
Preços de Transferência

Erosão da Base Tributável e Transferência Artificial de Lucros

Alexandra de Sousa Fernandes

Dissertação

Mestrado em Economia

Orientado por

Professor Doutor Hélder Valente

2019

Nota Biográfica

Alexandra de Sousa Fernandes nasceu em Barcelos, a 4 de Fevereiro de 1996.

Em 2014, ingressou na Licenciatura em Economia na Universidade do Minho, a qual concluiu no ano de 2017 com 17 valores. Foi ainda premiada com a Bolsa de Excelência pelo seu desempenho no último ano curricular deste ciclo de estudos. Durante a sua passagem pela Universidade do Minho, esteve envolvida em vários projetos de cariz associativo e cultural, nomeadamente enquanto parte do Núcleo de Alunos de Economia da Universidade do Minho e do Coro Académico da Universidade do Minho.

Em 2017 deu continuidade ao seu percurso académico, tendo ingressado no Mestrado em Economia na Faculdade de Economia do Porto, no contexto do qual foi elaborada a presente dissertação de mestrado.

Atualmente exerce funções enquanto consultora fiscal de preços de transferência na KPMG & Associados – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, S.A..

Agradecimentos

Aos meus pais e aos meus irmãos, por todo o apoio e incentivo ao longo destes anos de vida académica.

Resumo

No seguimento dos contributos de economistas como Hirshleifer (1956 e 1957) e Horst (1971) para a resolução do problema de definição dos preços de transferência a ser praticados entre entidades relacionadas, hoje em dia estes são regulados de forma a irem de encontro ao princípio de plena concorrência, *i.e.* o preço que seria praticado por entidades independentes em circunstâncias comparáveis. Dadas as oportunidades que os grupos multinacionais têm de fazer uma redistribuição dos seus lucros por vários países, através da exploração de assimetrias nos regimes fiscais, os preços de transferência têm recebido cada vez mais atenção por parte de empresas, governos e académicos. Apesar das dificuldades inerentes a qualquer estimação da dimensão das práticas de transferência artificial de lucros, têm surgido, nos últimos anos, vários estudos empíricos que comprovam a manipulação dos preços de transferência de modo a reduzir as taxas efetivas de imposto. Grande parte destes estudos foca-se no diferencial de taxas nominais de imposto a que estão sujeitas as várias entidades de um mesmo grupo multinacional. Utilizando uma base de dados em painel para o período de 2010-2018 constituída por 5.192 empresas localizadas em Portugal e Espanha, estima-se que, a nível ibérico, um aumento de 10 pontos percentuais no diferencial de taxas nominais de imposto leve a uma diminuição de cerca de 15,5% do rendimento antes de impostos reportado pelas empresas.

Códigos JEL: F23; H25; H26

Palavras-chave: Entidades Relacionadas; Erosão da Base Tributável; Fiscalidade; Multinacionais; Preços de Transferência; Operações Vinculadas; Princípio de Plena Concorrência; Transferência Artificial de Lucros

Abstract

Following the contributions of economists such as Hirshleifer (1956 and 1957) and Horst (1971) to solve the problem of the determination of the transfer prices to be applied in transactions established between related parties, nowadays these are regulated to conform with the arm's length principle, *i.e.* the price that would have been negotiated by unrelated parties under similar circumstances. Given the opportunities available to multinational groups to redistribute their profits across countries, through the exploration of mismatches between tax regimes, the subject of transfer pricing has been receiving increasing attention from companies, governments and academics. Despite the difficulties underlying any estimation of the dimension of profit shifting practices, several empirical studies have been presented in the past few years, which prove the manipulation of transfer prices in order to minimize effective tax rates. Many of these studies focus on the statutory tax rate differential across companies belonging to the same multinational enterprise. Using panel data comprising information on 5.192 companies located in Portugal and Spain for the period 2010-2018, it is estimated, at the Iberian level, that an increase of 10 percentage points in the statutory tax rate differential leads to a decrease of about 15.5% in reported pre-tax profit.

JEL Codes: F23; H25; H26

Keywords: Arm's Length Principle; Base Erosion; Controlled Transactions; Multinational Enterprises; Profit Shifting; Related Parties; Taxation; Transfer Pricing

Índice

1	INTRODUÇÃO	1
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	2
2.1	PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA – ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	2
2.2	PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA – ENQUADRAMENTO LEGAL.....	7
2.2.1	<i>Regime português de preços de transferência.....</i>	<i>9</i>
2.3	EROSÃO DA BASE TRIBUTÁVEL E TRANSFERÊNCIA ARTIFICIAL DE LUCROS	11
2.3.1	<i>Impacto económico da transferência artificial de lucros por parte de empresas multinacionais...</i>	<i>16</i>
2.3.2	<i>Combate à erosão da base tributável e transferência artificial de lucros.....</i>	<i>18</i>
2.3.3	<i>Mensuração das práticas de erosão da base tributável e transferência artificial de lucros: disponibilidade de dados e questões metodológicas.....</i>	<i>26</i>
3	EVIDÊNCIA INDIRETA DE PRÁTICAS DE EROÇÃO DA BASE TRIBUTÁVEL E TRANSFERÊNCIA ARTIFICIAL DE LUCROS.....	30
3.1	METODOLOGIA	30
3.2	MODELO.....	31
3.2.1	<i>Definição das variáveis.....</i>	<i>31</i>
3.3	AMOSTRA.....	32
3.4	RESULTADOS.....	37
3.4.1	<i>Estatística descritiva.....</i>	<i>37</i>
3.4.2	<i>Análise à ausência de multicolinearidade.....</i>	<i>38</i>
3.4.3	<i>Estimação do modelo empírico e análise dos resultados.....</i>	<i>40</i>
4	CONCLUSÃO	44
5	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46
	ANEXO 1: TAXAS NOMINAIS DE IMPOSTO CONSIDERADAS.....	51

Índice de figuras

Figura 1: Imposto sobre o rendimento das empresas em Portugal e na UE-28, em percentagem do PIB (2005-2017)	14
Figura 2: Exemplo ilustrativo: identificação da estratégia	15
Figura 3: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Starbucks	20
Figura 4: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Apple	22
Figura 5: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Amazon	23
Figura 6: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Inter IKEA	24
Figura 7: Plano BEPS.....	25

Índice de tabelas

Tabela 1: Legislação portuguesa de preços de transferência	11
Tabela 2: Tipos de dados disponíveis para uma análise empírica de BEPS.....	28
Tabela 3: Bases de dados, estratégias de estimação e resultados de estudos empíricos	29
Tabela 4: Identificação das variáveis e respetivas fontes	35
Tabela 5: Distribuição geográfica, por subsidiária e por accionista	36
Tabela 6: Estatística descritiva	38
Tabela 7: Matriz das correlações de Pearson.....	39
Tabela 8: Evidência indireta de transferência artificial de lucros.....	40
Tabela 9: Evidência indireta de transferência artificial de lucros – teste de robustez	43
Tabela 10: Taxas nominais de imposto vigentes nos países presentes na amostra, no período 2010-2018	51

Glossário

BdP	Balança de Pagamentos
BEPS	Erosão da Base Tributável e Transferência Artificial de Lucros <i>(Base Erosion and Profit Shifting)</i>
CIRC	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
CPI	<i>Corruption Perceptions Index</i>
DFs	Demonstrações Financeiras
ETR	<i>Effective Tax Rate</i>
Eurostat	<i>European Statistical Office</i>
GI	<i>Globalisation Index</i>
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
Orientações da OCDE	<i>OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations</i>
Sabi	Sistema de Análise de Balanços Ibéricos
UE	União Europeia

1 Introdução

Os preços de transferência são a questão fiscal internacional mais importante com que os grupos multinacionais se deparam nos dias de hoje (Sikka & Willmott, 2010). Ao longo do tempo, com a expansão dos mercados e o desenvolvimento de novos modelos de negócio, deu-se o aumento da complexidade dos contratos e das operações comerciais e financeiras estabelecidas. Ademais, a existência de assimetrias entre regimes fiscais cria oportunidades para que haja transferência artificial de lucros, levando à erosão da base tributável interna e à perda de bem-estar. Por conseguinte, surgem questões quanto à substância e benefício económico inerentes às operações realizadas entre entidades relacionadas.

Nos últimos anos, têm assim surgido uma série de estudos empíricos que pretendem de alguma forma mensurar o impacto da exploração destas assimetrias. Juntando-se à literatura empírica sobre esta problemática, a presente dissertação pretende fornecer evidência empírica de práticas de transferência artificial de lucros a nível ibérico.

O trabalho desenvolvido tem por objetivo, por um lado, realizar uma análise mais abrangente da temática dos preços de transferência, tendo em conta não apenas os aspetos fiscais e os comportamentos que conferem uma conotação negativa ao tema, *i.e.* o uso dos preços de transferência para a redistribuição de lucros entre países, mas também aspetos relativos ao papel dos preços de transferência na promoção da eficiência operacional nas empresas com uma estrutura divisionalizada. Por outro lado, e dado a questão de investigação apresentada, a presente dissertação pretende constituir um contributo relevante para a literatura empírica do tema ao restringir a análise ao nível ibérico, por contraste com os estudos existentes, realizados ao nível europeu ou mundial. De notar que a questão apresentada é ainda, em parte, motivada pelo estágio curricular realizado na KPMG & Associados – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, S.A., inserido na área de *Global Transfer Pricing Services*.

Na secção 2 é feita uma revisão da principal literatura sobre o tema, a nível da teoria económica de preços de transferência e do seu enquadramento legal, sendo introduzida a problemática da erosão da base tributável e transferência artificial de lucros. Na secção 3 é apresentada evidência empírica destas práticas. Na secção 4 são apresentadas as principais conclusões, limitações do trabalho e sugestões para investigação futura.

2 Revisão de literatura

2.1 Preços de transferência – enquadramento teórico

O “preço de transferência” é o valor interno atribuído a uma matéria-prima, bem, serviço, financiamento ou ativo intangível nas operações realizadas entre entidades relacionadas (Elliott & Emmanuel, 2000).

As operações entre diferentes *profit centers* (divisão com receitas e custos próprios, a partir dos quais é calculada alguma medida de lucro) são uma consequência importante do desenvolvimento da empresa multidivisional (Eccles & White, 1988). Esta forma organizacional foi criada através da introdução de aspetos de mercado numa hierarquia; no processo, os recursos funcionais foram divididos por diferentes divisões ou *profit centers*, os quais continham a maioria dos recursos necessários à produção de um bem ou conjunto de bens ou a servir um determinado mercado. À medida que as empresas se foram diversificando e integrando verticalmente, a sua estrutura funcional provou-se desadequada, sobrecarregando a alta administração com um elevado número de decisões de nível operacional.

De modo a beneficiarem da descentralização na tomada de decisão, muitas empresas desenvolveram uma estrutura organizacional com divisões separadas que são *profit centers* virtualmente autónomos. Um sistema de preços de transferência ótimo deve obedecer a três requisitos (Ronen & McKinney, 1970): (i) os preços de transferência devem permitir à direção central avaliar a *performance* dos *profit centers* e os seus contributos para o lucro global; (ii) o sistema deve motivar os *managers* de cada *profit center* a seguirem o seu interesse individual de um modo que leve ao sucesso da empresa como um todo e (iii) deve servir de estímulo ao aumento da eficiência sem prejuízo da autonomia das divisões enquanto *profit centers*.

A questão da definição de um preço para os bens e serviços intermédios trocados entre essas divisões, de modo a maximizar o lucro total da empresa, foi abordada por Hirshleifer (1956). Segundo o autor, o preço de transferência de um bem intermédio transacionado entre as duas divisões deverá ser igual ao preço de mercado, mas apenas quando existe para este bem um mercado perfeitamente concorrencial, ou seja, quando os produtores são *price takers*, não tendo o poder de influenciar o preço ao definirem o seu nível de output. Isto mantém-se independentemente do nível de concorrência no mercado do bem final. De notar que se assume a existência de independência tecnológica (isto é, os custos

operacionais de uma divisão são independentes do nível de operações da outra) e independência da procura (o aumento da procura externa dirigida ao bem intermédio não reduz a procura externa dirigida ao bem final).

A solução mais geral indica que o preço de transferência deverá ser igual ao custo marginal da divisão produtora do bem (o que, num mercado de concorrência perfeita, equivale ao preço de mercado). Se o mercado do bem intermédio for de concorrência imperfeita, ou se não existir um mercado para o bem em questão, o preço de transferência deverá ser igual ao custo marginal. Também quando as divisões têm como objetivo maximizar o seu próprio lucro de forma independente, e dadas as mesmas assunções, o preço de transferência deverá ser igual ao preço de mercado, assumindo concorrência perfeita (Hirshleifer, 1957).

Hirshleifer (1956 e 1957) lançou assim a base para a investigação subsequente de preços de transferência. Contudo, as conclusões de Hirshleifer assumem a não existência de tarifas ou de diferenciais de taxas de imposto enfrentadas pelas diferentes divisões, o que acontece no caso das empresas multinacionais.

Assim, por outro lado, Copithorne (1971) defende que os preços de transferência são, geralmente, arbitrários. Embora o seu modelo seja aplicável a qualquer grupo de empresas, o foco do autor incide nos grupos multinacionais. São consideradas três empresas, localizadas em países diferentes. Copithorne prova que a maximização do lucro global antes de impostos é independente dos preços de transferência; estes não têm impacto nos preços dos bens finais ou no nível de *output*, sendo apenas um mecanismo através do qual as empresas transferem lucros entre si, uma vez que perdas numa empresa serão refletidas por ganhos noutra empresa. Os preços de transferência apenas tomam valores precisos quando os objetivos de gestão mudam ou sofrem restrições, tais como a aplicação de uma taxa de imposto. A existência de mecanismo encoraja o desenvolvimento de operações intragrupo, sendo que uma parte poderá mesmo ser considerada desnecessária.

Horst (1971) tem em conta o impacto de tarifas e diferentes taxas de imposto na estratégia de uma empresa monopolista que opera em dois mercados nacionais simultaneamente, de modo a maximizar os seus ganhos líquidos de tarifas e impostos. As empresas multinacionais, uma vez que as suas transações não são valoradas no mercado, possuem alguma liberdade para definir um preço de transferência ótimo, pertencente ao

intervalo compreendido entre o custo marginal e o preço de mercado (valores que provavelmente não serão contestados pelas autoridades tributárias). No seu modelo, em adição aos custos de produção, a empresa está sujeita a uma tarifa *ad valorem* sobre as importações e a imposto sobre os seus lucros. Assim, se o diferencial de taxa de imposto nos dois países for inferior à tarifa, a empresa irá sempre optar pelo menor preço de transferência possível, reduzindo os seus custos aduaneiros. Caso contrário, a empresa optará pelo preço de transferência máximo, aumentando exponencialmente os seus custos, porém evadindo a taxa de imposto elevada vigente no país importador.

Uma assunção importante na literatura de preços de transferência de âmbito multinacional é o facto de o preço de transferência elevado cobrado a uma subsidiária localizada num país com uma elevada taxa de imposto não ter efeito nas decisões de *output* dessa subsidiária (Bond, 1980). Isto ocorre em situações em que as decisões de *output* são centralizadas de modo a maximizar os lucros globais depois de impostos. Assim, isto poderia ser interpretado como a manutenção pelas empresas de um preço usado para propósitos de tributação e outro, baseado nos custos marginais, para a definição das decisões de *output*. Bond analisa o caso em que a tomada de decisão é descentralizada, ou seja, os preços utilizados para a alocação do rendimento são os mesmos que são utilizados na tomada de decisões de *output*. Verifica-se que a tomada de decisão descentralizada gera um menor nível de lucro global, fornecendo assim um incentivo à centralização. Os preços de transferência ótimos são resultado de um *trade-off* entre os ganhos resultantes da transferência de lucros e as perdas resultantes da alocação ineficiente dos recursos. A transferência de recursos pelo valor de custo marginal apenas é eficiente quando se aplicam as mesmas taxas de imposto a todas as divisões.

Eccles e White (1988), por outro lado, consideram que as soluções de custo marginal ou de preços gerados derivados de programação matemática são virtualmente não existentes na prática, identificando, através da realização de um estudo empírico, três políticas de preços de transferência: *mandated full cost*, *mandated market-based* e *exchange autonomy*. A política de preços de transferência é determinada pelo tipo de estratégia de integração vertical de quais as entidades envolvidas na transferência do bem intermédio fazem parte. Quando a razão para integração vertical tem como base um modelo de fornecimento *low-cost* do bem intermédio, de asseguramento de fornecedores ou de canais de distribuição, por exemplo, cria-se a necessidade de haver trocas entre os dois *profit centers* envolvidos de modo a que a

empresa possa beneficiar das vantagens da integração vertical. Estas transações resultam do exercício da autoridade hierárquica por parte da alta administração, e poderão ser feitas pelo valor do custo total ou a preço de mercado.

No caso da política de *mandated full cost*, aplicável quando se segue uma estratégia de fornecimento *low-cost*, de forma a baixar o custo do bem intermédio, o preço de transferência deverá ser o custo total (que, devido a ser quase sempre inferior ao preço de mercado, fornece uma vantagem competitiva ao *profit center* que compra este bem intermédio), por oposição à vasta literatura que defende o uso do custo marginal ou do custo variável, que não se verificam na prática, pois a divisão não gera receita para fazer face aos seus custos fixos.

Para todas as outras estratégias de integração vertical aplica-se a política de *mandated market-based*, ou seja, aplica-se o preço de mercado, o que é consistente com a posição da entidade distribuidora, que recebe um preço de mercado pelo bem nas transações externas, e permite a comparação com os concorrentes. A terceira política, *exchange autonomy*, é utilizada quando não existe uma estratégia de integração vertical que define o papel que cada empresa desempenha na estratégia da outra. Cada *profit center* é tratado como um negócio independente, cujo objetivo é maximizar o seu próprio resultado, e as trocas que realizam entre si dependem da aceitação mútua do preço e outras condições, tal como aconteceria no mercado entre duas entidades independentes. Neste caso, o preço de transferência é, por definição, o preço de mercado, quer este seja superior, inferior ou igual ao custo total.

No que diz respeito a custos totais, são observados na prática dois tipos de custos: custos padrão e custos reais. Os custos padrão são normalmente fixados por estudos que determinam o rácio ótimo de *inputs* para *outputs*, e incluem custos fixos e custos variáveis; são os custos unitários de produção esperados. Os custos reais, por sua vez, são os custos incorridos de facto. A diferença entre os dois é referida como uma variância, podendo ser uma variância em termos de volume, eficiência ou preços utilizado no cálculo dos custos padrão. Numa política de *mandated full-cost*, poderão ser utilizados os dois tipos de custos. Quando são utilizados os custos padrão, todas as variâncias (positivas ou negativas) são internalizadas pela divisão produtora; por outro lado, quando são utilizados os custos reais, estas são internalizadas pela divisão distribuidora, em proporção da sua parte do *output* da divisão produtora.

Kaplan e Atkinson (1989) (citado em Baldwin & Gotz, 1998) apresentam três recomendações quanto a diferentes políticas de transferência a aplicar. Em primeiro lugar, se existe um mercado competitivo para o bem intermédio, o preço de transferência deverá ser o preço de mercado, subtraído dos custos de transação evitados ao se trocar o bem internamente. Se um mercado externo para o bem não existir, o preço deverá ser igual ao custo marginal. Os autores consideram ainda que a divisão distribuidora deverá pagar um *fee* fixo à divisão produtora para a remunerar pelo privilégio de realizar trocas pelo valor do custo marginal de produção; este *fee* deveria cobrir os custos fixos da divisão produtora, em percentagem da capacidade produtiva empregue para a produção do bem intermédio. Este esquema de pagamento de duas fases leva à alocação eficiente dos recursos e a que a divisão distribuidora reconheça o custo total de produção do bem. Por último, se o mercado existente para o bem intermédio for de concorrência imperfeita, os *managers* de ambas as divisões devem negociar o preço e termos da troca. O sucesso desta política requer liberdade para comprar e vender no mercado externo, trocas ocasionais com fornecedores e clientes externos e o apoio da alta administração.

Schjelderup e Sørgard (1997) introduzem dois elementos não presentes nos modelos de preços de transferência anteriores: interação estratégica com outras empresas nos mercados locais e a delegação de autoridade às subsidiárias nacionais no que respeita a decisões de quantidade e preço. Quando existe um rival local no país importador, o preço de transferência deve desviar-se do custo marginal da divisão exportadora, mesmo na ausência de impostos e tarifas. Neste caso, o preço de transferência depende geralmente da natureza da concorrência. Na presença de um duopólio de Cournot (empresas são *quantity setters*), o preço de transferência deverá ser inferior ao custo marginal. A definição de um preço de transferência baixo à divisão importadora irá torná-la uma divisão de baixo custo que tomará uma posição agressiva ao definir uma quantidade superior à que definiria caso contrário; a sua rival antecipa este comportamento e a sua melhor resposta é limitar as suas vendas. Por outro lado, verificando-se um duopólio de Bertrand (empresas são *price setters*), o preço de transferência deverá ser superior ao custo marginal (tendo em conta a assunção que, neste caso, os produtos são substitutos imperfeitos); um preço de transferência elevado levará à definição de um preço elevado para as vendas, e a rival local, antecipando esta tomada de posição, terá como melhor resposta a definição de um preço elevado. Assim, existe mais espaço para o uso dos preços de transferência para fins estratégicos na presença de um duopólio de Cournot, uma vez que, na presença de duopólio de Bertrand e assumindo-se

que os produtos são idênticos, a definição de um preço de transferência acima do custo marginal implicaria a perda das vendas da divisão importadora e a empresa mais eficiente serviria todo o mercado.

Em suma, apesar de a tributação ser uma das dimensões mais importantes dos preços de transferência, as entidades multinacionais podem ter diferentes aspetos em conta na sua definição (Vega, 2012). Por exemplo, estes preços podem ser definidos de forma a minimizar os riscos cambiais associados à realização de transações em diferentes moedas, a ultrapassar restrições nas transferências (tais como repatriação de lucros) impostas por alguns países, ou proporcionar uma maior competitividade às subsidiárias estrangeiras durante os seus primeiros anos. Adicionalmente, os preços de transferência são necessários à gestão eficiente dos mercados internos, bem como à monitorização do desempenho das várias divisões. De igual forma, devem ser tidas em conta as imperfeições naturais dos mercados, uma vez que existem circunstâncias em que os mercados estão em falta (*e.g.* produtos intermédios, como o conhecimento) ou não funcionam de forma eficiente (*e.g.* elevados custos de transação e de informação). Os grupos multinacionais conseguem criar mercados internos, os quais são mais eficientes do que os externos, reduzindo os custos de transação e informação e o problema de atribuição de um valor ao conhecimento (Rugman & Eden, 2017).

Não obstante, a tributação é tida como o fator mais importante, não apenas em termos de impostos sobre o rendimento, mas também de tarifas aduaneiras. Se uma entidade multinacional possuir uma subsidiária num país com elevadas tarifas aduaneiras terá um incentivo a praticar preços de transferência baixos com a sua subsidiária, de modo a reduzir o valor das importações e respetivas tarifas. De forma similar, as diferenças nas taxas de imposto sobre o rendimento podem assumir uma grande importância, levando à definição dos preços de transferência de forma a que a maior parte dos lucros seja alocada a jurisdições onde o imposto é mais baixo. Isto leva a que grande parte da atenção dada aos preços de transferência, nomeadamente pelas autoridades tributárias, esteja relacionada com a sua capacidade de manipular as bases tributáveis e transferir lucros entre países, como veremos adiante.

2.2 Preços de transferência – enquadramento legal

A secção anterior aborda os principais contributos para a fundamentação da investigação em matéria de preços de transferência. Fruto desses contributos, os preços de

transferência são hoje, em muitos países, regulados de forma a irem ao encontro a um princípio idealizado de plena concorrência (*arm's length principle*), *i.e.* o preço que seria negociado entre duas entidades independentes, num mercado concorrencial (Rugman & Eden, 2017).

Podem ser identificadas duas soluções principais para o problema de preços de transferência: por um lado, o já mencionado princípio de plena concorrência e, por outro, a abordagem do *formulary apportionment* (Vega, 2012). Esta segunda abordagem consistiria no cálculo do lucro mundial de um grupo multinacional e na determinação do rendimento tributável nos vários países através de uma fórmula que teria em conta aspetos tais como o volume de vendas e o número de funcionários em cada jurisdição. Apesar de este método possuir vantagens, nomeadamente ao nível da poupança de recursos empregues na documentação de operações e em litígio, apresenta também desvantagens, como a dificuldade prática na definição dos fatores a incluir na fórmula e uma maior inflexibilidade relativamente ao princípio da plena concorrência, o qual tem vindo a adaptar-se às mudanças nas circunstâncias económicas e à evolução dos modelos de negócio.

Assim, a aplicação do princípio de plena concorrência é a abordagem recomendada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). Neste contexto, surgem as orientações em matéria de Preços de Transferência da OCDE, um exemplo de *soft law*¹. Apesar de a OCDE ser uma organização internacional com a capacidade de emitir normas vinculativas aos seus países-membros, produz sobretudo *soft law*, especialmente no que concerne a lei tributária. Assim, a atuação da OCDE neste campo consiste na difusão de princípios e políticas, e não no estabelecimento de regulações precisas e vinculativas, as quais limitariam a soberania dos países-membros.

Em termos históricos, antes da introdução das Orientações da OCDE, a falta de regulação na maior parte dos países constituía um obstáculo à aplicação do princípio de plena concorrência. Em 1976, a OCDE publicou as orientações gerais para empresas multinacionais (*“Guidelines for Multinational Enterprises”*) e, em 1979, o relatório *“Transfer Pricing and Multinational Enterprises”* o qual reafirmou a adopção do princípio de plena concorrência e detalhou os métodos aceites na determinação dos preços de transferência. Em 1995, foram publicadas as *“OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”*

¹ Na sua interpretação mais comum, *soft law* refere-se a instrumentos não-vinculativos legalmente, os quais são, no entanto, criados com o objetivo de exercer influência sobre o comportamento dos países (Vega, 2012).

(“Orientações da OCDE”), cuja última atualização se realizou em 2017. Vários países, tais como Portugal, referem-se às Orientações da OCDE na sua legislação. Em Portugal, o regime de preços de transferência encontra-se previsto no artigo 63.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), sendo regulado pela Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de Dezembro, a qual refere que o “quadro legal revela um alinhamento com os princípios diretores da OCDE sobre preços de transferência dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais e colheu inspiração também nas regulamentações de carácter legal e administrativo e num conjunto de boas práticas seguidas por países com maior experiência nesta área”.

Adicionalmente, desde a fundação da Comissão Europeia que a tributação das empresas recebeu particular atenção; neste contexto surgiu, em 2002, o EU Joint Transfer Pricing Forum, o qual assiste e aconselha a Comissão Europeia em matérias de preços de transferência (Comissão Europeia, 2019). Este trabalha no âmbito das Orientações da OCDE e propõe à Comissão Europeia soluções pragmáticas e não legislativas para os problemas práticos que surgem das práticas de preços de transferência aplicadas na UE, de forma a garantir que o mercado interno da UE não é afetado por abordagens divergentes ao nível de cada um dos estados-membros, as quais geram custos administrativos significativos às empresas e às autoridades tributárias, e permitem ainda a transferência de lucros através da exploração de assimetrias nos regimes fiscais.

A secção *infra* faz um breve enquadramento do regime de preços de transferência em vigor em Portugal.

2.2.1 Regime português de preços de transferência

Segundo o n.º1 do artigo 63.º do CIRC, nas operações comerciais, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, 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”. Segundo o n.º4 do mesmo artigo, existem relações especiais quando uma entidade “tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”, o que, entre outras condições, se traduz numa participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto.

O artigo 1º n.º3 da referida Portaria define entidades que possuem entre si relações especiais como entidades relacionadas, por oposição a entidades independentes. As operações comerciais e financeiras realizadas por entidades relacionadas são por sua vez designadas como operações vinculadas, por oposição às operações não vinculadas realizadas entre entidades independentes.

Como é possível inferir a partir dos artigos *supra* citados, o paradigma vigente no regime Português de preços de transferência é o princípio da plena concorrência, que visa estabelecer a paridade no tratamento fiscal entre as empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes, bem como neutralizar certas práticas de evasão fiscal, protegendo a base tributável interna. Daqui resulta que sempre que as condições difiram das de mercado, poderão ser realizados ajustamentos ao lucro tributável (Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro).

Os sujeitos passivos que, no exercício anterior, tenham atingido um valor anual de vendas líquidas e outros proveitos igual ou superior a 3 milhões de euros deverão proceder à elaboração da sua documentação de preços de transferência, na qual deverão constar os termos e condições das operações vinculadas com entidades relacionadas, bem como a seleção e utilização do método adotado para a sua determinação, de modo a assegurar o mais elevado grau de comparabilidade com operações semelhantes realizadas entre entidades independentes.

Nas práticas correntes, são utilizados vários métodos para avaliar a natureza de plena concorrência de um determinado preço de transferência, os quais são descritos na Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de Dezembro bem como nas Orientações da OCDE, sendo estes o *(i) método do preço comparável de mercado*, o qual requer “o mais elevado grau de comparabilidade”, tanto a nível do objecto e termos e condições da operação, bem como da análise funcional das entidades intervenientes; o *(ii) método do preço de revenda minorado*, em que o preço de plena concorrência é calculado deduzindo-se uma margem de lucro bruto, considerada apropriada, ao preço de revenda praticado pelo sujeito passivo com entidades independentes; o *(iii) método do custo majorado*, o qual utiliza uma determinada base de custos do produtor de um bem ou prestador de um serviço, à qual adiciona uma margem de lucro bruto considerada apropriada; o *(iv) método do fracionamento do lucro*, o qual é utilizado para “repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes”; e

o *(v)* **método da margem líquida da operação**, o qual se baseia no “cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquido obtida numa operação não vinculada comparável”.

Na aplicação destes métodos é de suma importância que se garanta a máxima comparabilidade entre a operação vinculada em questão e as operações não vinculadas em uso na análise, nomeadamente pelo controlo dos seguintes fatores de comparabilidade: *(i)* características específicas dos bens, direitos ou serviços, *(ii)* as funções desempenhadas, ativos utilizados e riscos assumidos pelas entidades intervenientes; *(iii)* os termos e condições contratuais, *(iv)* as circunstâncias económicas prevalentes nos mercados em que as partes operam; *(v)* as estratégias das empresas e *(vi)* outras características relevantes da operação ou das empresas envolvidas.

A tabela seguinte apresenta uma breve síntese da legislação portuguesa de preços de transferência.

Tabela 1: Legislação portuguesa de preços de transferência

Tipologia	
	Art. 63.º do Código do IRC – “Preços de transferência”
	Art. 121.º- A do Código do IRC – “Declaração financeira e fiscal por país”
Legislação específica	Art. 121.º- B do Código do IRC – “Requisitos gerais de relato”
	Art. 138.º do Código do IRC – “Acordos prévios sobre preços de transferência”
	Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro
	Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho
Base para a legislação específica	Orientações da OCDE
Legislação relacionada	Art. 23.º Código do IRC – “Gastos e perdas”
	Art. 23.º - A do Código do IRC – “Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais”
	Art. 67.º do Código do IRC – “Limitação à dedutibilidade de gastos de financiamento”

Fonte: OCDE (2019)

2.3 Erosão da base tributável e transferência artificial de lucros

O crescimento dos grupos multinacionais apresenta problemas de tributação cada vez mais complexos, dada a existência de diferentes regras de tributação entre países, o que

exige que estas não sejam vistas de forma isolada. Existe uma dificuldade prática, quer para os grupos multinacionais, quer para as autoridades tributárias, em determinar os rendimentos e gastos de uma empresa ou um estabelecimento permanente que faz parte de um grupo multinacional que devem ser contabilizados numa determinada jurisdição, especialmente quando as operações do grupo são altamente integradas, procurando evitar a dupla ou múltipla tributação do mesmo rendimento (OCDE, 2017).

Os grupos multinacionais procuram retirar vantagens das diferenças entre sistemas fiscais a nível internacional de modo a reduzir a sua carga tributária, deslocando lucros de países com elevada taxa de imposto para países com uma baixa taxa de imposto (Johansson, Skeie, Sorbe & Menon, 2017). Tal deslocação de lucros pode ser realizada, por exemplo:

- (i) através da **otimização dos preços de transferência** praticados em operações vinculadas, dentro do chamado intervalo de plena concorrência, escolhendo um preço baixo dentro dos limites deste intervalo para a transferência de direitos, produtos e serviços de entidades localizadas em países com taxa de imposto elevada para entidades localizadas em países com baixa taxa de imposto;
- (ii) através da **concentração estratégica de ativos intangíveis** (e rendimento associado), **ativos e riscos**, em países com baixa taxa de imposto. As funções operacionais são mais difíceis de realocar, e as principais atividades geradoras de valor que gerem e exploram esses intangíveis, ativos e riscos podem ser realizadas em países com elevada taxa de imposto, mediante contrato com o proprietário legal. Em concreto, os ativos intangíveis (*e.g.* patentes, *copyright*, *trademarks*) podem facilitar a deslocação de lucros pois estes são altamente móveis e existe a dificuldade de realizar um *benchmarking* para um preço de mercado, sendo difícil atribuir um valor ao uso de uma patente, marca ou *know-how* específico de um grupo. Assim, os preços de transferência de ativos intangíveis e serviços associados são de mais fácil manipulação do que no caso de ativos tangíveis; ou
- (iii) através da **concentração de dívida interna e externa** em países com elevada taxa de imposto, uma vez que os pagamentos de juros são geralmente dedutíveis ao lucro tributável, permitindo diminuir o imposto pago pela entidade.

Face aos elevados montantes que estas operações podem envolver, as Autoridades Tributárias têm desenvolvido esforços para a identificação de

práticas como: (i) empréstimos entre entidades relacionadas com taxas de juro elevadas face às de mercado; (ii) comissões muito elevadas por prestação de garantia entre entidades relacionadas; (iii) transações financeiras entre entidades relacionadas sem substância económica; (iv) transações financeiras entre entidades relacionadas que não estão devidamente documentadas (Pwc, 2010).

Em adição à deslocação dos lucros, os grupos multinacionais podem ainda explorar a falta de coordenação entre sistemas fiscais para alcançar situações de dupla não-tributação (*e.g.* entidades não consideradas residentes fiscais por nenhum país) ou de dupla dedução (*e.g.* despesas dedutíveis para efeitos fiscais em dois países ao mesmo tempo). Os grupos multinacionais podem ainda, mais do que as empresas nacionais, explorar o tratamento fiscal preferencial de certas atividades ou tipos de rendimento, por exemplo ao localizar a sua propriedade intelectual em países com tratamento fiscal preferencial (*e.g.* *patent box*²). Este planeamento fiscal por parte dos grupos multinacionais leva a que não haja ligação entre a localização dos lucros e da atividade económica que os gerou, à redução da receita fiscal e cria problemas de eficiência económica.

Considera-se que se está na presença de erosão da base tributável e transferência artificial de lucros (em inglês, *base erosion and profit shifting*, doravante “BEPS”) quando a interação de diferentes regras tributárias e regimes fiscais a nível internacional levam à dupla tributação do mesmo rendimento ou a tributação inferior à devida (OCDE, 2015b). Refere-se ainda a acordos que pretendem reduzir ou eliminar a tributação do rendimento, através da deslocação dos lucros para jurisdições que não aquelas onde tiveram lugar as atividades económicas que geraram esses lucros.

É importante clarificar que BEPS se refere a elisão fiscal internacional através da exploração de diferenças internacionais nos regimes fiscais. A evasão fiscal por parte de indivíduos, ou o não seguimento das regras tributárias domésticas por parte das empresas, ou seja, pura evasão fiscal a nível doméstico, não constitui BEPS no âmbito da problemática para a qual a OCDE dirige os seus esforços³.

² O regime de *Patent Box* concede isenção parcial para os rendimentos de patentes e outros direitos de propriedade industrial.

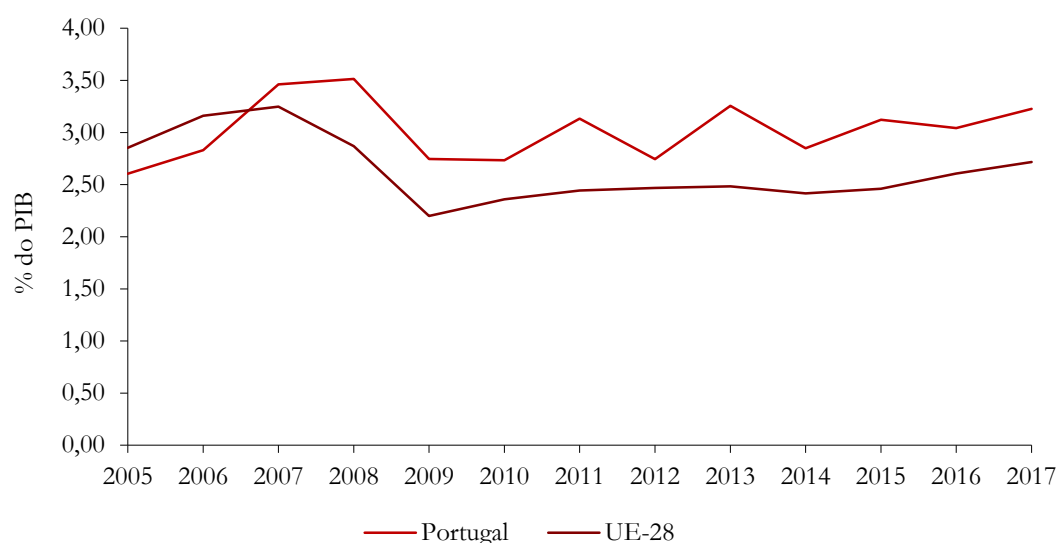
³ Neste âmbito, importa fazer a distinção entre “planeamento fiscal” (gestão fiscal lícita), “evasão fiscal” (conceito ligado a comportamentos fiscais delituosos, criminais ou contraordenacionais) e “elisão fiscal” (objecto de sanções não criminais nem administrativas) (Santos, 2009).

Muita da discussão sobre o BEPS focou-se na elasticidade-imposto da transferência artificial de lucros, ou nas taxas de imposto corporativo decrescentes nos países da OCDE ao longo dos últimos 20 anos. Ao longo dos anos, os governos têm atribuído uma importância crescente à competitividade fiscal das suas economias de modo a atraírem investimento e emprego e a arrecadarem receitas fiscais. Para este fim, verificou-se uma tendência decrescente nas taxas de imposto corporativas nos países da OCDE (Clausing, 2018), de forma a atrair o investimento das empresas multinacionais. Este tem efeitos positivos na economia, como o crescimento do produto, da produtividade do trabalho e dos salários.

Embora as receitas fiscais corporativas se tenham mantido estáveis, apesar das descidas das taxas de imposto, em parte devido à expansão da base tributária em alguns países, receitas estáveis são normalmente acompanhadas de um forte crescimento nos lucros das empresas, o que implica uma menor tributação por unidade monetária de lucro. A média das receitas fiscais corporativas em percentagem do PIB nos países da OCDE tem rondado os 3% nas últimas duas décadas; no entanto, os lucros corporativos aumentaram em percentagem do PIB em várias grandes economias. Em Portugal, no ano de 2017, as receitas fiscais corporativas rondaram os 3,2% do PIB.

A figura *infra* apresenta a evolução das receitas fiscais corporativas em Portugal e na UE-28, em percentagem do PIB, no período compreendido entre 2005 e 2017.

Figura 1: Imposto sobre o rendimento das empresas em Portugal e na UE-28, em percentagem do PIB (2005-2017)

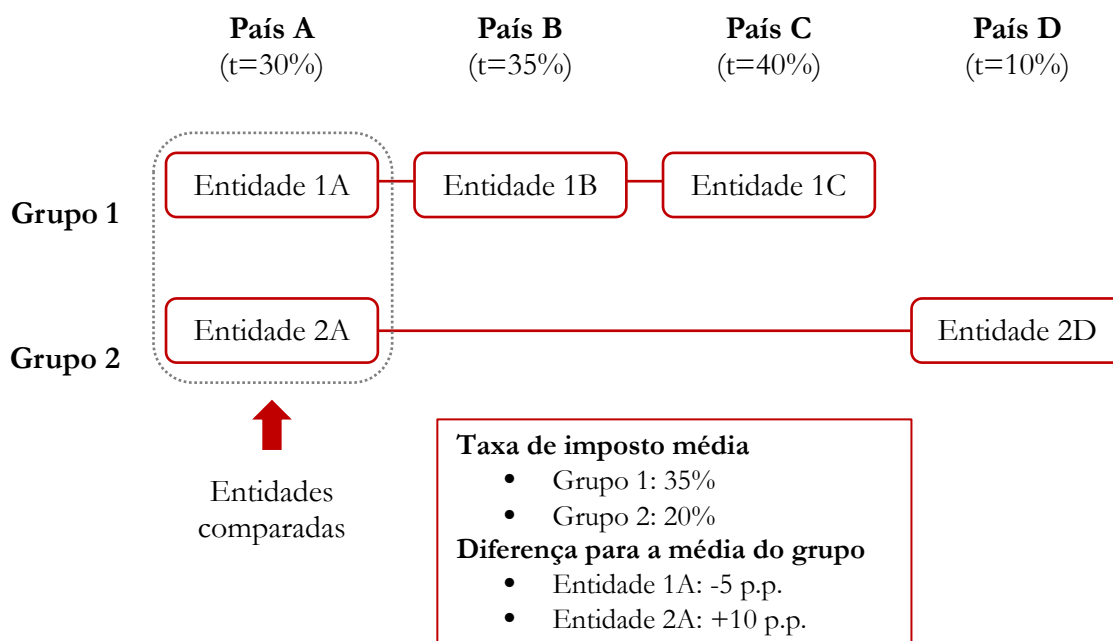


Fonte: Comissão Europeia (2018)

Isto pode levar à conclusão de que existe agora um incentivo menor a recorrer a práticas de BEPS. No entanto, a transferência de lucros é baseada no diferencial de taxas de imposto entre duas afiliadas de um grupo multinacional localizadas em países diferentes, e não nas taxas de imposto em si. Assim, o incentivo de deslocar lucros de uma entidade num país com uma taxa de 40% para uma entidade relacionada num país com uma taxa de 20% é o mesmo incentivo de deslocar lucros de uma entidade num país com uma taxa de 30% para uma entidade relacionada num país com uma taxa de 10%. Em ambos os casos, há elisão fiscal em 20% dos lucros transferidos.

A figura *infra* consiste numa esquematização que permite uma melhor identificação da estratégia de transferência de lucros e dos incentivos para a mesma, na ótica da empresa.

Figura 2: Exemplo ilustrativo: identificação da estratégia



Fonte: OCDE (2015b)

Utilizando dados micro, ou seja, ao nível da empresa, a estratégia para avaliar a transferência de lucros consiste em avaliar a lucratividade de empresas com características semelhantes, exceto nas suas ligações a países com diferentes taxas de imposto, ou seja, com diferentes oportunidades para transferir lucros. Entidades com ligações a países com uma baixa taxa de imposto têm oportunidade de transferir lucros para o estrangeiro, enquanto entidades com ligações a países com elevada taxa de imposto podem receber lucros do estrangeiro. No exemplo em questão, uma vez que a Entidade 1A possui uma taxa de

imposto inferior em 5 pontos percentuais à média de taxas de imposto do Grupo 1, há incentivo a transferir lucros para esta entidade, havendo elisão fiscal em 5% dos lucros transferidos para a Entidade 1A. Do mesmo modo, uma vez que a Entidade 2A possui uma taxa de imposto superior em 10 pontos percentuais à média de taxas de imposto do Grupo 2, há incentivo a deslocar lucros desta entidade para outras entidades do grupo, havendo elisão fiscal em 10% dos lucros transferidos da Entidade 2A.

Assim, a crescente integração das economias e dos mercados, a falta de coordenação entre regulações internas a nível internacional, padrões fiscais internacionais que não acompanharam o ritmo de um ambiente económico global em constante mudança e uma grave falta de informação relevante por parte das autoridades tributárias, criam oportunidades para que haja erosão da base tributária e transferência artificial de lucros (OCDE, 2015a) e a que muita da atenção dada à temática dos preços de transferência tenha a ver com o seu uso por parte de grupos multinacionais com a finalidade de reduzir a sua carga tributária (Cravens 1997).

2.3.1 Impacto económico da transferência artificial de lucros por parte de empresas multinacionais

Como referido anteriormente, as empresas multinacionais possuem oportunidades para evitar a tributação dos seus lucros, devido às diferenças nas taxas de imposto praticadas nos diferentes países onde o grupo se encontra presente e à tributação separada dos lucros de cada subsidiária estrangeira (*separate accounting*). É de suma importância para os governos, especialmente dos países com elevadas taxas de imposto, a proteção das suas bases tributáveis contra vários tipos de atividades que permitem a deslocação de lucros e levam à erosão da base tributável (Dischinger 2007), as quais são abordadas na secção 2.3. Deste modo, os interesses dos países e dos grupos multinacionais estão muitas vezes em conflito (Rugman & Eden, 2017).

As práticas de transferência artificial de lucros possuem impacto ao nível da eficiência económica. As responsabilidades políticas dos governos levam-nos a introduzir impostos, tarifas e outras regulações destinadas a aumentar o bem-estar. No entanto, através da sua política de preços de transferência, existe a percepção de que os grupos conseguem, até certo ponto, fazer uma redistribuição dos seus recursos e proveitos entre países. O efeito mais imediato é a perda de receita fiscal, que poderia ser empregue no fornecimento de bens

públicos. O uso dos preços de transferência enquanto instrumento de planeamento fiscal pode também (i) ter o poder de gerar efeitos indesejados no produto e na taxa de desemprego, nos preços ao consumidor, no rendimento dos fatores e na balança de pagamentos; (ii) contribuir para o aumento do poder de mercado, criando mercados mais concentrados e perdas de bem-estar adicionais (OCDE, 2015b), (iii) ter impacto ao nível dos mercados financeiros, uma vez que os lucros, dividendos, preços das ações e retorno do capital são todos afetados, para além de ser importante para os executivos da empresa que têm as suas recompensas financeiras vinculadas aos ganhos da empresa (Sikka e Willmott, 2010) e (iv) levar a que as empresas que atuam apenas no mercado doméstico, incluindo negócios familiares e empresas recentes e inovadoras, tenham dificuldades em competir com as empresas multinacionais (OCDE, 2014).

Em resultado, os governos olham para os preços de transferência com desconfiança. O uso dos preços de transferência para a elisão fiscal é invisível ao público e a sua identificação pelas autoridades tributárias é difícil e dispendiosa. Está-se, de facto, na presença de um jogo complexo que envolve empresas, contabilistas, advogados, consultores fiscais, governos, autoridades tributárias, agências multinacionais (*e.g.* OCDE), organizações não-governamentais, entre outros. Destes, há os que procuram estabelecer, rever e adaptar as “regras do jogo”, assim como os que procuram manipular estas regras e encontrar e explorar assimetrias (em inglês, “*loopholes*”).

De forma a prevenir a transferência de lucros através da manipulação dos preços de transferência, foram realizadas em vários países alterações às leis fiscais de modo a incorporar regulação em matéria de preços de transferência (Lohse & Riedel, 2013). A cobertura e forma destas regulações diferem substancialmente; enquanto alguns países apenas reconhecem que os preços de transferência devem estar em linha com o princípio de plena concorrência, outros impõem a preparação de documentação detalhada de preços de transferência, na qual são justificados os preços acordados e praticados intragrupo e, conseqüentemente, a distribuição dos lucros entre as entidades do grupo. Daqui resulta que, em muitos países, sempre que as condições difiram das de mercado, poderão ser realizados ajustamentos ao lucro tributável, bem como poderão ser aplicadas multas em caso de não entrega da documentação de preços de transferência.

Um grande inconveniente na aplicação destas regulações é o facto de implicar elevados custos administrativos tanto às autoridades tributárias quanto às empresas. Assim,

as consequências para o bem-estar dependem da eficácia destas mesmas regulações na limitação das atividades de transferência de lucros. Por outro lado, para além dos custos de *compliance* devido às auditorias realizadas pelas autoridades reguladoras, a deslocação de lucros acarreta ainda custos substanciais para as multinacionais ao nível dos custos de implementação e dos custos de eficiência devido a distorções na gestão interna (Dischinger, 2007).

2.3.2 Combate à erosão da base tributável e transferência artificial de lucros

Algumas das principais medidas *anti-avoidance* previstas nos regimes de preços de transferência domésticos das economias da OCDE e do G20 são (OCDE, 2015b):

- (i) **regras de preços de transferência** que requerem que as operações vinculadas realizadas além-fronteiras sejam valoradas ao preço de mercado (segundo o “princípio da plena concorrência”). Quando não existe uma operação comparável, podem ser utilizados outros métodos de valoração, por exemplo, baseado no custo com a adição de um *mark-up* ou utilizando modelos económicos para dividir o lucro entre as entidades;
- (ii) **regras de *thin capitalization* e de limites à dedutibilidade dos juros**, que não permitem a dedução de certas despesas de juros quando os rácios de *debt-to-equity* ou *interest-to-earnings* são considerados excessivos. A abordagem tem por objetivo assegurar que as deduções de juros de uma entidade estejam diretamente ligadas ao rendimento tributável gerado pelas suas actividades económicas (OCDE, 2015a);
- (iii) **regras de *controlled foreign company* (CFC)**, cujo propósito é impedir que as empresas usem uma subsidiária, localizada num país com baixa taxa de imposto ou sem tributação do rendimento, como forma de evitarem a tributação no país de origem. Em particular, estas regras permitem às autoridades tributárias realocar todos os lucros deslocados artificialmente, da subsidiária *off-shore* para a casa-mãe, onde serão tributados de forma apropriada (Comissão Europeia, 2017c);
- (iv) ***general anti-avoidance rules* (GAAR)**, que proíbem a elisão fiscal “agressiva”, por exemplo, negando benefícios fiscais referentes a operações que não possuem substância económica; e

- (v) *anti-hybrid rules*, que fazem a ligação entre o tratamento fiscal doméstico de instrumentos ou entidades com o tratamento no outro país onde esta está presente, eliminando as assimetrias existentes entre países.

2.3.2.1 **Combate à erosão da base tributável e transferência artificial de lucros por parte da Comissão Europeia: alguns casos de manipulação de resultados por via dos preços de transferência**

Esta subsecção apresenta alguns casos alvo de investigação por parte da Comissão Europeia nos últimos anos, os quais envolvem grupos multinacionais e a deslocação artificial de lucros por meio dos mecanismos mencionados na secção 2.3. Estas investigações surgem no âmbito do controlo dos auxílios do Estado realizado pela Comissão Europeia de forma a garantir que os seus estados-membros não concedem tratamento fiscal preferencial a algumas empresas em detrimento de outras, de forma a garantir o bom funcionamento do mercado da UE e a evitar a distorção da concorrência.

Nos casos apresentados, este auxílio consistiu na validação de métodos de cálculo do rendimento tributável que validaram a transferência artificial de lucros entre empresas do mesmo grupo multinacional localizadas em países diferentes dentro da UE, através de pareceres tributários (em inglês, *tax rulings*). Isto daria à empresa uma vantagem competitiva injusta sobre outras empresas (tipicamente PME) que são tributadas nos seus rendimentos reais ao pagarem preços de mercado pelos seus bens e serviços. De referir que pareceres são perfeitamente legais e têm como objetivo esclarecer a empresa relativamente ao modo como o seu rendimento tributável será tributado ou sobre o uso de provisões fiscais especiais.

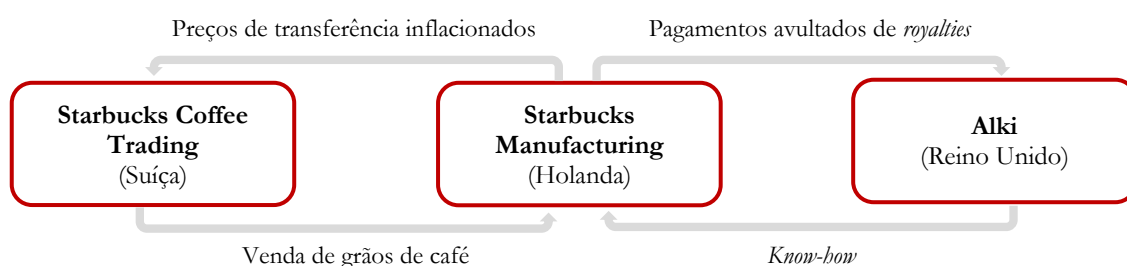
Grupo Starbucks (Holanda)

Em 2015, a Comissão Europeia determinou que a Holanda concedeu benefícios fiscais à Starbucks através de um parecer tributário de 2008 que artificialmente diminuiu o montante de imposto pago pela Starbucks Manufacturing EMEA BV (“Starbucks Manufacturing”), a única empresa torradora de café do grupo Starbucks na Europa. Ao estabelecer preços para as operações realizadas entre empresas do grupo (preços de transferência) que diferem das condições de mercado, a empresa diminuiu o seu rendimento tributável de duas formas (Comissão Europeia, 2015):

- (i) a Starbucks Manufacturing efetuou pagamentos avultados referentes a *royalties* à Alki (empresa do grupo Starbucks localizada no Reino Unido) pela utilização do seu *know-how* da atividade de torrefação de café; e
- (ii) a Starbucks Manufacturing pagou um preço inflacionado por grãos de café verde à Starbucks Coffee Trading SARL (“Starbucks Coffee Trading”), localizada na Suíça.

Estas operações encontram-se ilustradas na Figura 3.

Figura 3: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Starbucks



Fonte: Comissão Europeia (2015)

Os *royalties* pagos pela Starbucks Manufacturing à Alki não podem ser justificados uma vez que não refletem de forma adequada o valor de mercado, e apenas a Starbucks Manufacturing teve de pagar pelo uso deste *know-how*; nenhuma outra empresa do grupo ou torradores independentes aos quais se prestam serviços de *out-sourcing* tiveram de o fazer. Deste modo, uma grande parte do rendimento tributável foi indevidamente deslocado para a Alki, que não é sujeita a tributação nem no Reino Unido nem na Irlanda.

Ademais, a base tributável da Starbucks Manufacturing foi ainda indevidamente reduzida através do preço altamente inflacionado pago pelos grãos de café verdes à Starbucks Coffee Trading. Devido a estes custos elevados na torrefação de café, esta atividade não geraria lucros suficientes para pagar o *royalty* de *know-how* à Alki, pelo que o *royalty* desloca sobretudo lucros gerados por vendas de outros produtos vendidos às lojas Starbucks, como chá, pastelaria e copos, que representam a maior parte do volume de negócios da Starbucks Manufacturing.

Grupo Apple (Irlanda)

Em 2016, a Comissão Europeia concluiu que a Irlanda concedeu benefícios fiscais indevidos à Apple que ascenderam a 13 mil milhões de euros, através de dois pareceres

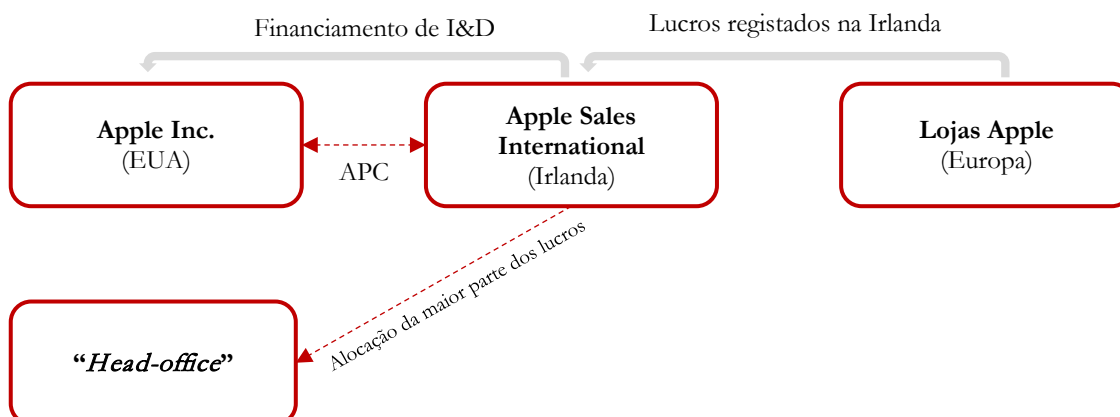
tributários que diminuiram artificialmente, e de forma substancial, o montante de imposto pago pela Apple na Irlanda desde 1991 (Comissão Europeia, 2016).

Estes pareceres validaram o método de cálculo do rendimento tributável de duas empresas pertencentes ao grupo, localizadas na Irlanda (Apple Sales International e Apple Operations Europe), que não correspondia à realidade económica: quase todos os rendimentos provenientes de vendas foram internamente atribuídos a *head-offices*, que existiam apenas no papel e que não poderiam ter gerado tais lucros. Apenas as entidades irlandesas poderiam ter gerado tais lucros, pelo que deveriam ter sido atribuídos à mesma e tributados na Irlanda. Os lucros alocados a este "*head-office*" não foram sujeitos a tributação em nenhum país, sob provisões específicas da lei tributária irlandesa que já não se encontram em vigor.

As duas empresas irlandesas efetuam ainda pagamentos anuais à Apple Inc. (EUA) no contexto de um acordo de partilha de custos⁴ que lhes permite o acesso a propriedade intelectual da Apple para a produção e venda de produtos Apple. Estes pagamentos atingiram os 2 mil milhões de dólares em 2011 e aumentaram significativamente em 2014. Estes encargos, sobretudo maioritariamente pela Apple Sales International, contribuíram para financiar mais de metade dos esforços de I&D para o desenvolvimento de propriedade intelectual nos EUA. Estes custos são deduzidos ao rendimento tributável das entidades irlandesas.

⁴ “Há acordo de partilha de custos quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo, nomeadamente do direito a utilizar os resultados alcançados em projetos de investigação e desenvolvimento sem o pagamento de qualquer contraprestação adicional” (artigo 11.º, Portaria n.º 1446-C/2001).

Figura 4: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Apple



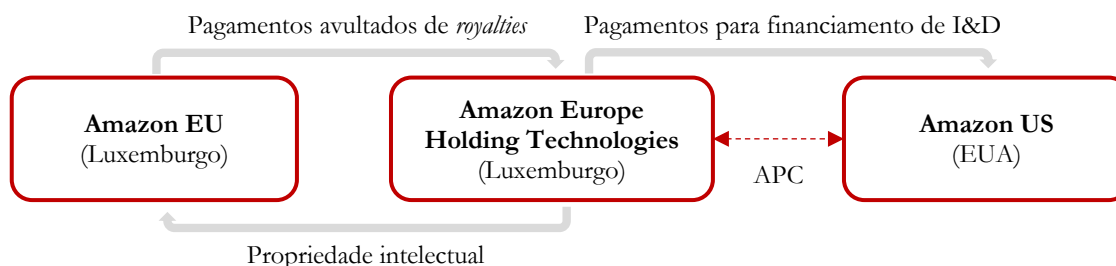
Fonte: Comissão Europeia (2016)

Em resultado, a Apple pagou uma taxa efetiva de imposto que passou de 1% em 2003 para 0.005% em 2014. Dos 22 mil milhões de dólares de lucro obtidos pela Apple Sales International em 2011, por exemplo, apenas 50 milhões foram sujeitos a tributação na Irlanda, sendo que os restantes 15,95 mil milhões não foram alvo de qualquer tributação. De facto, o tratamento fiscal concedido pela Irlanda permitiu à Apple evitar a tributação da maior parte dos lucros gerados por produtos da Apple em todo o mercado único europeu, devido ao facto de a Apple de registar todas as vendas na Irlanda, em vez do país em que os produtos foram vendidos.

Grupo Amazon (Luxemburgo)

Em 2017, a Comissão Europeia concluiu que o Luxemburgo concedeu benefícios fiscais indevidos à Amazon em cerca de 250 milhões de euros, através de um parecer tributário de 2003, o que permitiu à Amazon deslocar a maior parte dos seus lucros de uma empresa do grupo sujeita a tributação no Luxemburgo (Amazon EU) para uma empresa não sujeita a tributação devido à sua forma legal de sociedade *holding*, a Amazon Europe Holding Technologies (Comissão Europeia, 2017a).

Figura 5: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Amazon



Fonte: Comissão Europeia (2017a)

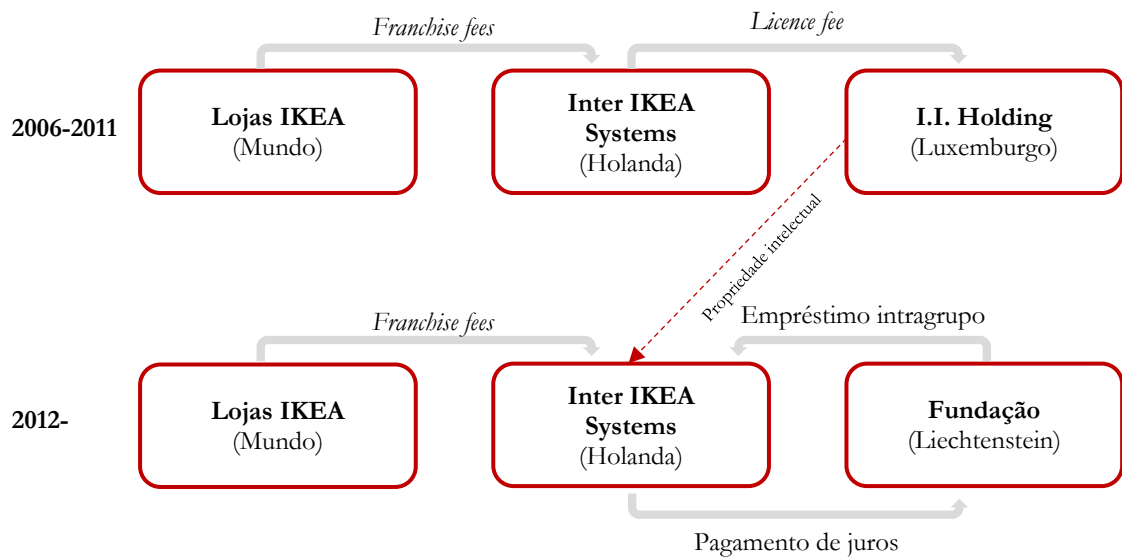
Em particular, este parecer validou o método de cálculo dos pagamentos anuais de *royalties* da Amazon EU à Amazon Europe Holding Technologies, o que diminuiu significativamente o rendimento tributável da Amazon EU. Estes *royalties* dizem respeito a direitos de propriedade intelectual para a Europa detidos pela Amazon Europe Holding Technologies no contexto de um acordo de partilha de custos com a Amazon nos EUA. A investigação da Comissão mostrou que o nível de *royalties* pagos era inflacionado e que não refletia a realidade económica, uma vez que excediam, em média, 90% do resultado operacional da Amazon EU, e eram cerca de 1,5 vezes maiores que os pagamentos da *holding* à Amazon nos EUA. Ademais, a *holding* não estava ativamente envolvida na gestão, desenvolvimento ou uso desta propriedade intelectual, pelo que o nível de *royalties* recebido era injustificado. Em resultado, cerca de três quartos do rendimento tributável da Amazon EU foram indevidamente atribuídos à Amazon Europe Holding Technologies.

Grupo Inter IKEA (Holanda)

Em 2017, a Comissão Europeia iniciou uma investigação ao tratamento fiscal concedido pela Holanda à Inter IKEA Systems, subsidiária do grupo Inter IKEA na Holanda (um dos dois grupos que operam o negócio da IKEA, em conjunto com o grupo INGKA). Nos anos 80, o modelo de negócio da IKEA mudou para um modelo de *franchising*, operado pela Inter IKEA; assim, todas as lojas IKEA pagam assim um *franchise fee* de 3% sobre o seu volume de negócios à Inter IKEA Systems, recebendo, em troca, o acesso à marca IKEA e ao respetivo *know-how* (Comissão Europeia, 2017b).

A Comissão Europeia levantou questões relativamente a dois pareceres das autoridades tributárias holandesas, datados de 2006 e 2011.

Figura 6: Operações realizadas entre as entidades do Grupo Inter IKEA



Fonte: Comissão Europeia (2017b)

No que diz respeito ao período entre 2006 e 2011, o parecer tributário de 2006 validou o método de cálculo de um *licence fee* anual a ser pago pela Inter IKEA Systems à I.I. Holding, localizada no Luxemburgo, e que detinha direitos de propriedade intelectual utilizados pela Inter IKEA Systems para desenvolver o conceito de *franchising* da IKEA. Este *fee* correspondia a grande parte das receitas da Inter IKEA Systems, que foram assim transferidas para o Luxemburgo e não foram tributadas, devido à forma legal da I.I. Holding (sociedade *holding*). Depois de concluído que o esquema anterior era ilegal ao abrigo das leis a respeito dos auxílios de estado, a I.I. Holding passou a ser sujeita a tributação no Luxemburgo. A Inter IKEA Systems adquiriu os direitos de propriedade intelectual anteriormente detidos pela I.I. Holding, tendo, para esse fim, recebido um empréstimo da sua acionista no Liechtenstein. O parecer emitido em 2011 validou o valor pago por estes direitos, assim como os juros a ser pagos à empresa no Liechtenstein. Em resultado dos pagamentos de juros efetuados, uma parte significativa dos lucros da Inter IKEA Systems (provenientes de *fees*) foram deslocados para o Liechtenstein.

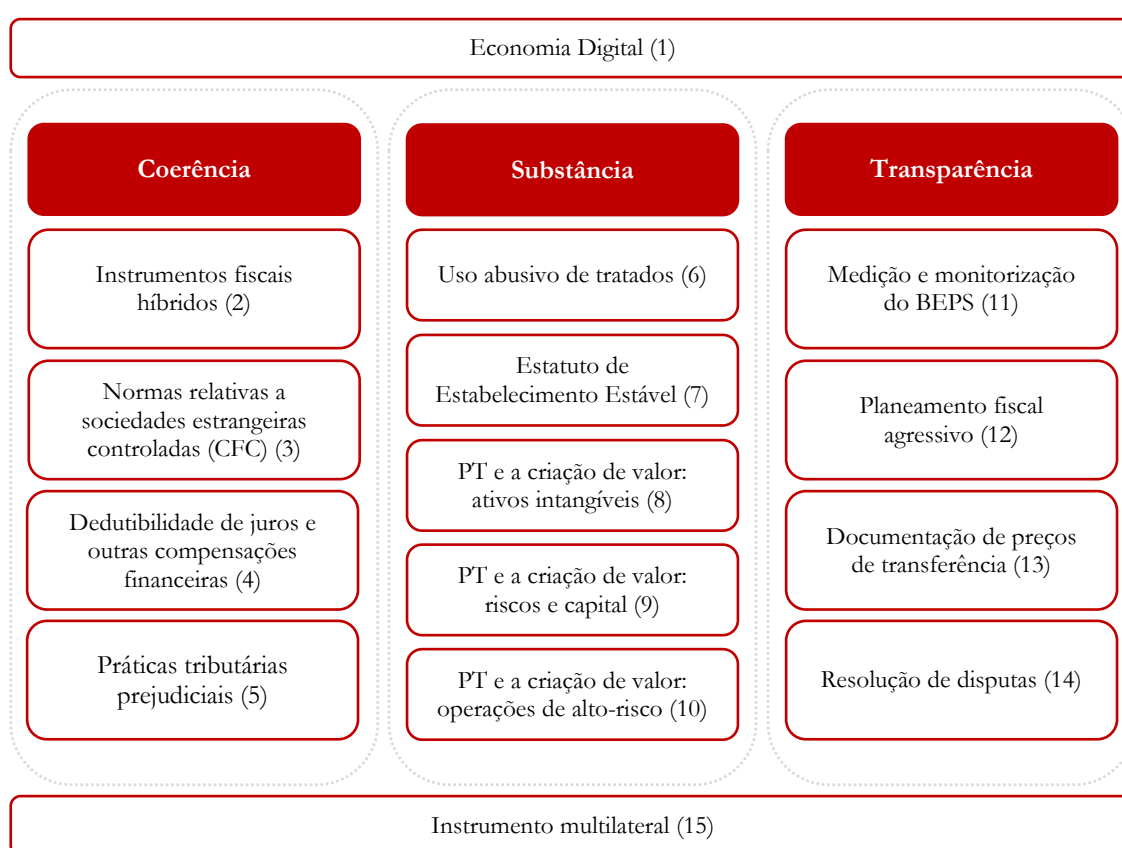
2.3.2.2 Plano BEPS

Em 2013, o reconhecimento de que era necessária uma renovação das regras de tributação internacionais, de forma a acompanhar as mudanças estruturais a ocorrer na economia mundial, fruto da crescente globalização e digitalização, levou a OCDE a lançar o plano de ação *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, de forma a endereçar a

problemática da erosão da base tributável e transferência artificial de lucros (Bradbury, Hanappi & Moore, 2018). Este plano assenta em três pilares fundamentais: (i) reforçar a coerência das regras de tributação a nível internacional, (ii) realinhar a tributação dos lucros com o local onde decorreram as atividades económicas que os geraram e (iii) aumentar a transparência e a certeza. Trata-se de um plano composto por 15 Ações que abrangem diferentes áreas de atuação e que resultaram em 13 relatórios, publicados em 2015 (OCDE, 2015b).

A figura 7 detalha as 15 ações do Plano BEPS, bem como as suas áreas de atuação.

Figura 7: Plano BEPS



Fonte: Bradbury, Hanappi & Moore (2018)

Em específico, a Ação 11 deste pacote tinha como objetivo compreender os impactos fiscais e económicos adversos gerados pela erosão da base tributável, bem como o desenvolvimento de novas ferramentas e dados para melhorar a sua medição e monitorização no futuro. O relatório final do Plano BEPS respeitante à Ação 11 produziu uma estimativa empírica das perdas de receita de IRC globais devido a este fenómeno de cerca de 4% a 10%

do total global, o equivalente a entre 100 e 240 biliões de dólares (com base em dados de 2014), resultados que têm atraído a atenção de *policy makers* e académicos (OCDE, 2015b).

Adicionalmente, estima-se que a taxa efetiva de imposto (“ETR”)⁵ de grandes entidades multinacionais seja 4% a 8,5% inferior, quando comparadas com entidades domésticas similares e verifica-se uma maior concentração do Investimento Direto Estrangeiro (“IDE”), sendo que existe um grupo de países com valores de IDE desproporcionais à atividade económica real, medida pelo PIB (OCDE, 2015a; OCDE, 2015c). Em concreto, no ano de 2012, 14 países possuíam rácios de IDE líquido sobre o PIB superiores a 50%. Este relatório fornece ainda estimativas da separação dos rendimentos de onde está localizada a atividade criadora de valor no que diz respeito aos ativos intangíveis: o rácio do valor dos *royalties* recebidos para as despesas de I&D em países de baixo imposto é seis vezes maior do que nos restantes países.

Uma revisão da literatura académica e empírica revela ainda mais de cem estudos que comprovam a existência de práticas de BEPS, alguns dos quais são apresentados na Tabela 3.

2.3.3 Mensuração das práticas de erosão da base tributável e transferência artificial de lucros: disponibilidade de dados e questões metodológicas

Qualquer tentativa de estimação da dimensão do BEPS depara-se com dificuldades, em particular limitações metodológicas e a falta de disponibilidade de dados (Bradbury, Hanappi & Moore, 2018; OCDE, 2015b). Assim, os analistas devem escolher entre várias abordagens imperfeitas, dependendo da questão de investigação e da informação disponível.

Os dados disponíveis para uma análise de BEPS variam desde dados altamente agregados, como os das contas nacionais, até dados mais granulares, como os disponíveis nas demonstrações financeiras das empresas, bem como dados detalhados, específicos a um país ou empresa, revelados através do reporte a instituições. As principais fontes de dados macroeconómicos são as contas nacionais, a balança de pagamentos, o investimento direto estrangeiro, dados comerciais e aduaneiros e receitas fiscais agregadas de IRC. Estas tratam-

⁵ A taxa efetiva de imposto corresponde à percentagem dos lucros que as empresas entregam efectivamente ao Estado e é dada pelo rácio entre as receitas fiscais totais e a base fiscal da qual foram obtidas. Difere da taxa nominal devido ao facto de as leis fiscais diferirem das regras contabilísticas, o que leva a que o lucro tributável não corresponda ao lucro contabilístico (OCC, 2018).

se de fontes disponíveis à população em geral, através de institutos nacionais de estatística ou organizações internacionais.

Apesar de os dados macroeconómicos possuírem a vantagem de estarem prontamente disponíveis, bem como uma cobertura alargada, vários estudos académicos recentes sobre transferência de lucros tomam partido da crescente disponibilidade de dados microeconómicos. O uso de dados microeconómicos ao nível das afiliadas tornou possível a análise de várias dimensões da transferência de lucros, em particular porque muitos estudos conseguem agora fazer uso de dados em painel. Este desenvolvimento permitiu aos investigadores controlar determinantes observáveis e não observáveis do rendimento de uma afiliada, como ativos intangíveis não declarados ou qualidade das infraestruturas ou da força de trabalho, incluindo efeitos fixos nas suas especificações econométricas.

No entanto, apesar das vantagens, o uso de dados microeconómicos tem algumas limitações na derivação de estimativas globais. Por exemplo, bases de dados comerciais de demonstrações financeiras de empresas, como a Orbis (nível mundial), a Amadeus (nível europeu) ou a Sabi (nível ibérico), contêm amostras não aleatórias de multinacionais, podendo afetar as estimativas. Uma limitação comum a todas as fontes disponíveis é sub-representação de países em desenvolvimento, o que pode levar a subestimações da transferência de lucros a nível global. As fontes de dados mais relevantes, macro e microeconómicas, são apresentadas na Tabela 2.

Em adição aos problemas relacionados com a disponibilidade de dados, existem questões metodológicas, das quais se destacam a dificuldade entre separar o BEPS da atividade económica real e a escolha de taxa de imposto a aplicar. Estas são questões importantes pois quase todos os estudos empíricos examinam diferenças nos lucros empresariais em diferentes países ou empresas e estudam a correlação entre medidas de lucro e imposto. Os estudos empíricos devem procurar separar lucros elevados ligados ao BEPS de lucros elevados ligados a fatores não fiscais, como elevado capital, trabalho qualificado ou qualidade das infraestruturas. No entanto, esta separação é difícil, pois a taxa de imposto representa um papel importante na decisão de localização do investimento, quer haja ou não oportunidades para transferência de lucros. O desafio de definir e medir a atividade económica real tornou-se ainda mais difícil com a importância crescente dos ativos intangíveis e a gestão do risco nas cadeias de valor globais.

Tabela 2: Tipos de dados disponíveis para uma análise empírica de BEPS

Tipo de dados	Acesso	Representatividade	Exemplos
Macroeconómicos			
Dados agregados	Aberto	Elevado número de países	Contas Nacionais, Bdp ⁶ , IDE
Microeconómicos			
Estatísticas agregadas de filiais estrangeiras	Aberto	População total	FATS ⁷ (Eurostat, OCDE)
Informação financeira de bases de dados públicas/comerciais	Aberto	Amostra não aleatória	Orbis, Amadeus, Sabi
Informação financeira de bases de dados governamentais	Limitado	População total ou amostra aleatória	MiDi (Bundesbank)
Declarações fiscais (IRC)	Limitado	População total ou amostra aleatória	Informação anonimizada de declarações fiscais

Fonte: Bradbury, Hanappi & Moore (2018)

2.3.3.1 Estudos empíricos

Tal como anteriormente referido, existe um consenso internacional de que o crescente uso e disponibilidade de dados microeconómicos, provenientes de bases de dados comerciais, constituem uma grande melhoria na análise do BEPS. Contudo, uma vez que a informação financeira disponível reflete conceitos contabilísticos e não fiscais, estas bases de dados fornecem apenas informação indireta sobre a presença de BEPS (OCDE, 2015b).

Apesar desta limitação, verifica-se a existência de uma série de estudos empíricos que têm por objetivo mensurar o impacto das práticas de BEPS, relacionando uma medida de lucro de um determinado conjunto de empresas com diferenciais de taxas de imposto (seguindo a racional exposta na Figura 2), e tendo por base informação retirada de demonstrações financeiras das empresas. A Tabela 3 apresenta uma seleção de estudos empíricos que têm em comum o recurso a este tipo de dados.

⁶ Balança de Pagamentos.

⁷ *Statistics on the structure and activity of foreign affiliates.*

Tabela 3: Bases de dados, estratégias de estimação e resultados de estudos empíricos

Autores	Ano	Semi-elasticidade	Variável dependente	Variável imposto	Diferencial	R ²	Período	Cobertura	Dados
Dischinger	2007	-0,7	RAI	Nominal	Afiliada → accionista	0,76	1995-2005	UE	DFs ⁸
Huizinga e Laeven	2008	-1,3	RAI	Nominal	Afiliada → accionista	0,68	1999	UE	DFs
Loretz e Mokas	2011	-1,1	Resultado Líquido	Nominal	n.a. ⁹	0,01	2002-2009	UE	DFs
Maffini e Mokkas	2011	-1,0	Produtividade dos factores	Nominal	n.a.	0,10	1998-2004	Mundial	DFs
Dischinger, Knoll e Rieder	2013	-0,5	RAI	Nominal	Afiliada → accionista	0,14	1995-2005	UE	DFs
Dharmapala e Rieder	2013	-1,1	RAI	Nominal	n.a.	0,21	1995-2005	UE	DFs
Lohse e Riedel	2013	-0,4	EBIT	Nominal	Afiliada → accionista	0,16	1999-2009	UE	DFs
Beer e Loepnick	2013	-1,0	EBIT	Nominal	Afiliada → grupo	0,06	2003-2011	Mundial	DFs
Beuselinck, Deloof e Vanstraelen	2014	-1,6	EBIT	Nominal	Afiliada → accionista	0,71	1998-2009	UE	DFs
Markle	2015	-0,9	RAI	Nominal	Afiliada → grupo	0,83	2004-2008	Mundial	DFs
OCDE	2015	-1,0	RAI/Ativo	Nominal	Afiliada → grupo	0,03	2000-2010	Mundial	DFs

Fonte: Bradbury, Hanappi & Moore (2018)

⁸ Demonstrações Financeiras.

⁹ Não aplicável.

3 Evidência indireta de práticas de erosão da base tributável e transferência artificial de lucros

Tendo por base os estudos empíricos realizados até à data, a presente secção tem por objetivo averiguar da realização de práticas de BEPS por parte de empresas portuguesas e espanholas, com recurso a uma base de dados ibérica. A secção 3.1 apresenta a metodologia utilizada, a secção 3.2 especifica o modelo a estimar, a secção 3.3 descreve o processo de obtenção da amostra e por fim a secção 3.4 apresenta a estatística descritiva, resultados das estimações e respetiva análise.

3.1 Metodologia

A metodologia adotada de modo a avaliar presença indireta de práticas de BEPS em Portugal e Espanha teve como base os modelos de Dischinger (2007) e Johansson, Skeie, Sorbe e Menon (2017), com recurso a informação financeira retirada da base de dados Sabi¹⁰.

Estes autores baseiam as suas estratégias empíricas na premissa de que o rendimento antes de impostos observado de uma entidade multinacional é igual à soma do “lucro verdadeiro” e do “lucro transferido”, sendo que o “lucro verdadeiro” é função de características como a dimensão da empresa, a indústria à qual pertence, o país onde está localizada, o ano, entre outros, e o “lucro transferido” é função do diferencial das taxas de imposto, tal como exposto na equação 1.

$$\text{Lucro observado} = \underbrace{\text{lucro "verdadeiro"}}_{f(\text{dimensão, indústria, país, ano, entre outros})} + \underbrace{\text{lucro "transferido"}}_{f(\text{diferencial das taxas de imposto})} \quad (1)$$

O diferencial de taxas de imposto consiste num *proxy* utilizado para medir as oportunidades de transferência de lucros entre países, e corresponde à diferença entre as taxas nominais de imposto dos países onde estão localizadas as empresas em análise. Espera-se que, em média, entidades pertencentes a grupos multinacionais com ligações a países de baixa taxa de imposto reportem lucros menores do que entidades comparáveis que não possuam essas ligações, suportando a hipótese da deslocação de lucros.

¹⁰ O Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (“Sabi”) é uma base de dados ibérica que contém informação financeira e de negócio e relatórios de atividades de mais de 2.600.000 empresas espanholas e de cerca de 800.000 empresas portuguesas.

3.2 Modelo

O modelo econométrico a estimar na análise empírica foi desenvolvido por Dischinger (2007) e é o apresentado na Equação 2.

$$RAI_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + \beta_2 Y_{jt} + \delta DIF_TNI_{it} + \mu z_i + \varphi v_j + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Sendo que RAI_{it} representa o logaritmo do Rendimento Antes de Impostos (“RAI”) da empresa i no período t , X_{it} corresponde a um vector de características da empresa i no período t , Y_{jt} é um vector de características do país j no período t , DIF_TNI_{it} corresponde ao diferencial da taxa nominal de imposto entre a empresa i e a sua acionista no período t , z_i corresponde a um conjunto de variáveis não observadas ao nível da empresa, v_j corresponde a um conjunto de variáveis não observadas ao nível do país e ε_{it} é o termo de perturbação.

3.2.1 Definição das variáveis

A variável dependente neste modelo é a lucratividade da entidade, dada pelo logaritmo do RAI. O uso desta variável dependente é suportado pelos trabalhos mencionados anteriormente, e tem como principal vantagem a grande disponibilidade de dados e a comparabilidade entre países. Cumpre ainda referir que o rendimento antes de impostos, tal como reportado nas demonstrações financeiras, poderá diferir do rendimento tributável¹¹. No entanto, ambas as variáveis são normalmente afetadas na mesma direção pela deslocação de lucros, pelo que se pode considerar o rendimento antes de impostos um *proxy* relevante (Johansson, Skeie, Sorbe & Menon, 2017).

A nível das variáveis explicativas referentes à empresa, é incluído o ativo fixo tangível como *proxy* do capital instalado e o número de trabalhadores como *proxy* do uso do fator trabalho (ambos em termos logarítmicos), bem como o rácio de alavancagem financeira (*leverage ratio*). Espera-se que o RAI varie na mesma direção do capital e do trabalho, e na direção contrária ao rácio de alavancagem financeira.

A taxa nominal de imposto é considerada a taxa mais relevante para se avaliar a deslocação de lucros, uma vez que a multinacional pode definir a sua própria base tributável ao deslocar lucros, o que tem impacto na taxa efetiva (Dischinger, 2007). Espera-se que o diferencial tenha sinal positivo, quando a entidade possui ligações a países com uma baixa

¹¹ A este respeito ver, no caso de Portugal, a declaração Modelo 22, a qual detalha o apuramento do rendimento tributável de uma entidade.

taxa de imposto, tendo incentivos para deslocar lucros, ou negativo, quando a entidade possui ligações a países com uma elevada taxa de imposto, esperando-se que receba lucros do estrangeiro. Deste modo, o coeficiente δ assumirá sinal negativo se as empresas transferirem lucros para o estrangeiro.

A nível das variáveis macroeconómicas, é tido em conta o PIB como *proxy* para a dimensão do mercado do país, o PIB per capita como *proxy* do rendimento de um país e do seu nível de desenvolvimento (ambas em termos logarítmicos) e a taxa de crescimento do PIB real como *proxy* para o estado da economia de um país; espera-se que o “lucro verdadeiro” varie no mesmo sentido destas variáveis. Foram ainda incluídos índices referentes ao nível de corrupção das instituições governamentais dos países (quanto maior o nível de corrupção, menor será o RAI da entidade) e ao seu nível de globalização (quanto maior, maior será o RAI da entidade).

3.3 Amostra

A seleção da amostra pretendeu incluir empresas situadas em Portugal ou Espanha. Esta escolha tem como objetivo restringir a análise em termos geográficos.

Como referido na secção 2.3.3, o recurso a bases de dados comerciais apresenta como limitação a obtenção de uma amostra não-aleatória, uma vez que as empresas decidem se querem ser incluídas na base de dados ou não. Isto poderá levar a uma subestimação dos resultados se as empresas que participam em práticas de BEPS escolherem não fazer parte da base de dados.

A nível dos dados específicos à empresa, os critérios de seleção aplicados na Sabi procuraram assim extrair informação financeira de empresas localizadas em Portugal ou Espanha, com dados financeiros disponíveis para o período 2010-2018, cujas formas jurídicas correspondessem às formas de sociedade em nome coletivo, sociedade por quotas, sociedade anónima ou sociedade em comandita. À semelhança de Johansson, Skeie, Sorbe e Menon (2017), foram ainda excluídas as empresas pertencentes à atividade primária e à administração pública (Códigos CAE Rev.3 01 - Agricultura, produção animal, caça e atividades dos serviços relacionados, 02 - Silvicultura e exploração florestal, 03 - Pesca e aquicultura, 84 - Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória).

Foi ainda aplicado um critério ao nível dos dados de propriedade, procurando incluir apenas empresas subsidiárias detidas em mais de 50% por um acionista direto estrangeiro. A

legislação portuguesa (artigo 63.º, n.º.4 do CIRC) considera que existe “influência significativa” nas decisões de gestão de uma empresa quando se detém, direta ou indiretamente, “uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto”, enquanto que a legislação espanhola fixa esta percentagem nos 25% (artigo 18.º, n.º.2 do respectivo código de IRC), sendo estes os valores de referência para definir entidades relacionadas. No entanto, na seleção das empresas foi tida como base uma pertença direta de pelo menos 50%. Para além de ser este o *threshold* mais frequentemente utilizado na literatura, este implica a existência de controlo sobre uma entidade¹². Tal como apontado por Johansson, Skeie, Sorbe e Menon (2017), uma entidade que não seja controlada por outra poderia recusar-se a participar em práticas de transferência de lucros, uma vez que isso poderia prejudicar os seus acionistas que não pertencem ao grupo multinacional. Contudo, é de referir que a base de dados não permite identificar os acionistas ao longo do tempo, pelo que se terá de assumir que o país onde o mesmo se localiza não se alterou ao longo do período 2010-2018.

Foram ainda eliminadas da amostra todas as empresas cujos valores de rendimento antes de impostos, ativo fixo tangível, gastos com pessoal e número de funcionários fossem menores ou igual a zero, uma vez que estes não seriam tratados pelo modelo.

O diferencial de taxa de imposto corresponde à diferença entre a taxa nominal de imposto no país onde está localizada a subsidiária (Portugal ou Espanha) e a taxa nominal de imposto no país onde se encontra o acionista direito que a detém em mais de 50%. Para este cálculo foram tidas em consideração as taxas nominais de imposto disponíveis em guias fiscais de empresas que atuam na área da auditoria, consultoria e fiscalidade, nomeadamente informação disponibilizada no *Worldwide Corporate Tax Guide* preparado pela EY. Não foram

¹² As participações por parte de uma entidade noutra podem ser categorizadas em “controlo”, “controlo conjunto”, “influência significativa” e “participação simples”. A NCRF 14 – Concentrações de Atividades Empresariais (§§9) define “controlo” como “o poder de gerir as políticas financeiras e operacionais de uma entidade ou de uma atividade económica a fim de obter benefícios da mesma”, o que se materializa ao adquirir mais de metade dos direitos de voto da outra entidade ou se no processo de concentração tiver obtido “a) poder sobre mais de metade dos direitos de voto da outra entidade em virtude de um acordo com outros investidores ou b) poder para gerir as políticas financeiras e operacionais da outra entidade segundo uma cláusula estatutária ou um acordo ou c) poder para nomear ou demitir a maioria dos membros do órgão de gestão da outra entidade ou d) poder de agrupar a maioria dos votos nas reuniões do órgão de gestão da outra entidade”. Por sua vez, a própria condição de subsidiária tem implícita a existência de controlo, ao ser definida como “uma entidade (aqui se incluindo entidades não constituídas em forma de sociedade, como, por exemplo, as parcerias) que é controlada por uma outra entidade (designada por empresa-mãe)” (CNC, 2019).

tidas em conta as taxas de imposto referentes a atividades específicas, como no caso das atividades petrolíferas.

A nível dos dados macroeconómicos, que procuram caracterizar e diferenciar as economias portuguesa e espanhola, recorreu-se ao European Statistical Office (“Eurostat”) para obter os valores do PIB (a preços correntes, valores em milhares de euros), PIB *per capita* (a preços correntes, valores em milhares de euros) e taxa de crescimento do PIB real (variação homóloga) para o período 2010-2018. Por último, foram incluídos dados referentes ao *Corruption Perceptions Index* (“CPI”)¹³ da Transparency International (em termos de pontuação) para o período 2010-2018 e o *Globalisation Index* do KOF Swiss Economic Institute (em termos do valor do índice calculado) para o período 2010-2018.

A tabela *infra* sumaria as variáveis utilizadas, unidades de medida, período para o qual existem dados e respetivas fontes.

¹³ Este índice classifica 180 países e territórios de acordo com a perceção do seu nível de corrupção no sector público. É utilizada uma escala de 0 a 100, em que 0 corresponde a “altamente corrupto” e 100 a “não corrupto”.

Tabela 4: Identificação das variáveis e respetivas fontes

Variável	Descrição	Período	Fonte
RAI	Preços correntes (€)	2010-2018	Sabi
Ativo total	Preços correntes (€)	2010-2018	Sabi
Gastos com pessoal	Preços correntes (€)	2010-2018	Sabi
Dimensão	Número de trabalhadores	2010-2018	Sabi
<i>Leverage ratio</i>	= Passivo Total/Ativo Total	2010-2018	Sabi
Taxa imposto subsidiária	Termos decimais	2010-2018	Guias fiscais ¹⁴
Taxa de imposto acionista	Termos decimais	2010-2018	Guias fiscais
Diferencial imposto	= Taxa subsidiária - Taxa acionista	2010-2018	Guias fiscais
PIB	Preços correntes (milhares €)	2010-2018	Eurostat ¹⁵
<i>PIB per capita</i>	Preços correntes (milhares €)	2010-2018	Eurostat
PIB real	Variação homóloga	2010-2018	Eurostat
CPI	Pontuação	2010-2018	Transparency International ¹⁶
<i>Globalisation Index</i>	Valor do índice	2010-2018	KOF Swiss Economic Institute ¹⁷

Em termos da distribuição geográfica das empresas da amostra, a Tabela 5 apresenta a sua distribuição, consoante se encontrem localizadas em Portugal ou Espanha (em coluna), e conforme a localização do seu acionista direto (em linha). Destas, 2031 empresas estão localizadas em Portugal e 3161 empresas estão localizadas em Espanha, totalizando 5192 empresas.

Verifica-se que a maior parte das empresas incluídas na amostra, tanto no caso de Portugal como no caso de Espanha, têm o seu acionista direto localizado na UE-28 (4371 empresas). O país com maior representação na amostra é a França, sendo que 783 subsidiárias têm o seu acionista aí localizado.

¹⁴ Ver KPMG (2019) e EY (2019).

¹⁵ Ver Eurostat (2019).

¹⁶ Ver Transparency International (2019).

¹⁷ Ver KOF Swiss Economic Institute (2019).

Tabela 5: Distribuição geográfica, por subsidiária e por accionista

	Portugal	Espanha	Total		Portugal	Espanha	Total
África do Sul (ZA)	1	3	4	Ilhas Caimão (KY)	2	1	3
Alemanha (DE)	196	512	708	Ilhas Virgens Britânicas (VG)	1	1	2
Angola (AO)	2	0	2	Índia (IN)	8	18	26
Argentina (AR)	0	1	1	Irlanda (IE)	20	39	59
Austrália (AU)	5	12	17	Islândia (IS)	0	3	3
Áustria (AT)	24	35	59	Israel (IL)	3	5	8
Barbados (BB)	0	1	1	Itália (IT)	106	369	475
Bélgica (BE)	46	76	122	Japão (JP)	10	51	61
Brasil (BR)	11	12	23	Kuwait (KW)	1	1	2
Bulgária (BG)	0	1	1	Letónia (LV)	1	1	2
Canadá (CA)	7	12	19	Líbano (LB)	0	2	2
Chile (CL)	0	4	4	Liechtenstein (LI)	1	3	4
China (CN)	3	9	12	Lituânia (LT)	1	1	2
Chipre (CY)	7	4	11	Luxemburgo (LU)	75	111	186
Colômbia (CO)	0	1	1	Malásia (MY)	0	1	1
Coreia do Sul (KR)	3	7	10	Malta (MT)	31	5	36
Curaçao (CW)	1	0	1	Marrocos (MA)	1	1	2
Dinamarca (DK)	35	70	105	México (MX)	0	11	11
Emirados Árabes Unidos (AE)	0	2	2	Noruega (NO)	20	22	42
Eslováquia (SK)	1	1	2	Nova Zelândia (NZ)	0	7	7
Eslovénia (SI)	1	3	4	Panamá (PA)	0	1	1
Espanha (ES)	634	-	634	Peru (PE)	0	1	1
Estados Unidos da América (US)	61	190	251	Polónia (PL)	1	11	12
Estónia (EE)	0	2	2	Portugal (PT)	-	123	123
Finlândia (FI)	11	27	38	República Checa (CZ)	2	4	6
França (FR)	270	513	783	Roménia (RO)	1	1	2
Gibraltar (GI)	1	1	2	Singapura (SG)	4	6	10
Grã-Bretanha (GB)	152	334	486	Suécia (SE)	42	73	115
Grécia (GR)	1	3	4	Suíça (CH)	71	174	245
Holanda (NL)	143	250	393	Tailândia (TH)	2	0	2
Hong Kong (HK)	4	10	14	Taiwan (TW)	1	5	6
Hungria (HU)	1	0	1	Tunísia (TN)	1	0	1
Ilhas Bermudas (BM)	3	5	8	Turquia (TR)	1	8	9

Restringindo a análise a empresas portuguesas apenas, o país com maior representação é a Espanha, sendo que 634 empresas possuem acionista direto espanhol. A nível das empresas espanholas, verifica-se uma maior presença da França, com 513 empresas, sendo que Portugal ocupa o oitavo lugar, com 123 empresas.

Não obstante, fazem ainda parte da amostra países com regimes de tributação privilegiada¹⁸, como o é o caso de Barbados, Chipre, Emirados Árabes Unidos, Gibraltar, Hong Kong, Ilhas Bermudas, Ilhas Caimão, Ilhas Virgens Britânicas, Kuwait, Líbano, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Panamá, e Singapura. As taxas nominais de imposto vigentes em cada um dos países presentes na amostra no período 2010-2018 encontram-se no Anexo 1.

3.4 Resultados

Na presente secção serão apresentados e discutidos os resultados da análise empírica dos dados, tendo por base o modelo, metodologia e bases de dados *supra* descritos. A secção 3.4.1 apresenta a descrição dos dados, a secção 3.4.2 apresenta a análise à ausência de multicolinearidade e por fim a secção 3.4.3 apresenta a estimação do modelo econométrico e respetiva análise, bem como os testes de robustez realizados.

3.4.1 Estatística descritiva

A estatística descritiva do conjunto de dados em painel (não equilibrado) obtido através do processo descrito na secção 3.3 e composto por 23.841 observações referentes a 5.192 empresas, localizadas em Portugal e Espanha, é apresentada na Tabela 6.

A análise descritiva dos dados microeconómicos e macroeconómicos apresentados permite concluir que o diferencial de imposto entre as duas empresas (subsidiária e accionista direto) ronda os 2,17%. A média de taxa nominal de imposto verificada em Portugal e Espanha corresponde a 26,1%, enquanto que no país das empresas accionistas esta corresponde a 28,2%.

A base de dados obtida consiste num conjunto de 23,841 observações, referentes a 5.192 empresas, variando do mínimo de 1 observação por empresa ao máximo de 9 observações por empresa, o que se traduz numa média de 4,6 observações por empresa.

¹⁸ Tal como definido pelo legislador português na Portaria n.º150/2004 de 13 de Fevereiro e pelo legislador espanhol no Real Decreto 1080/1991 de 5 de Julho.

Tabela 6: Estatística descritiva

Variável	N	Média	Mínimo	Mediana	Máximo	s.d. ¹⁹
RAI	23.841	4.661	0,004	463,4	1.421.451	29.907
Ativo fixo tangível	23.841	11.548	0,00001	435,3	3.807.434,321	91.847
Gastos com pessoal	23.841	6.659	0,0266	1.458	842.100	22.639
Leverage ratio	23.841	0,319	0,00000021	0,241	1	0,334
Dimensão	23.841	169,6	1	34	16.030	639,7
Taxa de imposto (sub.)	23.841	0,261	0,210	0,250	0,300	0,0336
Taxa de imposto (ac.)	23.841	0,282	0	0,295	0,407	0,0586
Diferencial imposto	23.841	-0,0217	-0,190	-0,0333	0,300	0,0651
PIB	23.841	688.385.563,3	168.398.000	1.025.693.000	1.208.248.000	448.059.855,8
PIB per capita	23.841	20,6	16	22	25,9	3,125
PIB real	23.841	0,0108	-0,04	0,018	0,036	0,0209
CPI	23.841	60,92	57	61	65	2,324
Globalisation index	23.841	83,44	81,23	83,39	85,3	1,09

3.4.2 Análise à ausência de multicolinearidade

A Tabela 7 apresenta a matriz de correlações de Pearson, tendo por base as variáveis do modelo estimado na secção 3.4.3, a qual permite avaliar a direção das relações existentes entre as variáveis e identificar possíveis problemas de multicolinearidade.

A nível das variáveis respeitantes à empresa, verifica-se uma correlação positiva e moderada entre a variável RAI e a variável ATIVO_FT (0,4957) e a variável RAI e a variável DIMENSAO (0,2755), ou seja, estas variáveis tendem a variar juntas e no mesmo sentido de forma moderada, o que seria de esperar dada a introdução destas variáveis enquanto *proxies* dos fatores capital e trabalho. Verifica-se ainda uma correlação positiva, embora em níveis desprezíveis, entre o RAI e a as variáveis PIB (0,0712), PIB PER CAPITA (0,0721), PIB REAL (0,0256) e a variável GI (0,0522).

¹⁹ *Standard deviation* (desvio-padrão).

Tabela 7: Matriz das correlações de Pearson

	RAI	ATIVO_FT	DIMENSAO	LEVERAGE RATIO	DIF_TNI	PIB	PIB PER CAPITA	PIB REAL	CPI	GI
RAI	1.0000									
ATIVO_FT	0.4957	1.0000								
DIMENSAO	0.2755	0.3556	1.0000							
LEVERAGE RATIO	0.0272	0.0487	0.0521	1.0000						
DIF_TNI	0.0385	0.0389	0.0147	0.3715	1.0000					
PIB	0.0712	0.0393	0.0453	0.8340	0.3937	1.0000				
PIB PER CAPITA	0.0721	0.0393	0.0480	0.7936	0.3379	0.9667	1.0000			
PIB REAL	0.0256	0.0119	0.0194	0.2076	-0.0125	0.2850	0.4371	1.0000		
CPI	-0.0522	-0.0293	-0.0353	-0.4556	-0.1627	-0.5777	-0.6225	-0.2623	1.0000	
GI	0.0522	0.0238	0.0316	0.5597	0.2055	0.6758	0.7229	0.5890	-0.4957	1.0000

Notas: A variável “RAI” é a variável dependente e corresponde ao Rendimento Antes de Impostos. A variável “ATIVO_FT” corresponde ao Ativo Fixo Tangível, a variável “DIMENSAO” corresponde ao Número de Trabalhadores, a variável “DIF_TNI” corresponde ao diferencial de imposto entre a empresa subsidiária e respetiva acionista e a variável “LEVERAGE RATIO” corresponde ao rácio do passivo total sobre o ativo total. As variáveis “PIB” e “PIB PER CAPITA” correspondem aos valores do PIB e PIB *per capita* em preços correntes e em milhares de euros. A variável “PIB REAL” corresponde ao crescimento do PIB em termos reais e está expressa em termos decimais. As variáveis “GI” e “CPI” correspondem às pontuações obtidas nos índices de globalização e corrupção, respetivamente.

Ao contrário do que seria de se esperar, verifica-se uma correlação positiva entre o RAI e a variável DIF_TNI (0,0385), sendo que a literatura prevê que quanto maior for este diferencial maiores serão as oportunidades de transferência de lucros e, por conseguinte, menor será o RAI. A mesma situação aplica-se à relação entre as variáveis RAI e LEVERAGE RATIO (0,0272), sendo que, uma vez que o RAI incorpora rubricas como os gastos de financiamento, seria de se esperar que um aumento do *leverage ratio* se traduzisse numa diminuição do RAI, quer pela diminuição do ativo total quer pelo aumento do passivo total. No entanto, as correlações entre estes dois conjuntos de variáveis assumem também valores desprezíveis. Por fim, verifica-se uma correlação negativa entre o RAI e variável CPI, o que contraria a literatura, sendo de se esperar que menor corrupção leve a menor transferência de lucros e, por conseguinte, valores mais elevados do RAI. De um modo geral, os coeficientes possuem valores reduzidos o que indica a não existência de problemas de multicolinearidade.

3.4.3 Estimação do modelo empírico e análise dos resultados

Nesta secção são apresentadas as estimações realizadas bem como a análise dos resultados. A estimação foi efetuada com recurso ao método OLS com efeitos fixos.

Tabela 8: Evidência indireta de transferência artificial de lucros

	(1) RAI	(2) RAI	(3) RAI	(4) RAI	(5) RAI	(6) RAI
ATIVO_FT	0.034*** (0.013)	0.036*** (0.013)	0.038*** (0.013)	0.035*** (0.013)	0.041*** (0.013)	0.043*** (0.013)
DIMENSAO	0.486*** (0.036)	0.479*** (0.036)	0.476*** (0.035)	0.469*** (0.036)	0.481*** (0.036)	0.483*** (0.035)
DIF_TNI	-1.822*** (0.456)	-1.410*** (0.457)	-1.414*** (0.460)	-1.073** (0.467)	-1.354*** (0.453)	-1.547*** (0.442)
PIB	3.116*** (0.207)	2.258*** (0.231)	-5.050*** (1.578)	2.472*** (0.213)	2.965*** (0.207)	
PIB REAL		3.227*** (0.435)				4.830*** (0.404)
PIB PER CAPITA			7.592*** (1.474)			
GI				0.066*** (0.010)		0.025** (0.010)
CPI				-0.028*** (0.004)		-0.036*** (0.004)
LEVERAGE RATIO					-1.470*** (0.114)	-1.332*** (0.115)
Observações	23,841	23,841	23,841	23,841	23,841	23,841
R ²	0,065	0,068	0,067	0,071	0,079	0,081
R ² ajustado	0,065	0,068	0,067	0,071	0,078	0,081
Estatística F	183,48	152,01	146,91	129,69	184,53	127,66
Prob (Estatística F)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Número de empresas	5,192	5,192	5,192	5,192	5,192	5,192

Notas: A variável “RAI” é a variável dependente e corresponde ao logaritmo do Rendimento Antes de Impostos. A variável “ATIVO_FT” corresponde ao Ativo Fixo Tangível, a variável “DIMENSAO” corresponde ao número de trabalhadores da empresa, a variável “DIF_TNI” corresponde ao diferencial de imposto entre a empresa subsidiária e respetiva acionista e a variável “LEVERAGE RATIO” corresponde ao rácio do passivo total sobre o ativo total. Todas as variáveis que dizem respeito à empresa (com a exceção do *leverage ratio*) foram calculadas em termos logarítmicos. As variáveis “PIB” e “PIB PER CAPITA” correspondem aos valores do PIB e PIB *per capita* em preços correntes e em milhares de euros. A variável “PIB REAL” corresponde ao crescimento do PIB em termos reais e está expressa em termos decimais. As variáveis PIB e PIB *per capita* correspondem ao respetivo logaritmo. As variáveis “GI” e “CPI” correspondem às pontuações obtidas nos índices de globalização e corrupção, respetivamente. Calculado segundo o método OLS com efeitos fixos. Erros-padrão robustos entre parênteses. Níveis de significância: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

A tabela *supra* apresenta os resultados da estimação do modelo apresentado na secção 3.2. Ao longo das várias especificações do modelo, é possível observar que as variáveis relativas à empresa e que pretendem explicar a porção de “lucro verdadeiro” do RAI, enquanto *proxies* dos fatores capital e trabalho, assumem consistentemente sinal positivo e elevada significância, indo de encontro à assunção de que quanto maior for o capital instalado e a dimensão da empresa, maior será o lucro obtido.

Relativamente à semi-elasticidade entre o RAI e o diferencial de taxas nominais de imposto, verifica-se que o efeito do diferencial é, de forma consistente, negativo sobre o RAI. Na estimação para a qual se obteve um maior valor de R^2 (0,081), os resultados mostram que se o diferencial de imposto entre a subsidiária portuguesa ou espanhola e a sua acionista estrangeira aumentar em 10 pontos percentuais, o rendimento antes de impostos da subsidiária diminui em cerca de 15,5%. Em média, a diminuição seria de 14,4%.

Embora o recurso ao método OLS com efeitos fixos tenha em conta o efeito de características dos países que não se alteram ao longo do tempo e que são assim comuns a todas as empresas, são ainda introduzidas variáveis que dizem respeito a características que variam ao longo do tempo. Assim, na estimação (1), para além das variáveis respeitantes à empresa e ao diferencial de taxas nominais de imposto, é incluído o logaritmo do PIB como um *proxy* para a dimensão do mercado, o qual assume um valor positivo e significativo, conforme esperado.

Na estimação (2) é ainda incluída a taxa de crescimento do PIB real como *proxy* para o estado da economia de um país. Mais uma vez, tal como esperado, esta variável sugere um impacto positivo sobre o RAI. Na estimação (3), para além do PIB, é incluído o logaritmo do PIB *per capita*, enquanto *proxy* do nível de desenvolvimento de um país. Enquanto o PIB *per capita* assume um valor positivo e elevado (sendo que o seu aumento em 1% gera um aumento de aproximadamente 7,6% do RAI), por sua vez o PIB passa a assumir um valor fortemente negativo. Isto poderá ser explicado da seguinte forma: por um lado, o aumento do rendimento da população leva a uma maior procura e um maior lucro das empresas; por outro, tal como avançado por Dischinger (2007), este efeito é contrariado pelo aumento da pressão concorrencial associada ao aumento da dimensão do mercado.

Na estimação (4) são incluídas as variáveis do CPI, referente ao nível de corrupção das instituições governamentais dos países, e do GI, referente ao índice de globalização dos

países. Uma vez que o CPI é calculado de forma a que uma pontuação mais elevada equivale a menor corrupção, seria de esperar que o seu aumento levasse também a um aumento do RAI, uma vez que o lucro transferido seria menor. Contudo, os resultados sugerem que uma menor corrupção nas instituições governamentais portuguesas e espanholas levará a uma diminuição do RAI, contrariando a literatura empírica que faz uso desta mesma variável explicativa. Assim, não se encontra uma justificação plausível para o sinal assumido pelo seu coeficiente. Por outro lado, o efeito do aumento do índice de globalização revela-se positivo, conforme esperado.

Na estimação (5) é incluído o efeito do *leverage ratio*, dado pelo rácio entre o passivo total e ativo total. Este assume um efeito negativo, o que vai de encontro ao esperado uma vez que o RAI incorpora itens como os custos de financiamento. A estimação (6) pretende controlar para todos os efeitos anteriormente descritos, sendo que estima que o efeito no RAI de um aumento (em pontos percentuais) do diferencial de taxas nominais de imposto é negativo em 1,547%, sendo esta também a estimação com o valor mais elevado de R^2 (0,081).

Contudo, o modelo estimado apresenta uma limitação ao nível da sua especificação. Uma vez que todas as variáveis referentes à empresa, à exceção do *leverage ratio*, se encontram expressas em logaritmo, não é possível a inclusão na amostra de empresas que registaram perdas em qualquer um dos períodos, ou empresas que tenham valores de ativo fixo tangível ou número de trabalhadores nulos. Deste modo, é possível inferir que poderemos estar diante de uma subestimação das práticas de BEPS.

De modo a aferir da robustez dos resultados *supra* apresentados, foi ainda realizado um novo conjunto de estimações, apresentado na Tabela 9. Neste, são incluídos enquanto *proxies* dos fatores capital e trabalho as variáveis do ativo fixo tangível por trabalhador e gastos com pessoal por trabalhador.

De um modo geral, não se verificaram alterações nos resultados a nível qualitativo, sendo que o coeficiente relativo ao diferencial de taxas nominais de imposto se situa nos 1,754% negativos na estimação com o valor mais elevado de R^2 (0,059). Este valor é, contudo, superior aos -1,547% estimados anteriormente. Os resultados agora obtidos sugerem assim que um aumento de 10 pontos percentuais no diferencial de taxas nominais de imposto levará à diminuição do RAI em cerca de 17,5%.

Tabela 9: Evidência indireta de transferência artificial de lucros – teste de robustez

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	RAI	RAI	RAI	RAI	RAI	RAI
CAPITAL	0.007 (0.013)	0.010 (0.013)	0.012 (0.013)	0.009 (0.013)	0.014 (0.013)	0.017 (0.013)
TRABALHO	0.327*** (0.046)	0.316*** (0.046)	0.309*** (0.046)	0.302*** (0.046)	0.309*** (0.046)	0.298*** (0.047)
DIF_TNI	-1.797*** (0.463)	-1.379*** (0.463)	-1.394*** (0.466)	-1.012** (0.473)	-1.352*** (0.460)	-1.754*** (0.450)
PIB	3.649*** (0.206)	2.768*** (0.230)	-4.580*** (1.639)	2.944*** (0.212)	3.511*** (0.206)	
PIB REAL		3.307*** (0.438)				5.510*** (0.403)
PIB PER CAPITA			7.650*** (1.534)			
GI				0.069*** (0.010)		0.025** (0.010)
CPI				-0.031*** (0.005)		-0.042*** (0.004)
LEVERAGE RATIO					-1.430*** (0.118)	-1.276*** (0.118)
Observações	23,841	23,841	23,841	23,841	23,841	23,841
R ²	0,045	0,048	0,047	0,052	0,057	0,059
R ² ajustado	0,045	0,048	0,047	0,051	0,057	0,058
Estatística F	135,78	113,97	108,27	98,53	139,47	93,79
Prob (Estatística F)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Número de empresas	5,192	5,192	5,192	5,192	5,192	5,192

Notas: A variável “RAI” é a variável dependente e corresponde ao logaritmo do Rendimento Antes de Impostos. A variável “CAPITAL” corresponde ao Ativo Fixo Tangível, a variável “TRABALHO” corresponde aos Gastos com Pessoal, a variável “DIF_TNI” corresponde ao diferencial de imposto entre a empresa subsidiária e respetiva acionista e a variável “LEVERAGE RATIO” corresponde ao rácio do passivo total sobre o ativo total. Todas as variáveis que dizem respeito à empresa (com a exceção do *leverage ratio*) foram calculadas por trabalhador e em termos logarítmicos. As variáveis “PIB” e “PIB PER CAPITA” correspondem aos valores do PIB e PIB *per capita* em preços correntes e em milhares de euros. A variável “PIB REAL” corresponde ao crescimento do PIB em termos reais e está expressa em termos decimais. As variáveis PIB e PIB *per capita* correspondem ao respetivo logaritmo. As variáveis “GI” e “CPI” correspondem às pontuações obtidas nos índices de globalização e corrupção, respetivamente.

Calculado segundo o método OLS com efeitos fixos. Erros-padrão robustos entre parênteses.

Níveis de significância: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Deste modo, os resultados do estudo empírico realizado suportam a hipótese da transferência artificial de lucros entre países através da exploração de assimetrias nos regimes fiscais, aqui dadas pelo diferencial de taxa nominal de imposto entre a subsidiária e a sua acionista direta estrangeira.

4 Conclusão

Do ponto de vista dos grupos multinacionais, os preços de transferência são uma forma de gerir de forma eficiente os seus mercados internos, bem como de avaliar a *performance* de cada divisão. Contudo, do ponto de vista dos países, os preços de transferência apresentam-se como um potencial problema, especialmente quando se acredita que estes não refletem valores de mercado. Devido ao ritmo elevado a que se desenrolaram fenómenos como a globalização e o crescimento dos grupos multinacionais, os países tiveram dificuldade em acompanhar esta tendência, o que deu origem à existência de assimetrias entre os regimes fiscais. Estas assimetrias são frequentemente identificadas e exploradas pelos grupos multinacionais, fazendo uso dos preços de transferência para manipularem os seus rendimentos tributáveis e minimizarem a sua taxa efetiva de imposto a nível global. Estas práticas têm efeitos nocivos para o bem-estar e a sua identificação por parte das autoridades tributárias acarreta custos elevados, tanto para os governos como para as empresas.

Nos últimos anos foram sido realizados vários estudos que demonstram que os resultados reportados por uma empresa localizada num determinado país variam em função do diferencial de taxas de imposto para outras empresas do grupo. Grande parte destes estudos têm como desvantagem o facto de se basearem em dados extraídos de bases de dados comerciais, os quais constituem amostras não aleatórias, levando à subestimação dos resultados.

O estudo realizado teve por base uma amostra de 5.192 empresas localizadas em Portugal e Espanha, num total de 23.841 observações para o período 2010-2018. A informação financeira relativa a estas empresas foi extraída da base de dados ibérica Sabi. Os resultados encontram-se em linha com os estudos empíricos realizados anteriormente, mostrando que, quando a diferença de taxas nominais de imposto entre a empresa subsidiária e sua acionista direta estrangeira aumenta em 10 pontos percentuais, o seu rendimento antes de impostos diminui em cerca de 15,5%. Estes resultados suportam a hipótese da deslocação de lucros e da manipulação das bases tributáveis.

Considera-se que o estudo realizado representa um contributo relevante para a literatura de preços de transferência, na medida em que não só a análise empírica se encontra restrita ao nível ibérico, mas também é realizado o enquadramento da problemática na teoria económica, por adição aos aspetos fiscais do tema, os quais tendem a ser o foco da

investigação sobre preços de transferência. As estimações realizadas não estão, naturalmente, livres de limitações. Para além de a amostra selecionada ser não-aleatória, e de estarem já à partida excluídas empresas que registaram perdas em algum dos períodos em análise, o que avança a hipótese de estarmos perante uma subestimação dos resultados, esta só tem em conta um nível hierárquico (subsidiária portuguesa ou espanhola para acionista estrangeira). Contudo, as estruturas dos grupos multinacionais são cada vez mais complexas, e os lucros poderão ser transferidos simultaneamente para níveis hierárquicos superiores ou inferiores, tornando a sua identificação ainda mais difícil.

Assim, a investigação futura neste tema deverá ter em conta estruturas mais complexas, o que dependerá fortemente da melhoria da informação extraída das bases de dados comerciais, e à definição de uma nova variável para o diferencial que deixará de ser uma diferença entre apenas duas taxas de imposto. A definição de um novo diferencial levanta ainda a questão da forma mais apropriada de atribuir mais ou menos importância a determinada empresa e à taxa de imposto a que está sujeita. Como sugestão para investigação futura, seria pertinente a realização de um estudo empírico que relacionasse os custos administrativos relacionados com a monitorização das práticas de BEPS com o custo para o bem-estar dos agentes económicos intervenientes.

5 Referências bibliográficas

- Baldwin, L. & Gotz, G. (1998). *Transfer pricing for air force depot-level reparable*. Califórnia: RAND Corporation.
- Bond, E. (1980). Optimal Transfer Pricing When Tax Rates Differ. *Southern Economic Journal*, 47(1), 191. doi: <https://doi.org/10.2307/1057072>
- Bradbury, D., Hanappi, T. & Moore, A. (2018). Estimating the fiscal effects of base erosion and profit shifting: data availability and analytical issues. *Transnational corporations: investment and development*, 25(2), 91-106.
- Clausing, K. (2018). Does tax drive the headquarters locations of the world's biggest companies? *Transnational corporations: investment and development*, 25(2), 37-65. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3232887>
- CNC (2019). Norma contabilística e de relato financeiro 14 – concentrações de actividades empresariais. Retirado de http://www.cnc.financas.pt/siteantigo/SNC_projecto/NCRF_14_concentr_activid_empresariais.pdf, acedido em 05.05.2019.
- Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. Retirado de <http://info.portaldasfinancas.gov.pt/>, acedido em 09.11.2018.
- Comissão Europeia (2015). *Commission decides selective tax advantages for Fiat in Luxembourg and Starbucks in the Netherlands are illegal under EU state aid rules*. Retirado de https://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5880_en.htm, acedido em 01.08.2019.
- Comissão Europeia (2016). *State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion*. Retirado de https://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_en.htm, acedido em 01.08.2019.
- Comissão Europeia (2017a). *State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million*. Retirado de https://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3701_en.htm, acedido em 01.08.2019.
- Comissão Europeia (2017b). *State aid: Commission opens in-depth investigation into the Netherlands' tax treatment of Inter IKEA*. Retirado de https://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-5343_en.htm, acedido em 01.08.2019.

- Comissão Europeia (2017c). *State aid: Commission opens in-depth investigation into UK tax scheme for multinationals*. Retirado de https://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4201_en.htm, acessado em 01.08.2019.
- Comissão Europeia (2018). *Data on Taxation*. Retirado de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en, acessado em 11.12.2018.
- Comissão Europeia (2019). *Joint Transfer Pricing Forum*. Retirado de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/transfer-pricing-eu-context/joint-transfer-pricing-forum_en#heading_1, acessado em 04.08.2019.
- Copithorne, L. (1971). International corporate transfer prices and government policy. *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economique*, 4(3), 324-341. doi: <https://doi.org/10.2307/133778>
- Cravens, K. S. (1997). Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms. *International Business Review*, 6(2), 127-145. doi: [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(96\)00042-X](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(96)00042-X)
- Dischinger, M. (2007). *Profit shifting by multinationals: Indirect evidence from european micro data* (Munich Discussion Paper No. 2007-30). Munich: Ludwig-Maximilians-Universität München. doi: <https://doi.org/10.5282/ubm/epub.2029>
- Eccles, R. G., & White, H. C. (1988). Price and authority in inter-profit center transactions. *American Journal of Sociology*, 94, S17-S51. doi: <https://doi.org/10.1086/228941>
- Elliott, J., & Emmanuel, C. (2000). International transfer pricing: Searching for patterns. *European Management Journal*, 18(2), 216-222. doi: [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(99\)00093-6](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(99)00093-6)
- Eurostat (2019). *Annual national accounts*. Retirado de <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables>, acessado em 29.06.2018.
- EY (2019). *Tax guide archive*. Retirado de <https://www.ey.com/gl/en/services/tax/global-tax-guide-archive>, acessado em 28.06.2019.

- Hirshleifer, J. (1956). On the economics of transfer pricing. *The Journal of Business*, 29(3), 172-184. doi: <http://dx.doi.org/10.1086/294110>
- Hirshleifer, J. (1957). Economics of the divisionalized firm. *The Journal of Business*, 30(2), 96-108.
- Horst, T. (1971). The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rates. *Journal of Political Economy*, 79(5), 1059-1072. doi: <https://doi.org/10.1086/259814>
- Johansson, Å., Skeie, Ø., Sorbe, S. & Menon, C. (2017). Tax-planning by multinational firms: firm-level evidence from a cross-country database. (OECD Economics Department Working Papers, no. 1355). Paris: OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/9ea89b4d-en>
- Kaplan, R., & Atkinson, A. (1989). *Advanced management accounting* (Segunda edição). Nova Jersey: Prentice Hall.
- KOF Swiss Economic Institute (2019). *KOF Globalisation Index*. Retirado de <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>, acessado em 13.07.2019.
- KPMG (2019). *Corporate tax rates table*. Retirado de <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>, acessado em 28.06.2019.
- Lohse, T., & Riedel, N. (2013). *Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals* (Working Paper No. 4404). Munique: Center for Economic Studies & Ifo Institute.
- OCC (2018). *A relação entre a taxa efetiva de imposto e a taxa nominal*. Retirado de https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica/finais_site/31.pdf, acessado em 04.07.2019.
- OCDE (2014). *Plano de ação para o combate à erosão da base tributária e à transferência de lucros*. Paris: OECD Publishing. doi: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264207790-pt>
- OCDE (2015a). *Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing.

- OCDE (2015b). *Measuring and Monitoring BEPS – Action 11 – 2015 Final Report*. Paris: OECD Publishing. doi: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en>
- OCDE (2015c). *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project: 2015 Final Reports – Executive Summaries*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing. doi: <https://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>
- OCDE (2019). *Transfer Pricing Country Profiles*. Retirado de <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>, acessado em 26.06.2019.
- Portaria n.º 150/2004 de 13 de fevereiro. Retirado de <https://data.dre.pt/eli/port/150/2004/02/13/p/dre/pt/html>, acessado em 04.08.2019.
- Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de dezembro. Retirado de <https://data.dre.pt/eli/port/1446-c/2001/12/21/p/dre/pt/html>, acessado em 09.11.2018.
- Pwc (2010). *Financiamento intra-grupo – um tema para pensar*. Retirado de <https://www.pwc.pt/pt/fiscalidade/artigos/imagens/tp/2010/artigo-financiamento-intragrupo-mem-jul-10.pdf>, acessado em 5.01.2019.
- Real Decreto 1080/1991 de 5 de julho. Retirado de <https://www.boe.es/eli/es/rd/1991/07/05/1080/con>, acessado em 04.08.2019.
- Ronen, J., & McKinney, G. (1970). Transfer pricing for divisional autonomy. *Journal of Accounting Research*, 8(1), 99-112. doi: <https://doi.org/10.2307/2674715>
- Rugman, A., & Eden, L. (2017). *Multinationals and transfer pricing*. Londres: Routledge. doi: <https://doi.org/10.4324/9781315277554>
- Santos, A. C. (2009). Planeamento fiscal, evasão fiscal, elisão fiscal: o fiscalista no seu labirinto. *Nomos*, 30(2).

- Schjelderup, G., & Sørsgard, L. (1997). Transfer pricing as a strategic device for decentralized multinationals. *International Tax and Public Finance*, 4(3), 277-290. doi: <https://doi.org/10.1023/A:1008612320614>
- Sikka, P., & Willmott, H. (2010). The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(4), 342-356. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2010.02.004>
- Transparency International (2019). *Corruption perceptions index 2018*. Retirado de <https://www.transparency.org/cpi2018>, acessado em 13.07.2019.
- Vega, A. (2012). *International Governance Through Soft Law: The Case of the OECD Transfer Pricing Guidelines* (Working Paper No. 2012-05). Munique: Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2100341>

Anexo 1: Taxas nominais de imposto consideradas

Tabela 10: Taxas nominais de imposto vigentes nos países presentes na amostra, no período 2010-2018

País	Abreviatura	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
África do Sul	ZA	0,3455	0,3455	0,3455	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28
Alemanha	DE	0,2941	0,2937	0,2948	0,2955	0,2958	0,2972	0,2972	0,2979	0,3
Angola	AO	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,3	0,3	0,3	0,3
Argentina	AR	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,3
Austrália	AU	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Áustria	AT	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Barbados	BB	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,3
Bélgica	BE	0,3399	0,3399	0,3399	0,3399	0,3399	0,3399	0,3399	0,3399	0,29
Brasil	BR	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
Bulgária	BG	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Canadá	CA	0,31	0,28	0,26	0,26	0,265	0,265	0,265	0,265	0,265
Chile	CL	0,17	0,2	0,185	0,2	0,2	0,24	0,24	0,255	0,26
China	CN	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Chipre	CY	0,1	0,1	0,1	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125
Colômbia	CO	0,33	0,33	0,33	0,25	0,25	0,25	0,25	0,34	0,33
Coreia do Sul	KR	0,242	0,22	0,242	0,242	0,242	0,242	0,242	0,22	0,25
Curaçao	CW	0,345	0,345	0,275	0,275	0,275	0,22	0,22	0,22	0,22
Dinamarca	DK	0,25	0,25	0,25	0,25	0,245	0,22	0,22	0,22	0,22
Emirados Árabes Unidos	AE	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Eslováquia	SK	0,19	0,19	0,19	0,23	0,22	0,22	0,22	0,21	0,21
Eslovénia	SI	0,2	0,2	0,18	0,17	0,17	0,17	0,17	0,19	0,19
Espanha	ES	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,285	0,25	0,25	0,25
Estados Unidos da América	US	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,27
Estónia	EE	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,2	0,2	0,2	0,2
Finlândia	FI	0,26	0,26	0,235	0,245	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
França	FR	0,3333	0,3333	0,3333	0,3333	0,3333	0,3333	0,3333	0,3333	0,33

País	Abreviatura	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Gibraltar	GI	0,22	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Grécia	GR	0,24	0,2	0,2	0,26	0,26	0,29	0,29	0,29	0,29
Holanda	NL	0,255	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Hong Kong	HK	0,165	0,165	0,165	0,165	0,165	0,165	0,165	0,165	0,165
Hungria	HU	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,09	0,09
Ilhas Bermudas	BM	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ilhas Caimão	KY	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ilhas Virgens Britânicas	VG	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Índia	IN	0,3399	0,3244	0,3245	0,3399	0,3399	0,3461	0,3461	0,3461	0,35
Irlanda	IE	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125
Islândia	IS	0,18	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Israel	IL	0,25	0,24	0,25	0,25	0,265	0,25	0,25	0,24	0,23
Itália	IT	0,314	0,314	0,314	0,314	0,314	0,314	0,314	0,24	0,24
Japão	JP	0,4069	0,4069	0,3801	0,3801	0,3564	0,3386	0,3086	0,3086	0,3086
Kuwait	KW	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Letónia	LV	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,2
Líbano	LB	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Liechtenstein	LI	0,2	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125
Lituânia	LT	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Luxemburgo	LU	0,2859	0,288	0,288	0,2922	0,2922	0,2922	0,2922	0,2708	0,2601
Malásia	MY	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,24	0,24	0,24	0,24
Malta	MT	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35
Marrocos	MA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,31	0,31	0,31	0,31
México	MX	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Noruega	NO	0,28	0,28	0,28	0,28	0,27	0,27	0,25	0,24	0,23
Nova Zelândia	NZ	0,3	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28
Panamá	PA	0,275	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Peru	PE	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,28	0,28	0,295	0,295
Polónia	PL	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Portugal	PT	0,25	0,25	0,25	0,25	0,23	0,21	0,21	0,21	0,21

País	Abreviatura	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Reino Unido	GB	0,28	0,26	0,24	0,23	0,21	0,2	0,2	0,19	0,19
República Checa	CZ	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Roménia	RO	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16
Singapura	SG	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Suécia	SE	0,263	0,263	0,263	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22
Suíça	CH	0,1875	0,1831	0,1806	0,1801	0,1792	0,1792	0,1792	0,1777	0,18
Tailândia	TH	0,3	0,3	0,23	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Taiwan	TW	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,2
Tunísia	TN	0,3	0,3	0,3	0,3	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Turquia	TR	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,22

Fonte: EY (2019) e KPMG (2019)