípios do mercado único. Especificamente a tributação indireta, que não incide sobre os rendimentos ou o património, o imposto sobre o valor acrescentado (IVA), os impostos especiais de consumo, os direitos de importação e os impostos sobre produtos energéticos e outros impostos ambientais apresentam atualmente uma maior convergência e proatividade no seio comunitário. Uma das razões que conduz a este facto relaciona-se com a linha fundamental do bom funcionamento do mercado único, pelo que a harmonização da tributação indireta foi primordialmente desenvolvida numa fase mais precoce e profunda do que a tributação direta (Parlamento Europeu, 2019).

#### **2.4.3. OBJETIVOS, INICIATIVAS E PROCESSOS**

Como linha fundamental deve salientar-se que o poder de introduzir, eliminar ou ajustar impostos encontra-se na esfera dos EMs, mediante cumprimento das normas comunitárias, que funcionam enquanto guias gerais, cabendo assim a cada Estado a escolha do sistema fiscal que considere mais adequado. Contudo, o plano de ação comum emitido pela Comissão Europeia, denominado “*A política fiscal da União Europeia - prioridades para os próximos anos*” dá primazia à eliminação de obstáculos fiscais à atividade económica transfronteiriça, ao combate à concorrência fiscal nociva e à evasão fiscal e, ainda à promoção da cooperação entre administrações fiscais, particularmente no combate e controlo à fraude fiscal.

Todos os aspetos relacionados com um incremento na coordenação europeia em política fiscal pretendem atingir objetivos políticos mais gerais no quadro da União, tal como foi definido na Estratégia Europa 2020, desenvolvida com um intuito de crescimento inteligente, sustentável e inclusivo e no Ato para o Mercado Único, segundo foi apresentado no relatório do Conselho da UE sobre *Conclusões do Ato do Mercado Único*.

O relatório anual de atividade no domínio fiscal da Comissão apresenta um resumo sucinto dos passos dados pela UE e as questões fiscais que ainda permanecem por

resolver. Simultaneamente, informações que têm vindo a público sobre este domínio têm servido de alerta para a realidade do setor financeiro no que respeita a matérias fiscais. A luta contra a fraude fiscal e o planeamento fiscal agressivo constituíram uma prioridade política da última legislatura, ou seja, entre 2014 e 2019. Debate-se também a reforma do regime fiscal aplicável às sociedades, com o intuito de a tornar mais justa no quadro da UE e melhor adaptada a uma economia digital moderna no mercado interno. Por outro lado, no que respeita a impostos indiretos como o IVA, a conceção de um regime definitivo emergiu como outra prioridade política, de uma certa forma mais célere face à tributação aplicável aos impostos sobre rendimentos (Parlamento Europeu, 2019).

Neste sentido, deve-se destacar um conjunto concreto de iniciativas com maior importância cujo desenvolvimento começou na última legislatura (2014-2019), mas com efeitos que se prolongarão futuramente, ao que tudo indica, no contexto da fiscalidade internacional. Um dos primeiros desenvolvimentos foram as iniciativas em matéria de transparência fiscal que pretendem incrementar a transparência e cooperação entre EMs no que respeita a decisões fiscais prévias transfronteiriças, através de legislação relativa à troca automática de informações. Esta legislação pretende avaliar potenciais iniciativas relativas à transparência, articulando a apresentação de relatórios por país por parte das empresas multinacionais. Este tema influencia não só as condutas levadas a cabo no domínio fiscal das empresas, mas também enquanto estímulo à funcionalidade e eficácia neste tipo de controlo. Note-se que o próprio hiato fiscal no caso de algumas destas empresas “não pode ser atribuído apenas à elisão e à evasão fiscais”, de acordo com o relatório da Comissão Europeia sobre o *Pacote de Transparência Fiscal*.

Um segundo plano de ação assenta sobre a fiscalidade das empresas e estabelece várias iniciativas com vista a combater a elisão fiscal, assegurar receitas sustentáveis e melhorar o ambiente empresarial no mercado único. Esta abordagem centra-se em 4 pontos. Em primeiro lugar, ter em consideração a relação entre a fiscalidade e a localização geográfica da atividade económica. Em segundo lugar, garantir aos EMs a capacidade de avaliar a atividade das empresas na sua jurisdição. Em terceiro lugar, manter em linha de conta que o objetivo final destas ações é garantir um ambiente fiscal competitivo e favorável ao funcionamento das sociedades e ao crescimento na UE. Todas estas medidas têm como propósito a proteção do Mercado Único e garantir uma abordagem sólida e coerente do papel institucional da UE relativo a questões externas de

tributação empresarial, nomeadamente no que respeita à cooperação com a OCDE no plano de erosão da base tributável e a transferência de lucros (BEPS), abordado nos capítulos seguintes.

Em 2016, surge um novo pacote de propostas com medidas concretas de prevenção ao planeamento fiscal agressivo, aumento da transparência fiscal e criação de condições equitativas para todas as empresas da UE. Este plano assentou em três pilares. Numa vertente, pretendeu assegurar uma tributação efetiva na UE, com a implementação de legislação, concretamente a diretiva anti-elisão fiscal (chamadas diretivas ATAD) e recomendações sobre convenções fiscais. Noutra vertente, pretendeu-se aumentar a transparência fiscal, através da revisão da diretiva relativa à troca automática de informações, comumente designada AEOI. Por fim, estes esforços pretendiam culminar na garantia de condições equitativas. Para tal foi instaurada uma estratégia externa para uma tributação efetiva e uma “lista negra de paraísos fiscais” ou jurisdições não cooperantes em matéria fiscal (BEPS, 2021).

Contudo, todos estes planos de ação de tributação sobre rendimentos não tiveram a mesma celeridade face, por exemplo, ao plano de ação sobre o IVA que instituiu, desde 2016, princípios para um futuro regime único do IVA na EU, assim como medidas para combater a fraude ao IVA. Este plano foi inclusivamente mais longe, instituindo uma atualização do quadro para a fixação dos intervalos aplicáveis às taxas de IVA. Todos estes fatores pretendiam, numa fase mais avançada, fixar planos de simplificação e modernização às regras do IVA aplicáveis ao comércio eletrónico. Resulta automaticamente daqui uma perceção dos diferentes estados de desenvolvimento no quadro da harmonização fiscal da UE em virtude dos vários tipos de impostos.

Por fim, em 2018 após anos de debate e prospeção nestas matérias entre o G20, a OCDE e a UE, começam a surgir iniciativas para tributação justa à economia digital, elencadas no relatório da Comissão Europeia *Fair Taxation of the Digital Economy*.

Num último e mais recente ponto, surgem as regras que obrigam os EMs a conceder às autoridades fiscais o acesso aos dados recolhidos no âmbito da legislação em matéria de luta contra o branqueamento de capitais. As diretivas, denominadas DACs, visam impedir a utilização do sistema financeiro europeu enquanto instrumento de branqueamento de capitais ou financiamento do terrorismo. Daqui resulta o direito legal

às autoridades tributárias dos vários EMs a aceder a informações sobre os “beneficiários efetivos das sociedades, fundos e outras entidades. Note-se que este espectro não se limita à esfera jurídica do sujeito passivo, mas também aos registos de empresas que ficam obrigadas ao cumprimento do dever de identificação e diligência relativamente aos respetivos clientes. Esta medida pretende essencialmente um combate mais rápido e eficaz a estas problemáticas.<sup>3</sup>

Os capítulos seguintes desta dissertação abordam estas temáticas de forma mais pormenorizada, nomeadamente as medidas que foram efetivamente tomadas e perspetivando o seu impacto, assim como possíveis necessidades de adaptação a ser-lhes aplicadas face ao permanente contexto evolutivo, particularmente no que respeita à temática dos mercados digitais.

## **2.5. Quadro evolutivo da Globalização e base teórica do Comércio Internacional**

Conforme referido no ponto 2.3, o período denominado Globalização Liberal, caracterizado pela forte evolução nas dinâmicas e relações internacionais, foi percussor na evolução das dinâmicas da Economia Global. Posteriormente, deu-se lugar a um longo período evolutivo que culminou na denominada fase de Globalização Uniforme, ou Globalização Integral. Esta é a designação dada à fase de desenvolvimento do processo de globalização que se inicia nos anos 90 do século XX e se prolonga até à atualidade. Verifica-se nesta fase a plenitude das forças espontâneas da economia à escala planetária, fruto da revolução dos transportes, das TIC (Tecnologias da Informação e Comunicação), da liberalização dos movimentos de mercadorias e de capitais, da transnacionalização das empresas e, também, da generalização do paradigma teórico neoliberal. Estes movimentos espontâneos da economia verificados no quadro da integração uniforme afetam as dinâmicas das relações entre países e têm consequências nos processos de integração regional. Deve-se salientar que até a esta fase, de uniformização do processo de globalização, os processos regionais de integração apresentavam uma dimensão de protecionismo coletivo, o que limitava nomeadamente os acordos internos face a países terceiros (Mendonça, 2005).

---

<sup>3</sup> Resumo das diretivas DAC em Anexo Tabela 1 com respetivas transposições para a ordem jurídica portuguesa, conforme desenvolvido no capítulo 4.3

Por outro lado, não podemos dissociar de todo este quadro histórico evolutivo parte da teoria base do Comércio Internacional. Considerando que os consumidores valorizam a variedade, este aspeto leva a que as empresas diferenciem os seus produtos. Contudo, quando uma empresa produz vários produtos diferenciados em vez de se focar exclusivamente num produto homogéneo, produz necessariamente menos quantidades de cada produto. Consequentemente, essa empresa não será capaz de explorar economias de escala, exceto no caso em que não restrinja as suas vendas ao mercado interno e, em alternativa, exporte a maior parte da sua produção para o resto do mundo. Resumindo, o atual comércio entre os países desenvolvidos resulta da existência destas economias de escala. Fruto desta realidade, as empresas passam a vender para o mercado mundial os seus produtos diferenciados (Leão, 2012).

Integrando esta análise mais conceptual num plano de avaliação económica retrospectiva, podemos à partida concluir que as dinâmicas inicialmente concentradas na coesão económica e social passaram, ao longo deste processo a incidir principalmente sobre um plano de criação de condições para a afirmação da competitividade das empresas ao nível da Economia Global. As próprias diferenças de condições de concorrência interna face ao espaço de integração e as condições externas alteraram-se, tal como se verifica no quadro da atual UE. De uma certa forma, a crise que atravessa atualmente a União e se arrasta ao longo dos últimos anos é a expressão mais acabada de uma fase do processo de globalização. Este resultado de transformações ocorridas no funcionamento da economia global. Deve-se destacar neste quadro a incapacidade de recuperar ritmos sustentados de crescimento económico, um quadro de regressão no espectro de determinadas conquistas sociais, aspetos ligados à própria coesão interna e a incapacidade de agir enquanto participante decisivo no plano das relações globais que hoje se disputam. Resumem-se desta forma as manifestações de incapacidade maior, que se vão constatando, e da própria necessidade de reformular e adequar o projeto às novas condições económicas internacionais (Mendonça, 2005).

## **2.6. Relação entre as Empresas Globais e as Cadeias Globais de Valor**

Os conceitos Empresa Global e Cadeia Global de Valor são parte integrante do processo de Globalização Económica. Conforme referido anteriormente, este é um processo evolutivo de desenvolvimento das economias de mercado. Analisando o período

pós-Segunda Guerra Mundial, particularmente o ano de 1947, data da criação do GATT/OMC, podemos encontrar um dos principais fatores que possibilitaram o desenvolvimento desta realidade. As tarifas médias sobre importações de Bens Industriais rondavam neste ano os 40% (Calomiris & Neal, 2013). Desde então estes valores diminuíram progressivamente. Sendo a OMC uma instituição supranacional com o objetivo de estabelecer o comércio livre entre membros e partindo dos 23 países que a constituíram inicialmente, em 1950 o valor médio de tarifas já rondava os 24%. Este valor correlaciona-se com o aumento do número de países na Organização pois em 1950 já eram 38 os países membros. Por fim, analisando o período de 2001 em diante, com 152 países integrantes na OMC, as tarifas médias estabeleceram-se nos 4% (OMC, 2020).

Este fator tem feito não só com que os padrões de consumo se tenham vindo a alterar, mas toda a estrutura produtiva global. Surgiram novas formas de organização empresarial que deixaram de a limitar exclusivamente à sua área geográfica, tendo um maior raio de influência. Assim, categoriza-se uma empresa enquanto Multinacional quando esta tem “subsidiárias total ou parcialmente suas em duas ou mais economias”. Estas firmas “desenvolvem-se no estrangeiro através de investimento direto” (IDE) e têm como objetivo através deste tipo de investimento “obter controlo parcial ou completo sobre as atividades de marketing, produção ou outras, em economias que não a de origem”. Deste modo, segundo esta análise, há três setores primordiais de investimento, os serviços, a indústria transformadora e a produção de matérias-primas. Note-se que estes procedimentos podem ocorrer sob a forma de aquisição de atividades económicas já existentes ou na sua criação (investimentos de raiz). Por fim, o IDE é parte integrante de uma “estratégia global da empresa com vista a estabelecer uma posição permanente noutra economia” (Gilpin, 2000).

No mesmo panorama da Economia Global, é possível avaliar com recurso a dados específicos do IDE, do PIB e das exportações mundiais em termos reais esta tendência de evolução bastante acelerada particularmente desde os anos 1970, como se verifica no gráfico 3. O IDE, “embora não fosse negligenciável no princípio do séc. XX, durante muito tempo, mais propriamente até aos anos 1960 não teve sequer uma teoria explicativa” (Fontoura, 1997) e teve um crescimento sustentado a partir dos anos 1970 e particularmente acentuado nos anos 1990. Após o ano 2000 o IDE já ultrapassava o valor dos 1200 mil milhões de USD, analisando os fluxos de entrada.



Assim, avaliando o período considerado e com base no conceito de expansão típica da firma no estrangeiro, podemos verificar os vários passos pelos quais uma empresa se desenvolve desde estabelecer um processo de exportações até implementar a sua produção no estrangeiro, como se verifica no gráfico 1. Este processo foi-se desenvolvendo particularmente face ao contexto inicial de globalização apresentado.

Analisemos agora o conceito de Cadeia Global de Valor. Este termo designa a forte e progressiva organização da produção internacional, do comércio e dos investimentos. Nesta estrutura organizacional, as diferentes fases da produção são localizadas em diferentes países. A globalização tem motivado as empresas a reestruturarem as suas operações num contexto cada vez mais internacional, por exemplo através de mecanismos como o *Outsourcing* (OCDE, 2020).

Note-se que uma avaliação de uma forma funcional e geográfica das dimensões de uma empresa, pode ser relevante de um ponto de vista analítico, mas perdem um fator fundamental de interação (Baldwin, 2012). Ambos os conceitos têm de ser considerados simultaneamente. Estes dois aspetos, juntamente com uma consideração de variáveis como o IDE e as exportações, permitem estabelecer uma relação histórica de causalidade para conhecer melhor a realidade atual.

As alterações da estrutura organizacional das empresas vieram modificar as próprias cadeias globais de valor. Como podemos verificar no gráfico 4, face aos anos 1970, houve uma forte alteração no peso do valor acrescentado em cada fase da produção, comparativamente com a entrada no Séc. XXI. Este período de transição corresponde também, como visto anteriormente, a uma fase de alteração estrutural das maiores empresas a nível global. A entrada nos anos 1990 marcou a passagem a uma nova fase do processo de globalização, a que se dá o nome de Globalização Uniforme. Este foi um momento particularmente relevante pois o “consenso entre os países desenvolvidos no quadro das principais instituições internacionais, GATT, FMI, Banco Mundial, OCDE” visou conduzir todas as iniciativas no sentido de “liberalizar integralmente os movimentos internacionais de mercadorias e de capitais” (Mendonça, 2005). Assim, podemos verificar que a alteração da estrutura empresarial, tornando as empresas cada vez mais globais, fez com que a cadeia de valor também se alterasse bastante. O valor acrescentado encontrava-se dividido de uma forma muito mais equitativa entre as três

fases de produção, ou seja, I&D/Concepção, Manufatura e Marketing/Vendas, nos anos 1970. Já com as alterações que ocorreram no final dos anos 1990 e início do Séc. XXI, as atividades com maior valor acrescentado, passaram a ser a concepção inicial do produto, sob a forma de I&D e a fase final de Marketing, Vendas e Serviço Pós-Venda. De um modo inverso, a fase de “manufacturing” perdeu peso no valor acrescentado.

Concluindo, fazendo uma avaliação histórica dos aspetos anteriormente apresentados, podemos estabelecer uma relação direta entre as empresas globais, o seu estado de desenvolvimento cada vez mais internacional ao longo do tempo e as alterações que esta realidade trouxe às cadeias globais de valor.

### **2.7. Definição de Preços de Transferência**

Após este enquadramento, debrucemo-nos sobre a realidade da fiscalidade internacional. A teoria dos Preços de Transferência tem como origem o crescimento dos mercados e dos movimentos de liberalização de capitais, nomeadamente ao nível do investimento e trocas internacionais. Atendendo ao plano económico global, surgiram grupos de empresas multinacionais, pelas razões económicas apresentadas no ponto anterior.

A OCDE define Preço de Transferência como sendo “o preço cobrado por uma empresa por bens, serviços ou propriedade intangível a uma subsidiária ou outra empresa relacionada”. Note-se que na mesma definição se estipula também que estes preços podem ser cobrados de forma abusiva no caso de ocorrerem quando as receitas e despesas são indevidamente alocadas com o objetivo de reduzir o lucro tributável.

Contudo, o conceito de Preço de Transferência remonta ao início da segunda metade do Séc. XX. Em 1956, Jack Hirshleifer, publicou um artigo no qual explicava os motivos que levavam as empresas a utilizar os preços de transferência dentro dos seus contextos produtivos. Segundo este autor, com o intuito de beneficiarem da descentralização na tomada de decisão, muitas empresas optaram por incorrer num desenvolvimento de estruturas com divisões separadas que em determinadas circunstâncias passavam a funcionar como centros de lucro praticamente autónomos. Com esta nova forma de organização empresarial, surge então uma nova questão relativa ao valor que deveria ser aplicado aos bens e serviços transferidos entre filiais, nomeadamente no que respeita ao

seu cálculo de forma a maximizar o lucro da empresa como um todo e não de uma divisão por si só (Hirshleifer, 1956).

Anos mais tarde, entre 1973 e 1980, Sanjaya Lall debruçou especialmente a sua investigação científica sobre esta realidade associando-a às diferenças entre o comércio intra-grupo face a uma situação de mercado livre. Segundo este autor, especificamente no setor da manufatura, o problema dos preços de transferência permaneceu um “ponto cego” na literatura académica. Nesta altura, paradoxalmente, ocorreu um grande crescimento sobre temáticas relacionadas com as Empresas Multinacionais e os seus efeitos no comércio e no desenvolvimento. Ao abrigo da mesma investigação, Lall concluiu que os dois maiores estudos desenvolvidos nesta época relativos aos efeitos do investimento estrangeiro sobre países exportadores de capital, desenvolvidos por Hufbauer e Adler (1968) e Reddaway (1967), nem reconheceram o problema associado à temática dos preços de transferência, excluindo-a do seu estudo. Da mesma forma, faz ainda um reparo a outros economistas que, embora tenham reconhecido o peso relevante do comércio intra-empresa e as problemáticas que, de certa forma, se lhe encontram associadas, nomeadamente Dunning (1972), Vernon, (1971), Brooke e Remmers (1970), conclui que de um modo geral existiu um subestimar da extensão total desta realidade e das suas consequências.

De acordo com Lall (1973), a principal diferença entre o comércio intra-grupo e o comércio em mercado aberto reside na forma como estas transações ocorrem. Enquanto nas operações de mercado aberto ou entre empresas independentes, os compradores e vendedores tentam maximizar os seus lucros, nas transações intra-grupo ocorre uma situação diferente em que o mecanismo de preços é apenas um dispositivo contabilístico e as duas partes tentam maximizar os lucros da empresa como um todo.

Mais tarde, em 1988, Ronen e Balachandran sintetizaram e demonstraram a importância da descentralização das empresas em centros autónomos e parcialmente independentes entre si. Além disso, no mesmo estudo, demonstraram analiticamente quais os requisitos necessários para que os preços de transferência sejam aplicáveis neste âmbito.

Enquanto factores favoráveis à descentralização das empresas, destaca-se em primeiro lugar, ao abrigo deste estudo, a melhoria inerente à proximidade dos gestores de

cada divisão relativamente ao mercado local, permitindo-lhes a obtenção de informações relevantes sobre alterações no processo de inputs e outputs. Além disso, a coordenação torna-se mais eficaz no que respeita os factores de produção a nível local ou de cada divisão.

Por outro lado, uma gestão centralizada associada à génese dos preços de transferência, permite avaliar com maior rigor os centros de lucro em termos das suas contribuições, de forma individual, para os lucros totais de uma empresa.

Este sistema de preços de transferência deve servir como referência aos gestores desses centros de lucro para que, de acordo com o seu próprio interesse, possam beneficiar a empresa como um todo. Desta forma, deve funcionar como um estímulo para os gestores de maneira a aumentar a eficiência sem que se perca autonomia das divisões enquanto centros de lucro (Ronen & Balachandran, 1988).

Na mesma perspetiva, tendências anteriores já apontavam no mesmo sentido, nomeadamente Lall que em 1973 estimou que um terço a um quarto do total de comércio internacional se realizava entre empresas do mesmo grupo.

Atendendo ao contexto em que este estudo foi apresentado, durante a década de 1970, numa realidade de pré-globalização liberal, em que o quadro de desenvolvimento fiscal internacional era muito diferente do atual e as barreiras ao comércio internacional, nomeadamente as tarifas, desempenhavam um grande peso, um dos possíveis objetivos que levava as empresas multinacionais a utilizar mecanismos de preços de transferência era o de eventualmente manipular resultados do grupo. Para tal, era necessário ter em consideração um binómio de factores, sendo estes, as taxas de imposto aplicáveis a esses rendimentos e as tarifas aplicáveis às importações ou exportações nesses mesmos países.

Exemplificando, em dois países, A e B, essa manipulação poderia ser conseguida através da transferência de capitais para filiais que operassem em jurisdições onde as taxas de imposto fossem mais baixas. Se estas fossem mais elevadas no país B do que em A, a alocação de lucros poderia ser alcançada pela transferência dos bens do país B, para o país A onde os impostos são mais baixos. Contudo, para que tal fosse viável, a diferença entre a taxa de imposto efetiva entre os dois países teria de exceder a tarifa aplicável no país B sobre a importação desses bens (Lall, 1980).

Após esta revisão bibliográfica da origem do conceito de Preços de Transferência, que tem vindo a tomar particular importância, nomeadamente pela abordagem tomada pela OCDE, deve-se destacar o contexto evolutivo das últimas décadas, cuja tendência não aparenta vir a inverter-se futuramente. Em 2009, mais de 60% do comércio mundial ocorreu entre empresas multinacionais. Este facto revela a importância dos preços de transferência não só na fiscalidade, com as inerentes consequências ao nível da receita fiscal de cada país (Nabo, 2009) e também, em última instância, na Economia Global. Note-se que recentemente se tem assistido a um crescimento exponencial dos mercados associados à Economia Digital, com os inerentes constrangimentos relativos à sua tributação, tendo em conta a dificuldade de reposta e adaptação dos mecanismos legais, conforme será abordado no ponto 4 desta dissertação.

### 3. PAPEL DA OCDE

A intervenção da OCDE na luta contra a evasão e elisão fiscais surge de forma particularmente veemente num contexto posterior à Crise Económico-Financeira de 2008. Fruto de um consenso alargado obtido entre os membros do G20, grupo formado pelos ministros das finanças e chefes dos bancos centrais das 20 maiores economias mundiais, com o despoletar desta crise, foram conhecidos inúmeros casos de incumprimento de obrigações fiscais de enorme magnitude, os quais necessitaram de intervenção estatal urgente de forma concerta. Dentro destas problemáticas, destacam-se os mecanismos Offshore<sup>4</sup> e ainda a possibilidade de desvio de lucros, ainda que de forma legal, de forma a serem tributados em jurisdições com taxas de imposto mais benéficas ou mesmo nulas (OCDE, 2013).

Face a esta realidade, a OCDE, em colaboração com o G20 tomou ações divididas em dois pilares fundamentais. Em primeiro lugar, através de um projeto que conduzisse à implementação de standards de transparência fiscal ao nível global. Simultaneamente, o

---

<sup>4</sup> De acordo com o *Glossary of Tax Terms* da OCDE, o termo *Offshore Bank* consiste essencialmente na captação de empréstimos em moedas estrangeiras para depositantes não residentes fora do país e trespasse das moedas estrangeiras a outros não residentes. Define-se também Empresa *Offshore* uma empresa registada num país, de forma comum designado “paraíso fiscal”, diferente do país ou países nos quais exerce suas atividades comerciais. Uma empresa *offshore*, ou não residente, é usada geralmente para desenvolver atividades relacionadas com seguros cativos, marketing no exterior, transporte internacional e esquemas de proteção fiscal.

segundo pilar concentrou-se no projeto BEPS. Essencialmente, estes dois desenvolvimentos assentavam na assistência técnica a ser prestada às várias jurisdições, de forma a criar padrões rigorosos que evitassem situações que contribuíssem para o despoletar de acontecimentos como a Crise de 2008.

Concentremo-nos no primeiro pilar, a troca de informações financeiras entre jurisdições. Desde 2009, foram implementados dois standards de trocas de informações financeiras relevantes. Estes dividem-se entre procedimentos tomados de forma automática e regular entre as Administrações Tributárias dos vários Estados e informações específicas solicitadas mediante determinados padrões e requisitos. Este processo resultou do *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*, do qual foram participantes e signatários, mais de 150 jurisdições numa ótica de cooperação de modo a estabelecer uma base comum internacional nestas matérias.

Partindo de dados concretos, a evolução resultante deste evento foi bastante significativa. Até 2008 encontravam-se em vigor apenas 40 acordos de troca de informações entre diferentes jurisdições fiscais. Em 2020 já se encontravam em vigor mais de 5000 acordos neste âmbito.

Durante 2017 e 2018, 90 jurisdições começaram o processo de troca automática de informações entre as respetivas Administrações Tributárias. Deste processo resultaram informações relativas a mais de 47 milhões de contas Offshore, num valor aglomerado de 4,9 biliões de euros.

Face a esta tendência de evolução, cerca de 500 mil sujeitos passivos optaram por se antecipar e divulgar seus ativos ocultos. Este movimento gerou uma receita fiscal, no global das administrações fiscais participantes nesta troca automática de informações, em 95 mil milhões de euros.

Tendo em conta o impacto em larga escala que esta medida teve, num espaço de tempo tão curto, prevê-se que com o aumentar das jurisdições participantes neste procedimento, os efeitos venham ainda a ser maiores. Estimativas recentes indicam que este procedimento fez reduzir os depósitos *Off-Shore* detidos por estrangeiros entre 20 a 25%.

Em 2013, a ação conjunta da OCDE e do G20 adotou um conjunto de 15 medidas<sup>5</sup> para evitar a *Tax Avoidance* causada pela BEPS. Na base deste projeto residia o facto da OCDE estimar que inúmeras empresas multinacionais, em virtude da *Tax Avoidance*, levarem a uma perda de 100 a 240 mil milhões de US Dólares. Desde então, até à atualidade, são mais de 125 as jurisdições participantes no projeto BEPS, tendo sido adotada uma lógica inclusiva de forma a monitorizar a implementação das 15 medidas em que assenta este projeto.

Globalmente, devem-se também destacar os cerca de 2000 acordos, definidos “*Country-by-Country Reporting*”, que permitem ter uma visão mais global de onde as empresas multinacionais detêm os seus ativos, auferem lucros e são tributadas. Adicionalmente, de forma a evitar eventuais quadros de “vazios legais”, foi também adotado o procedimento de Convenção Multilateral BEPS, em mais de 85 países e jurisdições.

### **3.1. BASE EROSION AND PROFIT SHIFTING (BEPS)**

O projeto BEPS apresentou ao longo da última década uma nítida tendência evolutiva. Esta realidade verifica-se particularmente nas orientações gerais previstas no documento “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*”, publicado em 2017, que procedeu à revisão das diretrizes em matéria de Preços de Transferência e de Relatórios prévios da OCDE e Empresas Multinacionais, inicialmente publicadas desde 1979. Estas novas linhas de orientação foram aprovadas, na sua versão original, pela Comissão de Assuntos Fiscais da OCDE a 27 de junho de 1995 e publicadas pelo Conselho desta organização a 13 de julho de 1995 (OCDE, 2017).

Todos os elementos ligados ao progresso de Globalização que levaram a Economia Global à sua realidade atual, particularmente o relato histórico elencado nos pontos 2.3, 2.5 e 2.6 desta dissertação, tiveram consequências. Simultaneamente este novo contexto veio abrir oportunidades para as EMNs minimizarem significativamente a sua carga tributária. Esta situação tem inerentes consequências económico-sociais, particularmente no que respeita à justiça fiscal. Este tema tornou-se um problema crítico para todos os agentes económicos, em várias esferas (OCDE, 2013):

- Governativa – Governos e Administrações Tributárias de diversas jurisdições veem a sua receita fiscal diminuída. Adicionalmente, o custo para garantir a conformidade na cobrança dessa receita torna-se mais elevado. A própria Erosão de Base e Transferência de Lucros (BEPS) prejudica a integridade do sistema tributário, inclusive no próprio espectro político e mediático face aos impostos cobrados sobre as sociedades que poderão ser considerados demasiado baixos para a generalidade dos contribuintes. Deve-se também salientar que nos países em desenvolvimento, a falta de receita tributária leva a um subfinanciamento crítico do investimento público, o que estimula ainda menos o crescimento económico. A alocação geral de recursos, afetada pelo comportamento motivado por impostos, não é a ideal;
- Contribuintes Individuais - Quando as regras tributárias permitem que as empresas reduzam a respetiva carga fiscal mediante a transferência da sua receita entre jurisdições, de onde as atividades que geram rendimentos são desenvolvidas, encontramos-nos perante uma situação desvantajosa, a nível fiscal, para os restantes contribuintes dessa jurisdição que podem, conseqüentemente, vir a ser tributados em maior valor face às necessidades de receita fiscal inerentes a cada Estado.
- Empresas - As próprias EMNs que optem por este tipo de práticas podem enfrentar um risco significativo de reputação, nomeadamente em casos em que a taxa de imposto efetiva seja muito baixa. Simultaneamente, diferentes empresas podem avaliar esse risco de maneira diferente e ao não aproveitarem oportunidades legais para reduzir a carga tributária, poderão colocar-se numa situação de desvantagem competitiva. De igual modo, empresas que apenas operem nos mercados domésticos, poderão ter uma dificuldade ainda maior em competir com EMNs pela capacidade destas transferirem lucros, evitando ou reduzindo impostos. Concluindo, torna-se inequívoco que o princípio da plena concorrência pode ser colocado em causa pelas distorções induzidas pelo BEPS.

Note-se que estas ações poderão nem sempre ser tomadas exclusivamente no pressuposto de situações relacionadas com elisão ou evasão fiscal. Há que levar em conta também o contexto de situações de dupla tributação internacional. Os padrões internacionais têm procurado resolver estes atritos de uma forma que respeite a soberania tributária de cada Estado, contudo continuam a existir lacunas. A própria OCDE conclui que pelo menos desde a década de 1920, foi reconhecido que a interação dos sistemas



tributários domésticos pode levar a sobreposições no exercício dos direitos tributários que, por sua vez, podem resultar na dupla tributação sobre os mesmos rendimentos. Tem existido um esforço conjunto ao nível internacional de forma a eliminar essa dupla tributação, a fim de minimizar as distorções comerciais, que na prática levam também a impedimentos ao crescimento económico sustentável. Contudo, simultaneamente, não podem ser colocados em causa os direitos soberanos de cada jurisdição estabelecer as suas próprias regras tributárias. A própria OCDE alerta para a existência de falhas entre os sistemas fiscais de diferentes países que não foram levadas em consideração nomeadamente no planeamento de algumas das normas existentes atualmente. Além disso, a economia global exige também cada vez mais uma colaboração em questões tributárias entre países. Só desta forma, face aos atuais fluxos de capitais, se pode proteger a soberania fiscal de cada um. Contudo, e nesta ótica de desenvolvimento e aperfeiçoamento constante deste sistema, considera-se que em muitas circunstâncias, a legislação doméstica existente e as regras do tratado que regem a tributação de lucros transfronteiriços produzem os resultados corretos e não dão origem a BEPS.

Olhemos de forma mais concreta para 3 ações específicas com maior relevância para as temáticas abordadas nessa dissertação, no plano BEPS desenvolvido pela OCDE.

### **3.1.1. AÇÃO 1 – DESAFIOS ASSOCIADOS À TRIBUTAÇÃO DA ECONOMIA DIGITAL**

Esta ação centra-se na identificação das principais dificuldades que a economia digital representa para a aplicação das regras fiscais internacionais existentes. Pretende desenvolver opções detalhadas para resolver essas dificuldades através de uma abordagem holística e considerando tanto a tributação direta como indireta. Destacam-se neste âmbito, como pontos principais, mas não exclusivos, a capacidade de uma empresa ter presença digital significativa na economia de outro país sem que esteja sujeita a tributação, nomeadamente devido à falta de vínculos sob as regras internacionais de tributação atuais. Noutra vertente, destaca-se também a dificuldade de quantificação da atribuição ao valor criado, desde a geração de dados comercializáveis relevantes à localização, muitas vezes com recurso a produtos e serviços digitais. Também se identifica a dificuldade de caracterizar as receitas derivadas de novos modelos de negócios e a aplicação de regras de fontes relacionadas como forma de garantir a cobrança efetiva de IVA com relação ao fornecimento de bens e serviços digitais transfronteiriços.

Como solução para superar estas dificuldades, a OCDE sugere uma análise aprofundada aos vários modelos de negócios neste setor (OCDE, 2013).

### **3.1.2. AÇÃO 12 – SOLICITAR AOS CONTRIBUINTES A DIVULGAÇÃO DOS SEUS INSTRUMENTOS DE PLANEAMENTO FISCAL AGRESSIVO**

No contexto dos mecanismos de planeamento fiscal considerados agressivos, a OCDE estipula nesta ação recomendações sobre um conjunto de regras de divulgação obrigatória para transações, acordos ou estruturas agressivas ou abusivas. Estes desenvolvimentos devem ter também em consideração os custos administrativos para administrações tributárias e empresas, de forma a que exista um aproveitamento da experiência do número crescente de países que possuem regras deste âmbito em vigor. Esta ação deve-se basear numa aplicação com a máxima consistência, mas permitindo também responder às necessidades e riscos específicos de cada país. Um dos pontos principais no espectro desta ação prende-se com os esquemas tributários internacionais, pretendendo-se através destes mecanismos de reporte estabelecer uma definição ampla de “benefício fiscal” para identificar transações desta espécie. Esta é uma ação que requer particular cooperação por parte das Administrações Tributárias de cada jurisdição, envolvendo em termos práticos a conceção e implementação de modelos robustos, nomeadamente com recurso a bases de dados comuns centralizadas de partilha de informações relativas a esquemas tributários internacionais entre administrações (OCDE, 2013).

### **3.1.3. Ação 13 – Reexaminar a documentação de Preços de Transferência**

No âmbito da 13.<sup>a</sup> ação deste projeto, a OCDE aborda a importância do desenvolvimento de regras relativas à documentação de preços de transferência. Estas devem ter como intuito o aumento da transparência das entidades abrangidas por este tema face às administrações tributárias, levando em consideração os custos de compliance para os vários setores.

Destaca-se, na extensão destas regras a exigência de que as multinacionais forneçam a todas as instituições relevantes as informações necessárias sobre a alocação global da receita, atividade económica e impostos pagos entre os países de acordo com um modelo comum (OCDE, 2013).

Sendo este um dos pontos centrais desta dissertação, analisaremos seguidamente alguns dos métodos de preços de transferência mais relevantes apresentados pela OCDE.

- ***Arm's length principle***

De acordo com este princípio, define-se que as transações entre entidades relacionadas devem ocorrer nas mesmas condições face às que seriam celebradas entre entidades distintas. A forma como a OCDE formulou esta norma, pretende colocar empresas relacionadas e empresas independentes em igualdade de circunstâncias para efeitos fiscais, servido como princípio geral de igualdade e neutralidade, de forma a evitar distorções de concorrência e a promoção da troca internacional e investimento, afastando razões fiscais de decisões de natureza económica.

As *guidelines* da OCDE apresentam dois grupos para o correto apuramento do preço de transferência:

**a) Métodos de Transação Tradicionais**

Teoricamente, oferecem mais garantias na determinação e na correta aferição do preço de transferência praticado. Assim, os métodos tradicionais são os seguintes:

- Preço comparável de mercado;
- Custo majorado;
- Revenda minorado

Apenas não sendo possível utilizar-se um dos três métodos anteriormente referenciados, deverá aplicar-se um dos elencados na alínea seguinte.

**b) Transactional Profit methods**

Carateriza os métodos que partem do lucro obtido pela empresa subsidiária, contrariamente aos métodos tradicionais que utilizam outros indicadores como ponto de partida.

- Método do fracionamento do lucro;
- Método da margem líquida da operação

### 3.2. ECONOMIA DIGITAL PORTUGUESA

A Economia Digital portuguesa tem, nos últimos anos, acompanhado a tendência de crescimento verificada um pouco por todo o mundo. Dentro do panorama europeu, embora não se apresente como um dos Estados-Membros com melhor performance no que respeita à digitalização acompanha, contudo, a tendência de crescimento com um desempenho bastante positivo no que respeita à digitalização dos serviços públicos. Esta análise fundamenta-se no DESI (*Digital Economy and Society Index*) da Comissão Europeia, um índice composto, desenvolvido pela Comissão Europeia, que avalia a performance económico-social com base em indicadores relevantes sobre o desempenho digital europeu. Os resultados de 2019 podem ser consultados no gráfico 5. Desta forma, destacam-se as seguintes variáveis:

- **Conectividade** – Apresenta uma tendência de melhoria, tanto no que diz respeito à procura como à oferta. Em 2019, a cobertura de acesso de próxima geração (*NGA*) alcançou 86% dos agregados familiares na UE. Destaca-se também a entrada da nova tecnologia 5G no mercado europeu que poderá vir a incrementar ainda mais o desempenho deste indicador.

Segundo dados do INE, em 2020, 84,5% dos agregados familiares em Portugal tinham ligação à internet em casa e 81,7% utilizavam ligação através de banda larga, o que representa um aumento significativo, de mais 3,6 p.p., em relação ao ano anterior.

Note-se que o contexto pandémico terá contribuído para o aumento da percentagem de utilizadores de internet. Este aumento em relação ao período homólogo de 2019, contrariou a estabilidade dos resultados verificados nos dois anos anteriores.

- **Capital Humano, aptidões digitais e utilização de serviços de Internet** – Em 2020 verificou-se uma melhoria nas capacidades dos internautas tanto ao nível das aptidões digitais básicas como de performances mais avançadas (nomeadamente quadros qualificados ou especializados em TIC). Em 2019, a percentagem de pessoas com competências digitais básicas ou superiores foi de 58%. Grande parte da população da UE, carece no entanto, de competências digitais básicas, embora a maioria dos empregos já exija essa qualificação.

Em Portugal, a percentagem de indivíduos que acederam à Internet, em média, pelo menos uma vez por semana, segundo dados de 2020 do Pordata seguidamente

apresentados, continua a ser uma das mais baixas da UE. Registou-se uma média de 76%, sendo inferior face aos valores europeus, que anda na ordem dos 85%. Contudo, deve-se destacar que este fator se justifica essencialmente com os dados relativos às classes etárias mais avançadas, que possuem menores aptidões tecnológicas. De modo inverso, classes etárias mais jovens, particularmente entre os 16 e os 24 anos e os 25 e os 34 anos registam uma maior apetência e conseqüente maior acesso à internet, com 99,5% e 98,2%, respetivamente. Esta realidade verificada em Portugal leva também a que novas potencialidades relacionadas com capital humano mais jovem e altamente qualificado nas áreas das TIC possam vir a ser exploradas futuramente. Destaca-se em 2020 o elevado número de indivíduos com atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) nas Ciências de Engenharia e Tecnologia, que representam, 39,4% do total de investigadores (Pordata, 2021).

Os serviços de *internet banking* e as compras on-line também apresentam uma elevada taxa de utilização com um acesso de 66% e 71%, respetivamente, dos internautas no conjunto dos vários Estados-Membros (Comissão Europeia, 2021).

- **Digitalização dos serviços públicos** - As tecnologias digitais desenvolvem cada vez mais, novas procuras e expectativas no setor público. Os governos têm tentado aproveitar todo este potencial. No quadro europeu, ao longo da última década, foram realizados fortes investimentos neste sentido de forma a usufruir dos seus benefícios, nomeadamente uma maior eficiência, o incremento da transparência e uma maior abertura dos serviços ao exterior. Todos estes factores beneficiam não só os estados, mas também, de forma inerente, os cidadãos e empresas.

Em 2019, Portugal destaca-se numa posição superior à média europeia no que à utilização deste tipo de serviços diz respeito, em torno dos 75%. Neste período, a qualidade e a utilização dos serviços públicos digitais aumentaram. No contexto da UE, cerca de 67% dos utilizadores de internet, enviaram formulários para a administração pública ou utilizaram outros canais online. Destaca-se o forte crescimento a nível europeu, que em 2014 apresentava valores de adesão a este tipo de plataforma na ordem dos 57% (Comissão Europeia, 2021).

A realidade dos serviços administrativos portugueses disponíveis on-line é uma das mais altas da Europa, sendo em 2019 superior a 96%, segundo dados do *eGovernment Benchmark 2020*.

- **Integração das tecnologias digitais** – Em 2019, os dados sobre a integração das tecnologias digitais nas empresas apresentavam grandes variações em virtude das seguintes variáveis: a dimensão, o sector e o Estado-Membro em que operaram. Contudo, existe uma tendência para que de um modo geral as empresas se tornem cada vez mais digitalizadas. Cerca de 38,5% das grandes empresas incorporaram em 2019 serviços avançados de nuvem e 32,7% usavam análises de *big data*. Noutra vertente, as PME's (Pequenas e Médias Empresas) utilizaram esta tecnologia de forma significativamente inferior. Apenas 17% utilizou serviços em nuvem e apenas 12% recorreu à análise de *big data* (Comissão Europeia, 2021).

Destaca-se ainda o forte desenvolvimento dos países com melhor classificação neste indicador. Segundo dados do relatório de 2020 da Comissão Europeia “*Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 - Integration of digital technology*”, em Malta 24% das empresas utilizaram *big data* em 2019. Na Finlândia, segundo dados do mesmo relatório, 50% das empresas utilizaram serviços de armazenamento em nuvem.

Por fim, no que respeita ao comércio eletrónico, apenas 17,5% das PME's europeias venderam produtos online em 2019, verificando-se um aumento de 1,4 pontos percentuais em comparação com 2016. Impacto mais significativo tiveram as grandes empresas que recorreram em cerca de 39% à venda online em 2019. Os melhores desempenhos da UE a nível de digitalização de empresas estão na Irlanda, Finlândia, Bélgica e Holanda, segundo dados da Comissão Europeia.

Este é um dos pontos centrais desta dissertação, avaliar as transações de bens e serviços resultantes da economia digital e a forma como são tributadas e reportadas. Os pontos seguintes servirão para melhor contextualizar a influência desta realidade na economia portuguesa.

### 3.2.1. EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO B2B E B2C

Como ponto prévio é relevante salientar a importância que a Economia Digital apresenta no PIB português. Várias organizações já se dedicaram ao estudo deste impacto, utilizando neste sentido diferentes métodos para calcular este indicador.

A *International Data Corporation* (IDC), em conjunto com a Associação da Economia Digital Portuguesa (ACEPI), num estudo apresentado em 2020 e conforme o gráfico 6 em anexo, estima que o valor do comércio eletrónico *business to consumer* (B2C) em Portugal tenha ultrapassado os €6 mil milhões em 2019, ou seja, cerca de 2,9% do PIB. Em 2020 os impactos da pandemia terão levado a um incremento e a uma evolução ainda mais acelerada no que a este tipo de comércio diz respeito. Estima-se que o valor aumente para os €7,4 mil milhões.

Por outro lado, o comércio *business to business* (B2B) em Portugal tem ainda uma preponderância superior, rondando os €90 mil milhões em 2019. No contexto de 2020, manteve-se a mesma tendência de aumento do comércio digital entre empresas, verificando-se valores acima dos €103 mil milhões (IDC & ACEPI, 2020).

O mesmo estudo indica que cerca de 50% das empresas, quando questionadas em relação às perspetivas de evolução deste tipo de transações, aponta para uma expectativa de crescimento. Além disso, estas empresas nacionais encontram nesta forma de comércio, uma porta para exportar on-line os seus produtos e serviços para países que possuem um maior peso no volume do comércio eletrónico. Neste sentido, destacam-se Espanha e França, com um peso a rondar os 40%, seguidos de Reino-Unido e PALOPs. Contudo, uma limitação para que este tipo de comércio não tenha um peso superior, deve-se ao facto de apenas 25% das empresas inquiridas nesta amostra de análise fazerem interligação entre a loja física e a loja on-line, tendência que pode vir a melhorar nos próximos anos, devido aos efeitos inerentes à evolução do processo de digitalização que a pandemia COVID-19 levou a cabo.

Por fim, ao nível da faturação, 70% das empresas inquiridas já utiliza fatura eletrónica e a sua utilização terá ainda uma margem de crescimento (IDC & ACEPI, 2020).

### **3.2.2. EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS COM 10 E MAIS PESSOAS AO SERVIÇO RESULTANTE DAS ENCOMENDAS DE BENS E/OU SERVIÇOS RECEBIDAS ATRAVÉS DE REDES ELETRÓNICAS**

A tendência de crescimento da Economia Digital portuguesa acompanhou o crescimento europeu e mundial. Este facto comprova-se pelo aumento do volume de negócios das empresas com 10 ou mais pessoas ao serviço resultante das encomendas de bens e/ou serviços recebidas através de redes eletrónicas. Dados divulgados pela plataforma *Datalabor* (gráfico 7), com base em informações disponibilizadas pelo INE, permitem verificar uma clara tendência de crescimento no período entre 2016 e 2019. A sedimentação e o robustecimento das bases que permitem este tipo de comércio, particularmente na última década levaram à realidade atual. Em 2019, mais de €50 milhões do volume de negócios destas empresas resulta de encomendas de bens e/ou serviços recebidas através destas redes digitais. Este facto representa cerca de 19% do volume total de negócios desta categoria de empresas.

Todos estes factores permitem prospetivar um crescimento futuro, particularmente em virtude da crescente digitalização global e europeia, em última instância, semelhante a uma nova revolução económico-social.

## **4. LEGISLAÇÃO FISCAL RELATIVA À COMERCIALIZAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS ATRAVÉS DE PLATAFORMAS DIGITAIS – PANORAMA EM PORTUGAL VS OCDE**

### **4.1. ESTABELECIMENTO ESTÁVEL**

No que respeita ao conceito de Estabelecimento Estável, embora tenham sido realizados alguns progressos, nomeadamente no Orçamento do Estado português de 2021, face à inerente necessidade de adaptação jurídica devido à nova realidade digital, económica e social, serão ainda necessários mais progressos no âmbito desta regulação.

A própria Ordem dos Contabilistas Certificados portugueses (OCC), refletiu sobre esta necessidade de adaptação no que à legislação tributária diz respeito, nomeadamente no caso do art.º 5.º do CIRC, inclusive em artigos de âmbito técnico – “*A economia digital e o conceito de estabelecimento estável – a necessidade de uma nova proposta*” (Ribeiro, Lopes e Brites, 2018).



Instituições como a OCDE, no âmbito da ação 7 do projeto BEPS, também têm apresentado sucessivas iniciativas de progresso relativas a esta temática. Na Economia Digital, passa a ser o contribuinte quem tem mais poder, tendo a seu favor a mobilidade que lhe permite a escolha de qual a relação jurídica fiscal de que deseja fazer parte (OCDE, 2014).

Como se refere no artigo da OCC acima mencionado, a presença física caracterizada pela existência de uma instalação fixa determina a presença objetiva de uma empresa no território de outro Estado. Este é um ponto de conexão objetivo entre duas ordens jurídicas, em que a qualificação de uma instalação como fixa se obtém, regra geral, pela cumulação da presença física e da permanência. Estes dois conceitos que devem completar-se adequadamente ao caso concreto, concorrendo para a caracterização de estabelecimento estável, que acontece quando exista uma vinculação económica da atividade exercida no país da fonte (Abreu, 2012; Santos & Lopes, 2016). No entanto, para ser considerada uma instalação fixa, não é absolutamente necessário que o estabelecimento esteja fixo ao solo. Esta interpretação deverá ser baseada também nos comentários da Convenção Modelo da OCDE<sup>6</sup> e ainda em jurisprudência internacional. Neste caso, existem exemplos típicos, como os restaurantes flutuantes, barcos e até helicópteros<sup>7</sup>, que podem ser considerados estabelecimentos estáveis, caso se verifique a permanência de uma atividade económica com caráter regular.<sup>8</sup>

#### 4.1.1. CASO UBER

A mesma analogia, teoricamente descrita no ponto anterior, poderá ser realizada no contexto da economia digital da prestação de serviços de transportes ou entregas através de plataformas digitais como a Uber. Apenas a título de exemplo, esta empresa exerce atividade económica em Portugal através da Uber B.V., empresa com personalidade jurídica ao abrigo do direito holandês com sede na Holanda. Contudo, a mesma empresa também desenvolve a sua atividade através de subsidiárias noutros países, conforme se consegue perceber no gráfico 8 que reflete o caso dos EUA (Erwin & Karaman, 2017).

---

<sup>6</sup> Art.º 5º, nota 7 da Convenção Modelo da OCDE

<sup>7</sup> Em 25/01/2008, um Tribunal australiano veio considerar um helicóptero, com capacidade para transportar entre 15 a 18 pessoas, como “um equipamento substancial”. Esse helicóptero, propriedade de uma sociedade norueguesa, alugava a uma empresa australiana que o usava para transportar trabalhadores dentro da Austrália, pelo que o referido Tribunal considerou que existia um estabelecimento estável na Austrália (Abreu, 2012)

<sup>8</sup> Em matéria de jurisprudência nacional ver, a título de exemplo, os seguintes acórdãos: Processo nº 44/2012-T do CAAD, Processo nº 1/2013-T do CAAD e Processo nº 84/2013-T do CAAD.

No caso português, os serviços de transportes e entregas são realizados em território nacional, também os agentes estão localizados no território nacional, assim como os prestadores do serviço e os clientes que usufruem do mesmo. Adicionalmente, como se pode comprovar no site da própria empresa<sup>9</sup>, cabe ao prestador do serviço, ao abrigo da legislação em vigor na jurisdição portuguesa desenvolver atividade, no caso das entregas *Uber Eats* ao abrigo do Código de Atividade Empresarial (CAE) 53200 - Outras actividades postais e de courier.

Desta forma, além de outros requisitos para exercer esta atividade através da plataforma Uber, nomeadamente não deter as isenções previstas nos arts.º 53.º ou 9.º do Código IVA, sendo este Mensal ou Trimestral, o prestador destes serviços será indubitavelmente tributado por esta prestação, ao abrigo da legislação fiscal portuguesa. Este poderá ser tributado de acordo com o Código do IRS no caso do regime simplificado, art.º 31.º ou através de contabilidade organizada, mediante a obrigação prevista no art.º 7.º do mesmo código fiscal.

Contudo, coloca-se a questão da forma como o agente económico tem acesso a este tipo de mercado. Sem recurso à plataforma em causa, por maioria de razão, este não teria ao seu dispor o mesmo número de clientes, nem acesso a todas as particularidades que esta plataforma disponibiliza. O acesso a toda esta realidade leva a que a Uber cobre uma comissão por cada serviço prestado pelo condutor ou distribuidor, servindo como intermediário entre a procura e a oferta.

No entanto, em Portugal, esta comissão será tributada no país da sede da Uber B.V., a Holanda. Ora, neste caso, a Autoridade Fiscal holandesa aplica sobre os rendimentos empresariais “*corporation tax rates*” uma taxa de 19% aos primeiros €200.000 tributáveis e 25% aos restantes rendimentos tributáveis (Netherland Government, 2021). Esta taxa é inferior à aplicada a grandes empresas em Portugal, que é de 21%, ao abrigo do art.º 87.º do Código do IRC, independentemente da posterior análise às derramas estaduais e municipais que ainda acresceriam à taxa de imposto aplicável.

Muitas destas empresas têm também subsidiárias a desenvolver atividade na Irlanda. Neste país, além de uma tributação sobre os rendimentos empresariais claramente inferior à portuguesa, de 12,5% (Ireland Revenue, 2021), existe ainda o regime dos *qualifying*

---

<sup>9</sup> <https://www.uber.com/pt/pt-pt/deliver/>

*investors alternative investment funds (QIAIF)*. Este regime jurídico, criado pelo Banco Central Irlandês em 2013, estabelece cinco estruturas jurídicas isentas de imposto para a detenção de ativos em território irlandês. Poderão beneficiar, particularmente as multinacionais e grandes investidores. Ao abrigo deste tratamento fiscal, os fundos relativos a *QIAIFs* encontram-se isentos de tributação na Irlanda nos rendimentos e ganhos auferidos, independentemente do local de residência dos investidores (KPMG, 2015). Este é um regime bastante desigual face à realidade fiscal comunitária, atraindo muitas empresas a investir neste país. Contudo, devem-se colocar questões em relação às motivações deste tipo de investimentos. Se considerarmos que têm por base apenas questões de planeamento fiscal e não de natureza económica, esta realidade afigura-se como bastante desigual no panorama da UE. A matéria de preços de transferência e tributação de lucros, abordada no ponto seguinte poderá ser colocada em causa, em virtude de um planeamento fiscal agressivo, mesmo que não infrinja a lei, descorando também as orientações do projeto BEPS descritas no capítulo 3.1 e da consequente evolução em prol da cooperação internacional em matéria fiscal.

Não obstante a matéria da eliminação de dupla tributação internacional, pode-se questionar até que ponto um serviço prestado em jurisdição portuguesa em todas as suas fases, não deveria também ser tributado ao abrigo da legislação nacional. Para tal, a título de exemplo, poderemos estabelecer o paralelismo como a jurisprudência australiana ao considerar um helicóptero enquanto estabelecimento estável no seu território. Deve-se também referir que o art.º 5.º do Código do IRC, na sua versão atual, não permite considerar Estabelecimento Estável os veículos para este tipo de serviços.

Acresce ainda o facto de que a AT tem uma posição que se reflete, por exemplo na Informação Vinculativa n.º 003792, de 25 de julho de 2017, em que *“no caso do comércio eletrónico, onde as transações comerciais são feitas na internet, com recurso a uma página web, dado que a mesma não tem substância física, torna-se mais complexo aferir da sua localização. Porém, a verdade é que para ela existir terá necessariamente que estar alojada num servidor, o qual, em regra, já tem substância física, e nessa medida poderá consubstanciar uma instalação fixa”*. Contudo, a realidade digital atual não se coaduna com esta simplicidade. Novas tecnologias como a *Blockchain* cuja principal característica diferenciadora é a distribuição e alojamento de dados de forma totalmente descentralizada, impedem que esta análise da mera localização do servidor utilizada pela

AT seja coerente face à realidade atual. A manutenção de cadeias de *blockchain* é realizada por uma rede de comunicação, que validam as transações, adicionando-as à sua própria cópia local e em seguida, transmite estes movimentos validados com a restante rede. Assim, a localização física de servidores, embora exista, pode-se encontrar espalhada por diferentes jurisdições (Amoretti, Brambilla, Medioli & Zanichelli; 2020).

Este é um tema que carece notoriamente de algum progresso ao nível da legislação não só portuguesa, mas também comunitária. O recente acórdão EWCA Civ 2748, de 19 de fevereiro de 2021, do Supremo Tribunal do Reino Unido reflete em matéria laboral um pouco desta complexa realidade, que visa não só a matéria fiscal, mas também laboral. No caso em apreço este acórdão, nega provimento ao recurso apresentado pela Uber B.V., considerando que os condutores da Uber são atualmente trabalhadores por conta própria, o que lhes confere, ao abrigo da legislação laboral britânica o direito às proteções mínimas. Como fundamento deste acórdão surgem questões relacionadas com a *National Minimum Wage Regulation*, passando assim a Uber a ter responsabilidade legal perante os direitos conferidos aos trabalhadores que apresentaram a ação. Um dos magistrados encarregue deste processo, George Leggatt, referiu que “*a legislação tem como objetivo dar certas proteções aos indivíduos vulneráveis que têm pouco ou nada a dizer sobre o seu ordenado e condições laborais*”.

Embora sejam matérias bastante díspares face ao caso anterior, a jurisprudência e a legislação fiscais terão também de se adequar necessariamente à evolução da Economia Digital. Em matéria de Estabelecimento Estável, este tipo de serviços necessitará de uma maior clarividência legal no que respeita ao seu enquadramento. Este exemplo não se aplica apenas à Uber, mas também a tantas outras plataformas que recorrem ao mesmo tipo de mecanismos empresariais para desenvolver a sua atividade económica. A solução poderá passar por uma maior clarificação e debate face à realidade destas empresas digitais, de modo a que não seja possível o aproveitamento de hiatos legais entre diferentes jurisdições fiscais ou mesmo a um recurso mais amplo olhando ao espírito da lei e não exclusivamente à sua letra.

Como refere J.L. Saldanha Sanches, o benefício fiscal atribuído a determinados setores tem consequências ao nível da sua legitimação e perigos. Como no caso previamente descrito do regime de tributação vantajosa ou isenção a determinados fundos

e atividades, nomeadamente os *QIAIFs* irlandeses, e transpondo estes mecanismos numa analogia ao caso português, existem fatores que devem ser profundamente ponderados. O benefício fiscal tem um elevado custo sistemático pois desonera alguns contribuintes, mas aumenta a oneração dos restantes. Segundo esta abordagem, este resultado é inevitável pois a distribuição da carga fiscal é “um jogo de soma zero”. Ou seja, aquilo que um jogador recebe é diretamente proporcional ao que os restantes perdem. Desta forma, a menor tributação de alguns contribuintes, como programa da norma fiscal, conduz sempre a uma tributação adicional de outros, o que compensa a receita que foi perdida pela tributação do benefício fiscal, que deve ser harmonioso e equilibrado (Saldanha Sanches, 2010).

#### 4.2. PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

A legislação portuguesa em matéria de Preços de Transferência encontra-se definida no art.º 63.º do CIRC e regulamentada pela Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro.

Em 2019, o referido art.º sofreu alterações significativas, tendo sido reformulado pela Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro. A mesma lei também tornou obrigatória a entrega desta documentação fiscal, até aqui apenas apresentada mediante solicitação por parte das autoridades fiscais, ao abrigo do n.º 3 do art.º 130.º do CIRC por parte dos sujeitos passivos acompanhados pela Unidade dos Grandes Contribuintes da AT.

Estando a regulamentação de preços de transferência em vigor no quadro legal português desde 2001, e seguindo as *guidelines* definidas pela OCDE, surge como resposta legal à evolução do comércio internacional e novas estruturas empresariais multinacionais, conforme descrito no ponto 2.3 desta dissertação.

O n.º 1 do art.º 63.º do CIRC descreve os fundamentos das relações existentes que deverão ser alvo deste escrutínio. Assim, operações “*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*”.

Desta forma, no caso em que versa particularmente esta dissertação, a relação desta legislação com a Economia Digital, fará sentido refletir numa primeira fase sobre bens e outros ativos intangíveis com particular relevância nesta área económica. Ao abrigo do n.º 2 do mesmo art.º 63.º do CIRC, encontram-se também abrangidas operações comerciais que tenham por objeto *“bens intangíveis, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, bem como operações financeiras e operações de reestruturação ou de reorganização empresariais, que envolvam alterações da estruturas de negócio, a cessação ou renegociação substancial dos contratos existentes”*. O mesmo número salienta ainda a especial atenção que carecem as *“transferências de bens intangíveis, direitos sobre intangíveis(...)”*.

Desta forma, a portaria de regulamentação n.º 1446-C/2001 estabelece, no seu art.º 9.º, a aplicação do método do fracionamento do lucro relativamente aos ativos incorpóreos para determinação do preço de transferência de acordo com o princípio da plena concorrência. Este método surge como fundamento à repartição do lucro global derivado de *“operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes”*.

Ao abrigo do n.º 2 do mesmo artigo, a aplicação deste método consiste em *“determinar o lucro global obtido pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e, de seguida, proceder ao seu fraccionamento entre aquelas entidades, tendo como critério o do valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações, considerando para esse efeito as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos por cada uma, bem assim, tomando como referência dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de activos e assumindo riscos idênticos teriam avaliado as suas contribuições”*.

Contudo, daqui resulta uma dificuldade adicional. Com base nestes métodos plasmados na legislação, as análises de preços de transferência não capturam a dinâmica de criação de valor das plataformas digitais (Roques, 2018). Segundo a abordagem deste investigador, normalmente estas plataformas serão lançadas num país e, se forem bem sucedidas, acabam por se expandir para diferentes geografias. No entanto, o valor é criado

pelos utilizadores, pela sua presença na plataforma e, em muitos casos, pelo seu trabalho, não sendo diretamente atribuível às atividades realizadas. Assim, as análises funcionais clássicas perderão o verdadeiro valor da dinâmica de criação ao ignorarem os efeitos da rede, denominados *network effects*. Por outro lado, existe ainda a problemática da atribuição de efeitos de rede a funções, ativos e riscos existentes. Por fim, o recurso a dados externos fiáveis, conforme descrito na lei, gera uma dificuldade adicional. Muitas destas plataformas operam em setores em permanente evolução, não existindo muitas vezes fontes suficientemente robustas, ao nível das entidades comparáveis, para comprovar a prática de preços em mercado de livre concorrência.

Estes métodos de análise que a OCDE desenvolveu nas últimas décadas, conforme descrito no ponto 3.1, podem ser inadequados pois fundamentam-se em conceitos “tradicionais”. O ponto fulcral prende-se com o tipo de classificação dos intangíveis “clássicos”, por exemplo marcas registadas, patentes e *know-how*, em que as subsidiárias atuam como distribuidoras. Na realidade, estes ativos pertencem à sede que, por sua vez, receberá a maior parte do lucro e que, como já referido, não se coaduna com a sua contribuição para a real criação de valor.

Note-se ainda que este tipo de ativos e atividades têm características muito próprias, podendo geralmente ser padronizados e replicáveis. O retorno de mercado resultante do acesso a ativos e serviços semelhantes é bastante inferior ao lucro gerado pelos efeitos de rede. Estes elementos não são essenciais para a criação de valor da plataforma. Deve-se considerar como ponto diferenciador o comportamento dos consumidores, que não utilizam estes bens ou serviços em virtude das suas infraestruturas de tecnológicas subjacentes ou dos elementos de gestão que lhe servem de suporte. Acedem a este tipo de serviços porque outros utilizadores também o fazem. Esta realidade comprova-se pela forma como as plataformas digitais são valorizadas. O seu valor é geralmente atribuído em função do número de usuários ativos e não por outras métricas tradicionais, como o número de patentes.

Concluindo, embora a Lei n.º 119/2019 tenha progredido no que ao regime dos Preços de Transferência em Portugal diz respeito, caminhando numa ampla e crescente realidade desta matéria numa economia globalizada, ainda apresenta bastantes limitações. Estes entraves prendem-se essencialmente com a regulamentação disposta na Portaria n.º 1446-

C/2001, publicada há cerca de 20 anos e que se baseou num contexto económico e fiscal bastante diferente do atual. Ressalve-se, no entanto, que estes processos de avaliação à correta alocação de lucros e transações entre partes relacionadas não se encontra apenas limitada ao caso português. Também a OCDE necessita de um maior aprofundamento nas suas *guidelines* de forma a aplicar as regras de preços de transferência tendo em conta os efeitos de rede, adaptando os princípios de livre concorrência, *arm's length*, aos rendimentos económicos provenientes do comércio digital (Roques, 2018).

#### 4.3. REPORTE DE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS ENTRE JURISDIÇÕES

O reporte de informações financeiras afigura-se no atual panorama económico-financeiro como um ponto fulcral. Uma das suas principais finalidades deste mecanismo transfronteiriço é a prevenção do branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo. Em Portugal, a Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto, tem um papel fundamental na cooperação comunitária e internacional prevenindo estes movimentos financeiros ilícitos, transpondo parcialmente para a legislação nacional as Diretivas 2015/849/UE, de 20 de maio de 2015, e 2016/2258/UE, de 6 de dezembro de 2016.

A Economia Digital não é imune a estes fatores. Segundo dados do Governo português, setores como a distribuição de serviços pirateados em *streaming*, retiraram à economia nacional mais de €140 milhões, tendo uma consequente perda de receita fiscal na ordem dos €60 milhões a cada ano. Estas redes de conteúdos ilegalmente partilhadas além de desrespeitarem direitos autorais, ligam-se inerentemente a um mercado de economia paralela e a movimentos de branqueamento de capitais.

A troca de informações financeiras numa ótica mais lata, teve um amplo progresso com início na Diretiva 2011/16/EU, de 15 de fevereiro. Desta norma jurídica nasceu a *Directive on Administrative Cooperation* (DAC). O progresso de legislação comunitária nesta matéria foi notório nos últimos 20 anos, conforme se comprova pela tabela 1 apresentada em anexo e que mostra o quadro evolutivo das 6 diretivas entretanto publicadas e transpostas para a ordem jurídica portuguesa.

Não pretendendo fazer uma análise exaustiva destas diretivas, seguidamente destacam-se alguns pontos a relativos à importância da mais recente DAC 6, transposta



na Lei 26/2020, de 21 de julho, principalmente no que à matéria de Economia Digital e Preços de Transferência diz respeito.

Globalmente, estes diplomas estabelecem a obrigação de comunicação à AT de determinados mecanismos internos ou transfronteiriços com relevância fiscal. Procedem também à regulamentação na troca automática de informações obrigatória no domínio da fiscalidade em relação aos mecanismos transfronteiriços a comunicar.

Encontram-se abrangidos todos os impostos, de qualquer natureza, cobrados pelos Estados-Membros ou em seu nome. Devem ser comunicados à AT quaisquer mecanismos transfronteiriços que contenham, pelo menos, uma das características-chave tipificadas enquanto Genéricas ou Específicas, de acordo com os arts.º 3.º a 6.º da Lei 26/2020, estando relacionadas com 4 matérias:

- Teste do benefício principal;
- Operações transfronteiriças;
- Obrigações legais de informação sobre contas financeiras ou de identificação dos beneficiários efetivos;
- Preços de transferência.

O teste do benefício principal versa sobre determinadas características que deverão ser alvo de reporte neste âmbito. Na Economia Digital e Internacional, destacam-se seguidamente algumas particularidades de mecanismos plasmados na lei.

As características genéricas do teste do benefício principal remetem para casos em que exista compromisso em não revelar a terceiros, por exemplo outros intermediários ou à AT, do modo como o mecanismo pode proporcionar uma vantagem fiscal por parte do contribuinte relevante ou qualquer outro participante no mecanismo.

Por outro lado, ao abrigo das características específicas do teste do benefício principal, deverão igualmente ser reportadas situações em que um dos participantes no mecanismo tome medidas artificiosas que consistam na:

- Aquisição de uma empresa deficitária;
- Cessação da actividade principal dessa empresa;
- Utilização das perdas respetivas.

Com o intuito de reduzir os seus encargos fiscais, incluindo transferência dessas perdas para outra jurisdição ou aceleração da utilização das mesmas.

Devem-se também destacar, dentro do segundo grupo alvo de reporte das operações transfronteiriças, os mecanismos que envolvam a dedutibilidade de pagamentos transfronteiriços efectuados entre duas ou mais empresas associadas e em que se verifique que:

- Embora o destinatário seja residente, para efeitos fiscais, numa jurisdição fiscal, essa jurisdição não o sujeite a qualquer imposto sobre as sociedades ou o sujeite a um imposto sobre as sociedades, isentando-o ou aplicando-lhe uma taxa nominal inferior a 1 %; ou
- O pagamento seja tributado mais favoravelmente, isento de tributação ou não sujeito a tributação na jurisdição em que o destinatário reside para efeitos fiscais.

Por fim, esta legislação abrange ainda o grupo de operações reportáveis relacionadas com Preços de Transferência. Consideram-se mecanismos com características específicas alvo de reporte os que envolvam a utilização de regimes de salvaguarda ou proteção unilateralmente assumidos numa jurisdição, mas não previstos nas normas da OCDE sobre preços de transferência. Destacam-se particularmente as transferências de ativos intangíveis de difícil avaliação e as transferências transfronteiriças, no seio do grupo de empresas associadas, de Funções, Riscos ou Ativos. Estes movimentos cumprem os requisitos tipificados como alvo de reporte sempre que os resultados anuais (EBIT) projetados, durante o período de 3 anos seguinte à transferência, do cedente ou cedentes, forem inferiores a 50% dos EBIT anuais projetados desse ou desses cedentes caso a transferência não tivesse sido efetuada.

Concluindo, os mecanismos instaurados no âmbito desta legislação afiguram-se como fulcrais no âmbito de uma tributação internacional mais eficiente. Embora a troca de informações entre jurisdições ainda esteja em desenvolvimento e numa fase bastante incipiente, o poder legal comunitário, ao munir as autoridades fiscais deste tipo de ferramentas permite aos Estados uma intervenção mais incisiva sobre a prevenção e correção de estruturas de planeamento agressivo, de erosão ou mesmo de evasão fiscal. Esta realidade pode ser mais propícia em mercados de Economia Digital, pela

intangibilidade dos bens ou serviços prestados. Assim, estes mecanismos regulatórios permitem fazer um contraponto. As reduzidas taxas de imposto que as empresas de tecnologia pagam geralmente sobre essas remunerações poderão ser consideradas um paradoxo, tendo em conta que o seu sucesso se encontra muitas vezes intrinsecamente ligado a tecnologias financiadas e desenvolvidas por investimento público de alto risco. Como refere Mariana Mazzucato, a ascensão da “economia de partilha” irá provavelmente alargar a troca de mercado a novas áreas, onde as dinâmicas deste domínio comercial parecem destinadas a repetir-se (Mazzucato, 2018). Mecanismos de cooperação como as DAC podem servir como um elemento corretivo desta realidade, aproximando e coordenando os vários Estados, incluindo Portugal, em matéria de tributação internacional.

## **5. CONCLUSÃO E PROSPEÇÃO PARA INVESTIGAÇÕES FUTURAS**

Após a análise apresentada torna-se inequívoca uma primeira conclusão, a matéria de Preços de Transferência e de Reporte de Informações Financeiras/Fiscais entre jurisdições são indissociáveis num contexto de Economia Digital. Apenas com uma ampla coordenação nestas duas temáticas será possível tributar de forma eficiente estes movimentos de capitais, assim como o comércio deste tipo de bens e serviços. A suas novas particularidades colocaram à prova os modelos de tributação existentes até hoje.

Diversos autores consideram que a evolução atual, ao nível da transição digital pode ter impactos de magnitude semelhante à Revolução Industrial. Embora nesta dissertação se abordem mais profundamente casos relacionados com o setor financeiro, nomeadamente o comércio de bens e serviços, o quadro da digitalização atual tem ainda outros pontos por explorar, nomeadamente ligados à Investigação e Desenvolvimento científico, e.g. no setor da saúde ou da implementação de processos de Inteligência Artificial na indústria e serviços.

Assim, denota-se um panorama jurídico-fiscal que ficou aquém no seu acompanhamento destas novas realidades. Uma das possíveis soluções para este atraso poderá passar por um amplo consenso à escala comunitária da UE em matéria tributária, podendo-se refletir numa unificação mais robusta no que à tributação dos rendimentos empresariais diz respeito. Um avanço semelhante ao que ocorreu em sede de IVA e

transações intracomunitárias poderia ser benéfico para o aumento da receita fiscal dos EM, sem que fosse colocada em causa a sua soberania. Este processo não teria de passar necessariamente por uma maior regulamentação ou pela criação de novos organismos de supervisão, mas sim por uma maior coordenação dos mecanismos já existentes e suficientemente robustos. Não obstante o facto destes mecanismos carecerem de alguns processos de adaptação face à efervescência atual do setor tecnológico.

Paolo Gentiloni, Comissário Europeu para a área de Economia indicou, em dezembro de 2020, no âmbito da discussão do projeto da DAC 7, documento legal que se pressupõe aprofundar as diretivas anteriores, que *“já é tempo de atualizar as nossas regras fiscais para refletir a importância crescente das plataformas digitais para a economia europeia. Assim que as novas regras hoje discutidas forem adotadas e implementadas, as autoridades nacionais trocarão automaticamente informações sobre as receitas geradas pelos vendedores nessas plataformas, e esses vendedores beneficiarão de procedimentos administrativos mais simples. São boas notícias para o erário público e boas notícias para empresários honestos”*.

A confirmar-se esta notícia e a aplicar-se em breve esta revisão com a DAC 7, este será um progresso bastante positivo para a economia europeia que atualmente se encontra perante bastantes dificuldades económico-sociais em virtude da crise pandémica de 2020 que tende a perdurar. O estímulo às empresas para continuarem a produzir e investir neste tipo de tecnologias trará, de forma inerente, progresso económico e social, deixando estas de ter de lidar com alguns dos riscos atuais que têm de enfrentar e, inclusive, situações de contingência fiscal “voluntária ou involuntária”. As próprias estruturas empresariais necessitam de alguns ajustes nas suas estruturas organizacionais. Cada vez mais, os aspetos dispostos no capítulo 4 desta dissertação fazem com que diferentes departamentos necessitem de uma maior interligação. A gestão empresarial deve ter progressivamente em linha de conta a matéria fiscal e de reporte financeiro. Departamentos de Preços de Transferência, *Compliance*, *Marketing* e Vendas necessitam de uma interligação constante.

Por outro lado, a União como um todo e cada um dos EM poderá beneficiar de eventuais aumentos de receita fiscal, assim como dos benefícios resultantes da União Económica e Financeira e do Mercado Único.

Num futuro próximo será também relevante analisar quantitativamente estas realidades, com recurso a dados que no presente ainda não se encontram publicamente acessíveis. Desta forma, poder-se-ão avaliar eventuais correlações entre os mecanismos legais aplicados e os seus efeitos ao nível da receita fiscal e do PIB português e dos EM da UE.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Amoretti, Brambilla, Mediolì & Zanichelli (2020), “*Blockchain-based Proof of Location*”; Department of Engineering and Architecture - University of Parma, Italy; pp.1-4; 11-12
- Autoridade Tributária e Aduaneira (2017); “*Informação vinculativa n.º 003792, sancionado por Despacho, de 25 de julho de 2017*”
- Baldwin, R. (2012), “*Global Supply Chains: Why They emerged, why they matter, and where they are going*”; pp.21
- Calomiris, C.W.; Neal, L. (2013), “*History of Financial Globalization, Overview*”; pp.1-3
- Código do IRC arts.º 5, 63.º e 130.º
- Comissão Europeia (2001); “*Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu e ao Conselho Económico Social - A política fiscal da União Europeia: prioridades para os próximos anos*”; pp. 1-13; 7-19
- Comissão Europeia (2015); “*Tax Transparency Package*”; disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/tax-transparency-package\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/tax-transparency-package_en) consultado dia 21/05/2020
- Comissão Europeia (2015); “*Action Plan on Corporate Taxation*”; disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/action-plan-corporate-taxation\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/action-plan-corporate-taxation_en) consultado dia 21/05/2020
- Comissão Europeia (2016); “*Anti Tax Avoidance Package*”; disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package_en) consultado dia 23/05/2020
- Comissão Europeia (2016); “*Action Plan on VAT*”; disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/vat/action-plan-vat\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/action-plan-vat_en) consultado dia 23/05/2020
- Comissão Europeia (2018); “*Fair Taxation of the Digital Economy*”; disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en) - consultado dia 23/05/2020
- Comissão Europeia (2021), “*Digital Economy and Society Index Report 2020 – Connectivity*” disponível em <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/broadband-connectivity> - consultado dia 05/02/21
- Comissão Europeia (2021), “*Digital Economy and Society Index Report 2020*” disponível em <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi> - consultado dia 05/02/21
- Comissão Europeia (2021), “*Human Capital and Digital Skills*”; disponível em <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/human-capital-and-digital-skills> - consultado dia 12/02/21
- Comissão Europeia (2021), “*Use of Internet and Online Activities*”; disponível em <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/use-internet-and-online-activities> – consultado dia 13/02/21
- Comissão Europeia (2020); “*Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 - Digital public services*”; pp. 3-6
- Comissão Europeia (2020), “*Digital Public Services*”; disponível em <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-public-services> – consultado dia 13/02/21
- Conselho da União Europeia (2010); “*Conclusions on the Single Market Act*”; pp. 2
- Diretiva 2011/16/EU
- Diretiva (UE) 2018/822 (DAC 6)
- Erwin, B. & Karaman, F. (2017), “*The sharing economy part 1: New business models + Traditional tax rules don't mix*”; pp. 25-30
- FMI (2020); “*World Economic Outlook – The Great Lockdown*”; Washington, DC; pp. 7-20
- FMI (2020); “*Fiscal Monitor – April 2020*”; Washington, DC; pp. 13
- Fontoura, P. (1997) “*Aspectos teóricos do investimento directo estrangeiro, in Comércio e Investimento Internacional*”; pp. 40
- Gilpin, R. (2000), “*The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*”; pp.164
- Hal R. Varian, H. R. (2014); “*Intermediate Microeconomics, A Modern Approach*”; W. W. Norton & Company; 9.ª Edição; pp. 300

- Hirshleifer, J. (1956); “*On the Economics of Transfer Pricing*”; pp. 172-184
- IDC & ACEPI (2020), “*Estudo da Economia Digital em Portugal – 2020*” – disponível em <https://academiacomerciodigital.pt/wp-content/uploads/2021/01/ACEPI-IDC-Estudo-da-Economia-Digital-em-Portugal-2020.pdf> - consultado dia 15/02/21
- INE (2020), “*Sociedade da Informação e do Conhecimento - Inquérito à Utilização de Tecnologias da Informação e da Comunicação nas Famílias*” disponível em [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaque&DESTAQUESdest\\_boui=415621509&DESTAQUESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaque&DESTAQUESdest_boui=415621509&DESTAQUESmodo=2) - consultado dia 12/02/21
- KPMG (2015), “*QIAIFs – Ireland’s Regulated Alternative Fund Product - A user guide to establishing and managing Irish QIAIFs*”; pp. 17-25
- Lall, S. (1980); “*Transfer-Pricing by Multinational Manufacturing Firms*”; pp.110-112
- Leão, P. (2012); “*Introdução às Teorias do Comércio Internacional*”; pp.5
- Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro
- Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto
- Lei 26/2020, de 21 de julho
- Mendonça, A (2005), “*Globalização económica, economia global e o papel da CPLP: uma perspectiva de Cabo Verde*”; pp. 3-8; 27; 32-34
- Merks, P. (2006); “*Tax Evasion, Tax Avoidance and Tax planning*”, INTERTAX, Vol. 34 - Kluwer Law International; pp. 272
- Nabo, A. (2009), “*Preços de transferência num contexto de crise*”; pp.57
- OCDE (2015); “*In It Together: Why Less Inequality Benefits All*”; OECD Publishing; Paris; pp.3
- OCDE (2020); “*Glossary of Tax Terms*”; Disponível em <https://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm> - Consultado dia 21 de março de 2020
- OCDE, Website “*Projeto BEPS*” disponível em <http://www.oecd.org/tax/beps/> , consultado dia 23/05/2020
- OCDE Database - <https://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm> consultado dia 25/05/2019
- OECD (2013), “*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*”, OECD Publishing; pp. 11
- OCDE – Website *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes* – Disponível em <http://www.oecd.org/tax/transparency/> consultado a 20/12/2020
- OCDE (2017), “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*”; OECD Publishing, Paris; pp. 3
- OCDE (2013), “*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*”, OECD Publishing; pp. 8-10; 14; 22-23; Anexo A pp.14; 33-34
- OCDE (2011), “*Convenção sobre assistência mútua administrativa em matéria fiscal*”; disponível em <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/POR-Amended-Convention.pdf> - consultado dia 18/02/21
- OMC (2020), “*Tariff Analysis Online*”; disponível em [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tariffs\\_e/tariff\\_data\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm) - consultado dia 21/05/2020
- Parlamento Europeu (2019); “*Política fiscal geral - Fichas técnicas sobre a União Europeia*”; pp. 1-4
- Pordata (2020), “*Indivíduos que acederam à Internet, em média, pelos menos uma vez por semana, em % do total de indivíduos: por grupo etário*” disponível em <https://www.pordata.pt/Europa/Indiv%20adduos+que+acederam+%20a0+Internet++em+m%20a9dia++pelos+menos+uma+vez+por+semana++em+percentagem+do+total+de+indiv%20adduos+por+grupo+et%20a1rio-1486> – consultado dia 13/02/21
- Pordata (2020), “*Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por grupo etário*”; disponível em <https://www.pordata.pt/Portugal/Indiv%20adduos+com+16+e+mais+anos+que+utilizam+computador+e+Internet+em+percentagem+do+total+de+indiv%20adduos+por+grupo+et%20a1rio-1139> - consultado dia 13/02/21
- Pordata (2019), “*Investigadores (ETI) em actividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica*”; disponível em

[https://www.pordata.pt/Portugal/Investigadores+\(ETI\)+em+atividades+de+investiga%C3%A7%C3%A3o+e+desenvolvimento+\(I+D\)+total+e+por+%C3%A1rea+cient%C3%ADfica-1183](https://www.pordata.pt/Portugal/Investigadores+(ETI)+em+atividades+de+investiga%C3%A7%C3%A3o+e+desenvolvimento+(I+D)+total+e+por+%C3%A1rea+cient%C3%ADfica-1183) – consultado dia 13/02/21

Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro

Ronen, J. e Balachandran, K. (1988); “*An Approach to Transfer Pricing Under Uncertainty*”; pp. 300-303; 308-314

Roques, T. (2018), “*Transfer Pricing (TP) for Digital Platforms: How should the international tax rules be revised to align to TP outcomes with value creation*”

Saldanha Sanches, J. L. (2010); “*Justiça Fiscal*”; Fundação Francisco Manuel dos Santos; pp.42-50; 66-75

Silva, J. R.(2002); “*Estados e Empresas na Economia Mundial*”; pp. 57

Site da Uber Portugal - <https://www.uber.com/pt-pt/deliver/> - consultado dia 15/02/21

Site do Governo Holandês – Resumo sobre tributação aos rendimentos das pessoas coletivas em território holandês – disponível em <https://www.government.nl/topics/taxation-and-businesses/corporation-tax> - consultado dia 19/02/21

Site da Administração Tributária Irlandesa – Resumo sobre tributação aos rendimentos das pessoas coletivas e fundos em território irlandês – disponível em <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/corporation-tax-for-companies/corporation-tax/basis-of-charge.aspx> - consultado dia 19/02/21

Supremo Tribunal do Reino Unido (2021), “*Acórdão EWCA Civ 2748, de 19 de fevereiro de 2021*”

Tratado de Funcionamento da União Europeia; arts.º 45.º a 66.º e 107.º a 109.º

Xavier, A. (2015); “*Direito Tributário Internacional do Brasil*”; 8.ª Edição; Rio de Janeiro: Forense; pp. 271



ANEXOS

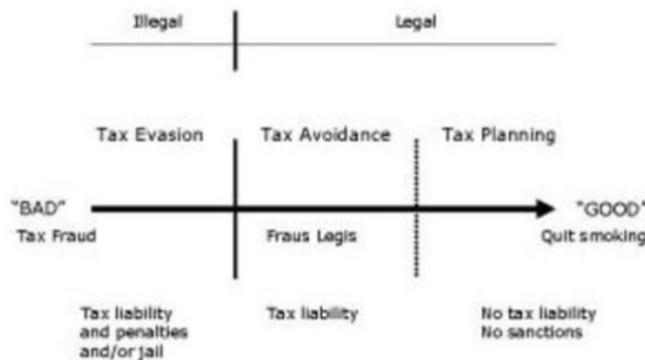


Gráfico 1- Resumo de Elisão e Evasão fiscais num contexto jurídico<sup>10</sup>

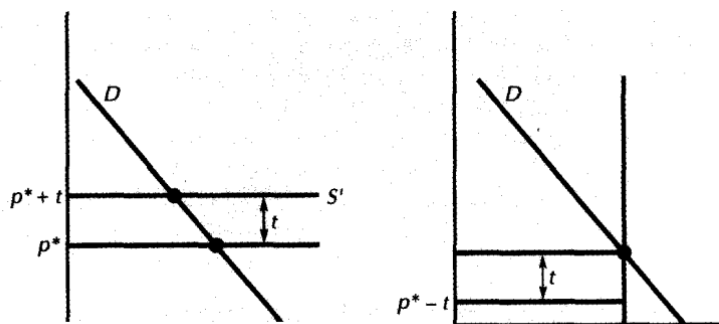


Gráfico 2 - Repercussões da imposição de um imposto nas curvas de Procura e Oferta de Mercado<sup>11</sup>

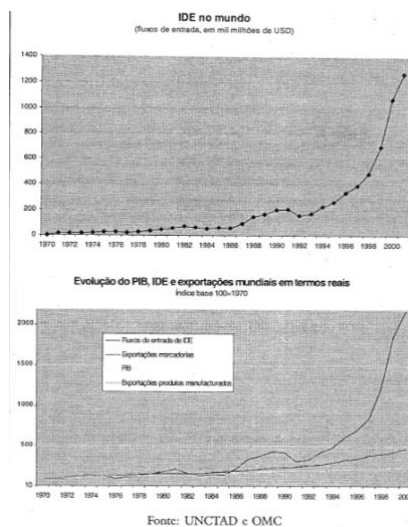


Gráfico 3- Evolução Mundial do IDE, PIB e Exportações em termos reais<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Merks, P. (2006); "Tax Evasion, Tax Avoidance and Tax planning", INTERTAX, Vol. 34 - Kluwer Law International; pp. 272

<sup>11</sup> Varian, H. R. (2014); "Intermediate Microeconomics, A Modern Approach"; W. W. Norton & Company; 9.ª Edição; pp. 297

<sup>12</sup> Silva, J. R.(2002); "Estados e Empresas na Economia Mundial"; pp. 57

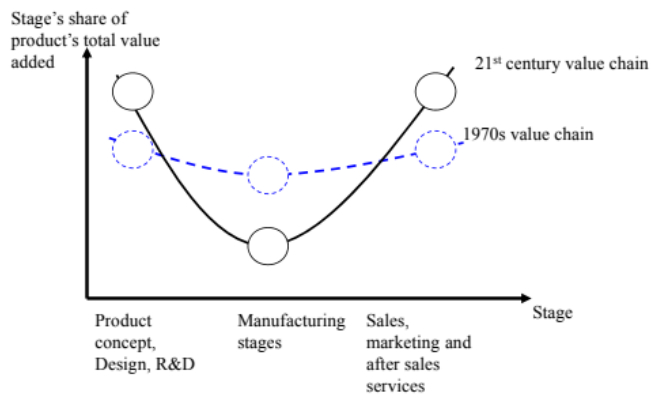


Gráfico 4- “Smile Curve” - Valor adicionado em cada fase da produção<sup>13</sup>

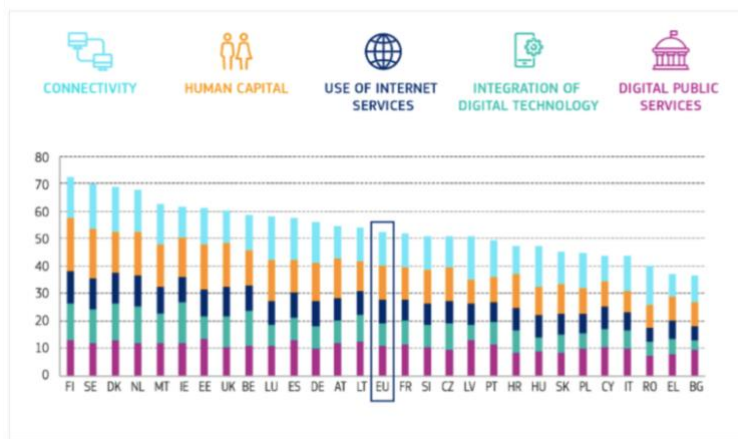


Gráfico 5 - DESI (Digital Economy and Society Index) – dados de 2020<sup>14</sup>

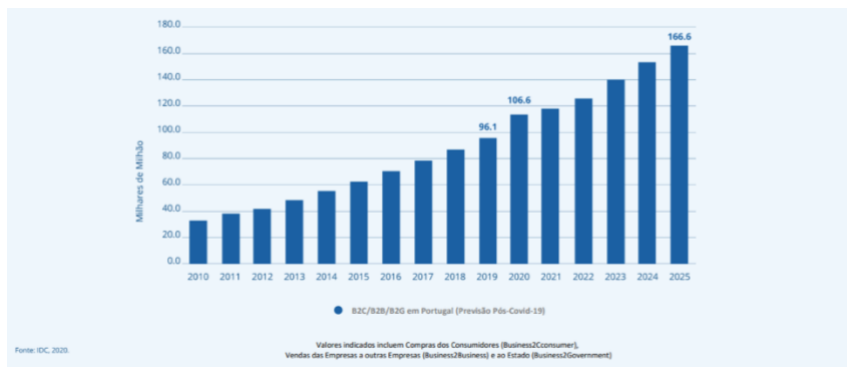
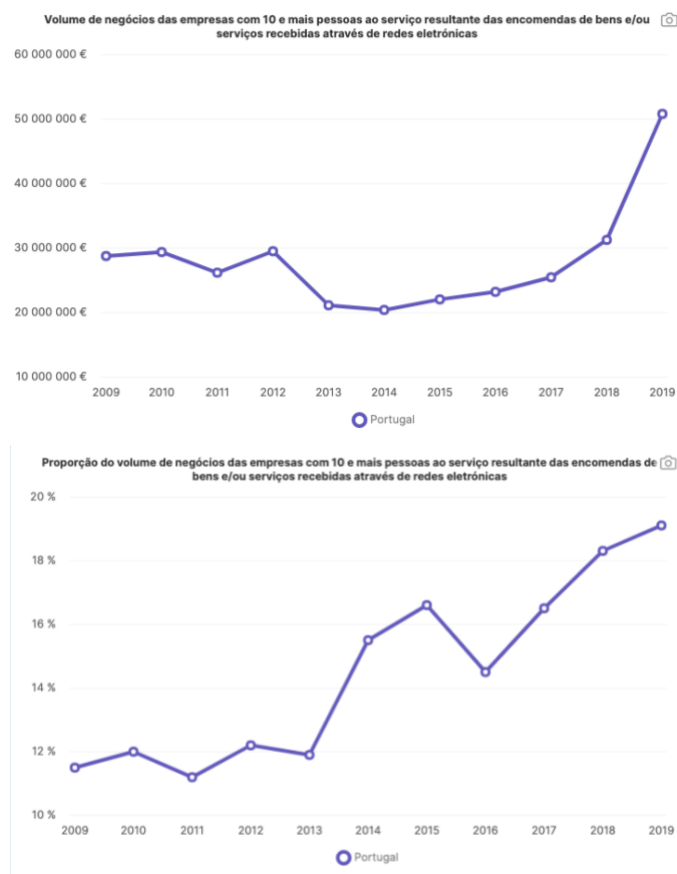


Gráfico 6 - Peso da Economia Digital no total do PIB da Economia portuguesa (evolução de B2B e B2C E-commerce)<sup>15</sup>

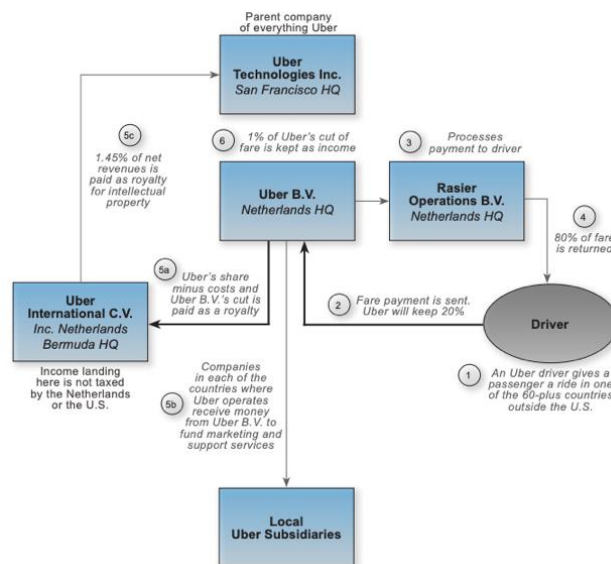
<sup>13</sup> Baldwin, R. (2012) “Global Supply Chains: Why They emerged, why they matter, and where they are going”; pp.22

<sup>14</sup> Fonte: Comissão Europeia (2021)

<sup>15</sup> Fonte: IDC e ACEPI (2020)



**Gráfico 7** – Evolução e proporção do volume de negócios das empresas portuguesas com 10 e mais pessoas ao serviço resultante das encomendas de bens e/ou serviços recebidas através de redes eletrónicas<sup>16</sup>



**Gráfico 8** – Estrutura empresarial e subsidiárias da plataforma Uber<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Fonte: Datalabor & INE (2020)

<sup>17</sup> Fonte: Erwin & Karaman (2017)

Legislação		Europeia (Diretivas)					Portuguesa		
DAC	Data da Diretiva	Diretiva	Data Entrada em Vigor	Primeira Troca de Informações	Tema	Características	Data	Transposição	Tema
1	2011	2011/16/EU - Exceto art.8*	jan/13	-	Cooperação Administrativa no domínio da Fiscalidade	Âmbito geral; Troca de informações a Pedido; Troca de informações espontâneas; Notificações; Standards	10/05/13	Decreto-Lei n.º 61/2013	(i) a extensão substancial do âmbito da comunicação administrativa em matéria de impostos e modalidades de cooperação; (ii) a inclusão das informações na posse de instituições bancárias ou financeiras; (iii) a introdução da troca obrigatória automática em determinados domínios; (iv) a fixação de prazos para efetuar a transmissão de dados; (v) o retorno de informação e a utilização de formulários e canais de comunicação normalizados.
	2011	2011/16/EU - Art.8	jan/15	30/06/15	Categorias de Rendimentos Aplicáveis	Troca automática de informações passa a ser das 5 categorias: a) Rendimentos do trabalho; b) Honorários de administradores; c) Produtos de seguro de vida não abrangidos por outros instrumentos jurídicos da União em matéria de troca de informações e outras medidas análogas; d) Pensões; e) Propriedade e rendimento de bens imóveis.			Aplicam-se as mesmas categorias de rendimentos da diretiva
2	2014	2014/107/EU	jan/16	30/09/17	Maior Definição de Situações Reportáveis	Novo art.3-A. Cada Estado-Membro toma as medidas necessárias para exigir que as suas instituições financeiras reportantes cumpram as regras em matéria de comunicação e diligência devidas incluídas nos Anexos I e II. Inclui entidades reportantes e excluídas	11/10/16	Decreto-Lei n.º 64/2016	(i) Estabelece o RCFE; (ii) Define as contas financeiras qualificáveis como sujeitas a comunicação de titulares ou beneficiários residentes nos Estados-Membros da União Europeia ou em outras jurisdições participantes; (iii) Define também as categorias de instituições financeiras reportantes e de contas financeiras abrangidas pela nova disciplina de troca obrigatória e automática de informações, também dados específicos sobre os quais se impõe a obrigação de comunicação à AT; (b) as instituições financeiras que devem ser consideradas como <u>reportantes</u> , assim como as <u>contas</u> que são qualificáveis como <u>excluídas</u> , casos em que apresentam um baixo risco de serem utilizadas para efeitos de evasão fiscal, preenchem os requisitos Norma reulamentar na Portaria n.º 219/2019
3	2015	2015/2376/EU	jan/17	30/09/17		Passa a incluir a temática dos Preços de Transferência	24/08/17	Lei n.º 98/2017	
4	2016	2016/881/EU	jun/17	30/06/18					
5	2016	2016/2258/EU	jan/18	-			18/08/17	Lei n.º 83/2017	
6	2018	2018/822/EU	jul/20	31/08/2020*	Troca automática de informações sobre contas financeiras deidas por não residentes e da pandemia COVID-19	Melhorar o funcionamento do mercado interno desencorajando a utilização de mecanismos de planeamento fiscal transfronteiriços agressivos, pode não ser suficientemente alcançado pelos Estados-Membros, mas pode, devido ao facto de visar mecanismos desenvolvidos para, potencialmente, tirar proveito das ineficiências do mercado que têm origem na interação entre diferentes disposições nacionais em matéria fiscal, ser mais bem alcançado a nível da União, a União pode adotar medidas em conformidade com o princípio da subsidiariedade estabelecido no artigo 5.o do Tratado da União Europeia.	(1) Draft em 2019 (2) Início de 2020 - Draft aprovado em Conselho de Ministros para apresentação à AR	Lei n.º 26/2020	Abrange todos os impostos, de qualquer natureza, cobrados pelos Estados-Membros ou em seu nome; Deve ser comunicado à AT qualquer mecanismo transfronteiriço que contenha, pelo menos, uma das características-chave tipificadas enquanto: - Genéricas - Específicas Relacionadas com 4 matérias: - Tete do benefício principal - Operações transfronteiriças - Obrigações legais de informação sobre contas financeiras ou de identificação dos beneficiários efectivos - Preços de transferência

Tabela 1 - Quadro resumo das Directives on Administrative Cooperation e respetiva transposição para a ordem jurídica nacional<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Fonte: Elaboração própria