



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

O Montante B do Pilar 1 e a mobilidade dos trabalhadores

Beatriz Constança Matos Pinto Pereira

Mestrado em Direito

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2024



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

O Montante B do Pilar 1 e a mobilidade dos trabalhadores

Beatriz Constança Matos Pinto Pereira

Orientador: Filipe Cerqueira Alves

Mestrado em Direito

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2024

I would rather have questions that can't be answered than answers that can't be questioned.

- Richard P. Feynman

Agradecimentos

Aos meus pais, por todos os sacrifícios que fazem por mim, e por me terem dado o enorme tesouro que é ter uma educação. Ter o vosso amor é uma bênção.

Ao meu João Pedro, o meu companheiro para a vida, por todo o apoio incondicional, carinho, paciência e incentivo. Sem ti, este meu percurso teria sido muito mais árduo. Ambiciono estar na tua retaguarda, tanto quanto tu estiveste na minha.

À minha irmã. Aos meus avós. À minha família.

Ao meu orientador, por todos os conselhos, ajuda e disponibilidade.

Resumo

A presente dissertação tem como objetivo analisar se existe alguma relação entre o Montante B do Pilar 1 da OCDE e a mobilidade dos trabalhadores. Em particular, propomo-nos a estudar o impacto que esta mobilidade dos trabalhadores pode provocar no escopo de aplicação do Montante B.

Para isso, efetuamos uma análise com base em exemplos práticos, a partir dos quais questionamos se o preenchimento dos critérios do escopo para aplicação do Montante B é afetado ou não pela mobilidade dos trabalhadores.

Chegados a este ponto fulcral objeto do nosso estudo, concluimos que a aplicação do Montante B a uma parte testada pode ser afetada pela mobilidade dos seus trabalhadores, em especial pelo facto da verificação dos critérios do seu escopo exigir, como passo prévio, a elaboração de uma análise funcional.

Por último estudamos se e como é possível isolar este impacto, e como lidar com os casos em que não é possível isolá-lo.

Palavras-chave: Montante B, Pilar 1, Mobilidade dos trabalhadores, Preços de Transferência, Análise funcional, Funções, Riscos, Ativos, BEPS, Indicadores qualitativos e quantitativos, Teletrabalho, Grupos de empresas multinacionais, Internacionalização, Eficiência fiscal, Princípio da autonomia privada, Princípio da igualdade tributária.

Abstract

The aim of this dissertation is to analyze whether there is any relationship between the OECD Pillar 1 Amount B and worker mobility. In particular, we set out to study the impact that this worker mobility can have on the scope of application of Amount B.

To do this, we carry out an analysis based on practical examples, from which we question whether or not the fulfillment of the criteria for the scope of application of Amount B is affected by worker mobility.

Having reached this central point of our study, we conclude that the application of Amount B to a tested party can be affected by the mobility of its employees, especially since the verification of the criteria of its scope requires, as a prior step, the preparation of a functional analysis.

Finally, we study whether and how it is possible to isolate this impact, and how to deal with cases where it is not possible to isolate it.

Key-words: Amount B, Pillar 1, Employee mobility, Transfer Pricing, Functional analysis, Functions, Risks, Assets, BEPS, Qualitative and quantitative indicators, Work from home and Work from anywhere, Groups of multinational companies, Internationalization, Tax efficiency, Principle of private autonomy, Principle of tax equity.

Índice

Lista de Siglas e Abreviaturas	9
Introdução.....	11
Capítulo I: Internacionalização das empresas e o desafio da aplicabilidade do princípio da plena concorrência	12
1.1. O princípio da liberdade de gestão fiscal e princípio da igualdade tributária	13
1.2. A tributação pelo lucro real das empresas no IRC.....	14
1.3. Os preços de transferência e o princípio da plena concorrência.....	15
1.4. Críticas ao regime dos preços de transferência	17
1.5. A iniciativa BEPS e uma solução de dois pilares	20
Capítulo II: Exposição da proposta do Montante B	24
2.1. O escopo	24
2.2. Determinação do retorno de acordo com o princípio ALP	27
2.2.1. Matriz de preços.....	28
2.2.2. Mecanismo de corroboração das despesas operacionais e ajustes extra.....	29
2.3. Documentação e simplificação do <i>compliance</i>	29
Capítulo III: Exploração da conexão que poderá ter com a mobilidade dos trabalhadores	30
3.1. Do conceito de residência e de estabelecimento estável	33
3.2. Da análise funcional	36
3.2.1. Termos contratuais da transação	36
3.2.2. Indicadores qualitativos e quantitativos.....	37
3.3. Pode este impacto ser isolado de forma segura, por forma a haver lugar à aplicação do Montante B?	45
Conclusão: Existe ou não impacto da mobilidade dos trabalhadores na aplicação do Montante B?	45
Bibliografia.....	48

Lista de Siglas e Abreviaturas

ADT – Acordo(s) para evitar a Dupla Tributação

ALP – *Arm's Length Principle*

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting*

CDT – Convenção(ões) para evitar a Dupla Tributação

CE – Comissão Europeia

CEE – Comunidade Económica Europeia

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das pessoas Coletivas

CMOCDE – Convenção Modelo da OCDE

CRP – Constituição da República Portuguesa

Euratom – Comunidade Europeia da Energia Atómica

FA – *Formulary Apportionment* ou, em português, repartição formulaica

GloBe – *Global Anti-Base Erosion*

GMN – Grupo(s) multinacional(ais) de empresas (*multinational enterprise group*)

IF - *Inclusive Framework*

IRC – Imposto sobre o Rendimento das pessoas Coletivas

LGT – Lei Geral Tributária

Método TNMM – *Transactional Net Margin Method* ou, em português, método da margem líquida da operação

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

R&D – *Research and Development*

SP – Sujeito Passivo

TGUE – Tribunal Geral da União Europeia

TPG – *Transfer Pricing Guidelines*

UE – União Europeia

Introdução

O Montante B do Pilar 1 tem por objetivo simplificar e otimizar o processo de fixação dos preços nas atividades de base, relacionadas com marketing e distribuição, em conformidade com o princípio da plena concorrência, fazendo-o através de uma análise de *benchmarking*.

Ao dia de hoje ainda está em fase de desenvolvimento, sendo o documento mais recente o relatório publicado pelo IF em fevereiro de 2024, que já foi incorporado nas TPG.

O Montante B, tal qual está configurado, por forma a manter a sua eficácia e fiabilidade na aplicação do ALP, exige que haja como passo prévio, uma delineação precisa da transação em causa, de acordo com a análise da comparabilidade das TPG. Existe assim um aspeto muito particular do Montante B que poderá sofrer impacto pela mobilidade dos trabalhadores – o escopo de aplicação.

O principal objetivo desta dissertação consiste em perceber se existe uma ligação entre a mobilidade dos trabalhadores e o escopo do Montante B e, se sim, qual o seu impacto.

A nossa dissertação está dividida em três partes. Uma primeira, introdutória, na qual pretendemos contextualizar como surgiu o Montante B, na qual começamos por explorar a estrutura do GMN e quais os motivos para a internacionalização estar cada vez mais presente na economia. Seguimos para uma análise do binómio que rege a atuação dos GMN, liberdade de gestão fiscal/igualdade tributária, e uma exposição sucinta do regime dos preços de transferência, terminando com um enquadramento de como surgiu a iniciativa BEPS, que deu origem ao Montante B, análise do nosso estudo.

Na segunda parte, expomos o mecanismo do Montante B, como funciona, a quem e a que transações se aplica, objetivos, etc., para que possamos depois estudar de que forma a mobilidade o impacta.

Na terceira parte, começamos por explorar o conceito de mobilidade dos trabalhadores, as suas vantagens e no que é que tal significa para as empresas, na prática. Depois partimos para a uma análise dos conceitos sede/estabelecimento estável, para perceber se existe algum impacto produzido pela mobilidade dos trabalhadores no preenchimento destes conceitos, e consequentemente na aplicação do regime dos preços de transferência. Por último, partimos dos exemplos dados pela OCDE nas TPG para ilustrar as orientações sobre intangíveis, para aferir se a mobilidade dos trabalhadores impacta a aplicação do Montante B, nomeadamente pela criação de intangíveis que impactam a análise funcional e o escopo do mecanismo.

Capítulo I: Internacionalização das empresas e o desafio da aplicabilidade do princípio da plena concorrência

Os grupos multinacionais de empresas (“GMN”) existem, literalmente, há séculos, se bem que a sua organização tem mudado muito ao longo do tempo. Iremos abordar quatro momentos diferentes do desenvolvimento dos GMN até aos dias de hoje.

No século XIII já era possível encontrarmos várias empresas comerciais sediadas em Siena, que tinham escritórios e representantes nas várias cidades europeias¹.

Posteriormente, com a industrialização na Europa durante o século XIX, a procura por matérias-primas aumentou exponencialmente, levando a que várias empresas começassem a investir em minas e plantações em países estrangeiros aos das suas sedes, com o fim de assegurar matérias-primas em quantidades e preços adequados e razoáveis.

Já no pós-2ª Guerra Mundial, os políticos da Europa sentiam necessidade de pôr termo aos conflitos, e instaurar uma paz duradoura, tendo-se iniciado assim os primeiros passos para a União Europeia que conhecemos hoje.

A Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, fundada em 1951, foi um destes primeiros passos rumo à cooperação, formada por seis Partes-contratantes com o objetivo comum de colocar as suas indústrias pesadas (carvão e aço) sob um sistema de gestão comum. Esta cooperação económica foi depois alargada a outros sectores de atividade, instaurando assim a CEE e a Euratom.

Foram-se assim eliminando cada vez mais barreiras ao comércio entre as Nações, com o objetivo de melhorar a prosperidade dos seus povos. Este comércio entre as nações opera, por excelência, através do fenómeno da exportação. De facto, através da remoção de barreiras às exportações e importações, foi potencializada a adoção de estratégias de internacionalização por parte das empresas.

Atualmente é normalmente através do aumento das vendas destinadas ao mercado externo que surge o fenómeno da internacionalização, onde as empresas criam ou deslocalizam os seus negócios para outros países, estabelecendo (ou não), uma presença física, ou um mínimo de conexão com estes Estados estrangeiros.

¹ A grande parte destas firmas eram “parcerias”, constituídas para operarem durante um curto período de tempo, findo o qual dividiam os lucros e dissolviam tal parceria – *vide* HAWRYLYSHYN, Bohdan, (1971) - *The Internationalization of Firms*, col. “Journal of World Trade”, Volume 1, pp. 72-82.

Os motivos pelos quais as empresas optam por se internacionalizar são variados, estando entre os mais comuns o aumento da frequência nas encomendas, pressões para redução dos preços, novos canais de negócio (p.ex., comércio eletrônico), preços dos produtos e mão-de-obra mais baratos no estrangeiro, etc. Um outro motivo é a eficiência fiscal.

P.ex., uma empresa que tenha muitos clientes num determinado país, pode querer instalar um centro de distribuição nesse, ou num país mais próximo do país de consumo. Ao fazê-lo, a empresa-mãe poderá focar-se na produção e desenvolvimento do produto, garantindo uma maximização do seu valor e qualidade, focando-se o centro de distribuição no marketing e no atendimento pós-venda, fortalecendo a relação com os consumidores finais e aumentando o *brand awareness* e o *brand recognition*².

1.1. O princípio da liberdade de gestão fiscal e princípio da igualdade tributária

De acordo com o princípio da autonomia privada constitucionalmente consagrado³, as empresas têm a liberdade de planear os seus negócios da forma fiscalmente mais eficiente (ou menos onerosa) possível⁴.

No entanto, este princípio não é absoluto, e deve ceder perante outros, nomeadamente, perante o princípio da igualdade fiscal, também constitucionalmente consagrado⁵.

O princípio da igualdade fiscal ensina, não que todos os contribuintes devem pagar exatamente o mesmo imposto, mas sim que todos os contribuintes que se encontram em situação igual, devem ser tratados de forma igual, e que todos os contribuintes que se encontrem em situação desigual, devem ser tratados de forma desigual, numa procura por uma “*igualdade de sacrifícios*”⁶.

² Exemplo baseado no dado por BREIA, Catarina, (2013) - *Internacionalização: o Desafio dos Preços de Transferência*, in “Cadernos Preços de Transferência”, Coimbra Almedina, coord. João Taborda da Gama, pp. 31-48.

³ Art. 80.º CRP.

⁴ CASALTA NABAIS, José (2010) - *Liberdade de Gestão Fiscal das Empresas*, col. “Fiscalidade”, n.º 44

⁵ Art. 13.º CRP.

⁶ TEIXEIRA DE ABREU, Miguel, (2013) - *Preços de Transferência e a Cláusula Geral Anti-Abuso, em Contexto com o Artigo 9.º da Convenção Modelo da OCDE*, in “Cadernos Preços de Transferência”, Coimbra Almedina, coord. João Taborda da Gama, pp. 169 – 200. Também denominado de *equity*, na medida em que contribuintes em situações iguais devem ser tratados de forma igual (*horizontal equity*) e contribuintes em situações distintas devem ser tratados de forma distinta (*vertical equity*), cfr. PISTONE, Pasquale, *et al.*, (2019) - *Fundamentals of Taxation – an introduction to tax policy, tax law and tax administration* – IBFD, pp. 10-12.

Assim, a imposição do pagamento do imposto e a determinação do seu *quantum* deve ser aferida pela capacidade contributiva, e adaptada à realidade económica de cada um, devendo de haver uma repartição de acordo com o princípio da igualdade contributiva.

No caso das empresas, estes princípios manifestam-se na necessidade imposta pelo legislador em apurar a obrigação de pagar (ou não) imposto e o seu *quantum*, pelo lucro real obtido.

1.2. A tributação pelo lucro real das empresas no IRC

A tributação sobre o lucro real obtido pelas empresas é um outro princípio estruturante do nosso CIRC. Esta importância pode ser inclusive aferida pela forma como o legislador impõe à AT que, quando seja necessária a determinação do lucro com recurso a métodos indirectos, procure descobrir a verdadeira capacidade contributiva do sujeito passivo⁷.

No entanto, para se aferir o lucro real, o CIRC impõe que se parta da contabilidade das empresas, fazendo depois os devidos ajustes em temas que o legislador entende precisarem de adequação aos princípios fiscais.

Parte-se ainda das declarações dos contribuintes, que, ao cumprirem com as suas várias obrigações declarativas, indicam ao Estado qual o seu lucro real, pelo qual devem ser tributados.

À AT cumpre, *a posteriori*, investigar se as obrigações declarativas e acessórias foram preenchidas de acordo com a verdade material. Assim, para que todo este sistema de apuramento funcione, existe a presunção de que declarações dos contribuintes são verdadeiras e de boa-fé.

Ora, a atribuição ao SP da obrigação de apuramento da sua própria obrigação tributária através do cumprimento das suas obrigações acessórias e declarativas, leva a que sejam adotados comportamentos de evasão fiscal ou planeamento fiscal ilícito.

Estas condutas em muito prejudicam a concorrência, para além de violarem o princípio da igualdade tributária, visto que, pela manipulação, um contribuinte pode colocar-se “*numa*

⁷ Desde logo, o art. 85.º LGT impõe que a AT só recorra a métodos indirectos para determinação da matéria tributável, nos casos expressamente tipificados (que são muito reduzidos), e que, mesmo nestes casos, se utilize sempre que possível as regras da avaliação direta.

situação de desigualdade fiscal perante um outro contribuinte que se abstenha de tais comportamentos, lesivos da fazenda nacional”⁸.

1.3. Os preços de transferência e o princípio da plena concorrência

O regime dos preços de transferência, através do princípio da plena concorrência e do princípio da entidade separada, visam dar cumprimento ao princípio da igualdade tributária.

O princípio da plena concorrência⁹ prescreve que o preço praticado na transferência de bens entre empresas associadas, deve ser aquele que é praticado entre empresas independentes, em condições comparáveis.

O princípio da entidade separada¹⁰ assenta na contabilidade separada de cada entidade do GMN, e no tratamento de cada uma destas como uma entidade independente.

O regime dos preços de transferência está previsto no artigo 9.º da CMOCDE, sob a epígrafe “Empresas Associadas”, e impõe que se desconsiderem os preços praticados entre empresas associadas, quando não correspondam àqueles praticados por entidades independentes em transações comparáveis, e em condições de mercado normais, ou seja, quando o princípio da plena concorrência não é cumprido. Nestes casos, haverá que corrigir os preços, o que, por sua vez, se espelhará num aumento ou diminuição do lucro tributável¹¹.

Os preços de transferência são importantes tanto para os contribuintes como para as administrações tributárias pois determinam em grande parte os proveitos e gastos e, por conseguinte, os lucros tributáveis das empresas associadas, não só no plano puramente interno, como em diferentes jurisdições.

Este regime é complementado pelas diretrizes da OCDE em matéria de preços de transferência (“TPG”), que funcionam como uma espécie de anotações ao artigo 9.º da CMOCDE que, não tendo força jurídica vinculativa para os seus destinatários, são *soft law*.

No entanto, podemos afirmar que são orientações valiosas proporcionadas pela OCDE, para que os contribuintes e administrações tributárias possam encontrar o preço de transferência

⁸ TEIXEIRA DE ABREU, Miguel, (2013) - *Preços de Transferência e a Cláusula Geral Anti-Abuso, em Contexto com o Artigo 9.º da Convenção Modelo da OCDE*, in “Cadernos Preços de Transferência”, Coimbra Almedina, coord. João Taborda da Gama, pp. 169 – 200.

⁹ Art. 9.º CMOCDE

¹⁰ LI, Jinyan (2002) - *Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation*, col. “Canadian Tax Journal”, Volume 50, N.º 3.

¹¹ Sobre o tema, cfr. REIS DUARTE, Cláudia, CASTRO CALDAS, António, (2013) – *Ajustamentos de Preços de Transferência*, in “Cadernos Preços de Transferência”, coord. João Taborda da Gama, Coimbra, Almedina.

que deve ser aplicado numa transação entre duas empresas associadas, e assim garantir a paridade no tratamento fiscal entre empresas associadas e empresas independentes.

Na nossa legislação interna também temos o regime dos preços de transferência, consagrado no artigo 63.º do CIRC, e complementado pela Portaria n.º 268/2021, de 26/11, que regulamenta vários aspetos importantes sobre a temática, tais como métodos passíveis de aplicação e determinação do mais adequado, delimitação das operações vinculadas, análise de comparabilidade e obrigações declarativas de documentação (*compliance*).

As questões relativas aos preços de transferência surgiram inicialmente em transações entre empresas associadas que operam nas mesmas jurisdições. As TPG estão orientadas para os aspetos internacionais dos preços de transferência, que são mais difíceis de tratar uma vez que envolvem mais do que uma jurisdição fiscal e, por conseguinte, qualquer ajustamento do preço de transferência numa jurisdição implica uma alteração correspondente noutra jurisdição.

Para encontrar o preço de transferência de uma transação é necessário, em primeiro lugar, identificar as relações comerciais ou financeiras entre empresas associadas, e depois comparar as condições e circunstâncias economicamente relevantes da transação controlada, com as condições e circunstâncias economicamente relevantes de transações comparáveis entre empresas independentes.

Deste modo, para além de ser necessário delinear com precisão as relações comerciais ou financeiras entre empresas associadas e a transação controlada, é necessário efetuar um estudo de comparabilidade, por forma a encontrar transações comparáveis com a transação controlada, para que se possa aferir o preço de transferência.

Identificadas as transações comparáveis, efetua-se uma análise funcional dos riscos, ativos e funções das empresas associadas na transação controlada para perceber se distribuem as suas funções, riscos e ativos de forma semelhante àquela que as partes independentes aplicam na transação comparável. Iremos desenvolver mais este tópico no Capítulo III.

Aplica-se então o método de preço de transferência mais apropriado ao caso concreto, de entre os cinco¹² previstos no artigo 63.º número 3 do CIRC, e que correspondem aos métodos prescritos pelas TPG, para averiguar se as condições da transação entre empresas associadas são consistentes com o princípio da plena concorrência. Se não forem, há que fazer ajustes.

¹² Temos o (i) método do preço comparável de mercado, (ii) o método do preço de revenda minorado, (iii) o método do custo majorado, (iv) o método do fracionamento do lucro e (v) o método da margem líquida da operação.

Todo este processo é complexo, subjetivo, e tem vindo a ser alvo de várias críticas. Avaliemos então algumas delas.

1.4. Críticas ao regime dos preços de transferência

O ALP assenta no pressuposto de que, numa determinada transação em análise, empresas associadas agem de acordo com o princípio da racionalidade económica, tal como empresas independentes o fazem¹³. Ou seja, assume que empresas associadas numa determinada transação, somente atuam após efetuada uma análise prévia às opções realisticamente disponíveis no mercado, de acordo com as suas preferências, com a existência de bens substitutos, etc¹⁴.

No entanto, os opositores¹⁵ ao princípio da plena concorrência arguem que o pressuposto com base no qual o princípio da plena concorrência atua, não reflete a realidade do GMN.

Este entendimento baseia-se na própria essência do GMN, que muitas vezes é criado por fortes motivos económicos e comerciais, e na tentativa de dissipar as ineficiências associadas à atuação de uma empresa de forma independente no mercado.

Neste seio do GMN surge o fenómeno das sinergias de grupo, que dizem respeito aos benefícios e às vantagens que o GMN retira da colaboração e interação das suas diversas

¹³ Cfr. AMICI, Denis (2020) – *In-Depth Analysis of the Concept of Options Realistically Available in Transfer Pricing*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 27, N.º 2.

¹⁴ De acordo com o princípio da racionalidade económica, um agente racional que atua no mercado, irá sempre ordenar as suas preferências de acordo com a disponibilidade de produtos e serviços no mercado, verificar quais as melhores opções, nomeadamente em bens substitutos, custos de oportunidade, preço – sobre o tema, cfr. AMICI, Denis (2020) – *In-Depth Analysis of the Concept of Options Realistically Available in Transfer Pricing*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 27, N.º 2. Ainda, LAGUEUX, Maurice, (2004) – *The forgotten role of the rationality principle in economics*, col. “Journal of Economic Methodology”, Volume 11, N.º 1, pp. 31-51.

¹⁵ Avi-Yonah afirma que o atual sistema é “absurdamente complexo” e que “a porosidade das actuais regras em matéria de preços de transferência cria um incentivo fiscal artificial à localização dos lucros em jurisdições *low tax* – cfr. AVI-YONAH, Reuven S. (2010) – *Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A proposal for Reconciliation*, col. “World Tax Journal”, Volume 2, N.º 1. Clair Quentin aponta o lucro residual como a principal dificuldade dos preços de transferência – cfr. QUENTIN, Clair (2021) - *Gently Down the Stream: BEPS, Value Theory and the Allocation of Profitability along Global Value Chains*, col. “World Tax Journal”, Volume 13, N.º 2. Andrus e Collier sublinham o facto dos GMN não serem uma “amalgama de entidades jurídicas distintas”, pelo que uma repartição económica das transações pelas entidades do GMN, não significa necessariamente que todos os lucros grupo serão divididos por cada um dos seus membros, individualmente considerados, ou seja, haverá uma parte deste lucro, o chamado “lucro residual”, que ficará por tributar – cfr. ANDRUS, Joseph; COLLIER, Richard (2017) – *Transfer Pricing after BEPS: Where are we and Where should we be going*, Oxford. Oxford University Press. Ainda, Ronald Bernstein e Yves Hervé argumentam que, apesar de um dos objetivos do projeto BEPS ser alinhar o regime dos preços de transferência com a criação de valor, o princípio da entidade separada não capta intrinsecamente as sinergias económicas, que são claramente uma fonte de criação de valor – cfr. BERNSTEIN, Ronald HERVÉ, Yves, (2024) - *On the Elusive Implications of Group Synergies for Transfer Pricing: The Elephant in the Room*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 31, N.º 1.

empresas e equipas, que é de tal modo integrada que possibilita a retirada de vantagens que, se cada empresa trabalhasse individualmente, sem estas trocas de conhecimentos, *feedback* e *inputs*, nunca seriam alcançadas e gozadas, tais como gestão otimizada dos objetivos comuns, eliminação da duplicação de esforços, eficiência dos procedimentos¹⁶. Podemos assim dizer que são os benefícios retirados de uma verdadeira relação simbiótica entre as várias “engrenagens” que compõe o grupo organizacional¹⁷.

Assim, cientes das sinergias e das vantagens económicas e comerciais que é possível obter pela internalização de transações dentro da empresa, estas vão-se internacionalizando, ou nascendo, *ab initio*, como multinacionais.

Ainda, o princípio da entidade separada é “estranho” à dinâmica do GMN. Isto porque muitas vezes o GMN pode agir de uma determinada forma, mais prejudicial para uma das suas empresas, para resultar num benefício superior para o grupo como um todo – existe, assim, uma unidade de interesse, impossível de encontrar entre empresas independentes.

Em termos mais simplistas, em empresas independentes, o objetivo do gestor é maximizar o lucro da empresa, num grupo, é maximizar o lucro do grupo.

Ora, a vontade de maximizar o lucro do grupo é uma “variante” do princípio da racionalidade económica, pois que em vez da entidade independente avaliar de entre as opções realisticamente disponíveis no mercado, qual a mais vantajosa para si (i.e., a que maximiza o lucro), o grupo vai avaliar de entre as opções realisticamente disponíveis no mercado, qual a mais vantajosa para o grupo.

Assim, existe uma atuação conjunta, sinérgica, e interdependente entre os vários entes do GMN, que não é possível encontrar, em situação comparável, em condições normais de mercado, entre empresas independentes.

Ora, identificamos que um dos mais importantes objetivos do regime dos preços de transferência passa por assegurar que os GMN alocam de forma justa os proveitos e gastos de cada entidade que contribuiu para a criação de valor, para uma justa tributação, assegurando que existe uma paridade no tratamento fiscal entre os GMN e as empresas independentes em

¹⁶ Sobre o tipo de benefícios das sinergias de grupo cfr. BERNSTEIN, Ronald, HERVÉ, Yves (2023) – *On the Elusive Implications of Group Synergies for Transfer Pricing: The Elephant in the Room*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 31, N.º 1.

¹⁷ AVI-YONAH, Reuven S. (2010) – *Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A proposal for Reconciliation*, col “World Tax Journal”, Volume 2, N.º 1.

transações comparáveis, evitando condutas anti-concorrenciais pela distorção da fiscalidade, e dando cumprimento ao princípio da igualdade fiscal.

No entanto, a forma como o faz, através do princípio da entidade separada e do princípio da plena concorrência, desconsidera a natureza do GMN, não conseguindo de forma plena cumprir o fim a que se propõe.

Em certas temáticas, estes problemas tornam-se mais acutilantes, tal como no caso de tentar encontrar qual o preço justo de mercado, que partes independentes praticam em transações com ativos intangíveis, quando, por definição, estes intangíveis são bens únicos – como encontrar transações comparáveis, nestes casos?

Tal dificuldade e subjetividade fazem com que surjam problemas de segurança jurídica, complexificando ainda mais o regime.

De um ponto de vista dos princípios gerais estruturantes de um sistema tributário, este não deve ser demasiadamente complexo, dado que a complexidade incita comportamentos de evasão por parte dos sujeitos passivos, levando a efeitos de distorção e a custos de *compliance* superiores¹⁸.

Assim sendo, não nos podemos deixar de colocar a questão de se não seria possível alcançar uma simplicidade de procedimentos, maiores certeza e segurança jurídicas para os atores contemporâneos da economia que são os GMN, através de uma outra forma, que não o mecanismo incluído nas TPG¹⁹.

¹⁸ No entanto, não podemos olvidar que a complexidade é, muitas vezes, necessária ao funcionamento do sistema tributário – cfr. PISTONE, Pasquale, *et al.*, (2019) - *Fundamentals of Taxation – An Introduction to Tax Policy, Tax Law and Tax Administration*, IBFD, pp.14-15.

¹⁹ Salientamos duas iniciativas da comunidade internacional fiscal, que tentam corrigir/eliminar os problemas e as ineficiências que surgem da aplicação do ALP no respeitante à análise da comparabilidade – o *formulary apportionment* e a proposta de Diretiva BEFIT. O FA pega no rendimento do GMN e reparte-o pelas suas várias entidades, de acordo com uma fórmula matemática, não necessitando de uma análise funcional, nem de identificar transações comparáveis. É, portanto, uma outra forma de atingir o objetivo de repartir de forma justa os rendimentos pelas várias entidades do GMN que concorreram para a formação dos lucros, e tributar cada entidade de acordo com a sua capacidade contributiva, dando cumprimento ao princípio da igualdade fiscal. No entanto, a OCDE não aceita o FA como um adequado método alternativo ao ALP por vários motivos, podendo nós afirmar que a necessidade de um elevado nível de consenso e coordenação pelas várias partes que compõe a comunidade internacional, é o maior entrave que se identifica à mudança de paradigma. Sobre o tema do FA, cfr. MCLURE, Charles E. (Jr.), (2002) - *Replacing Separate Entity Accounting and the Arm's Length Principle with Formulary Apportionment*, col. “Bulletin for International Taxation”, Volume 56, N.º 12. Também, HELLERSTEIN, W., (2005) – *The case for formulary apportionment*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 12, N.º 3. Ainda, AVI-YONAH, Reuven S., (2010) - *Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation*, col. “World Tax Journal”, Volume 2, N.º 1, e OCDE (2017) – *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, pp. 39-43.

Já a Diretiva BEFIT da UE propõe criar uma base comum de determinação da matéria coletável de empresas associadas (grupo BEFIT), através de uma fórmula matemática para alocar os rendimentos às matérias coletáveis

Concluimos que o regime dos preços de transferência é, de facto, um sistema muito complexo, e que, para muitas transações no seio do GMN, não consegue encontrar uma solução justa, e que traga segurança jurídica para os seus utilizadores.

1.5. A iniciativa BEPS e uma solução de dois pilares

De facto, como concluimos *supra*, existem muitos motivos, mormente económicos e comerciais, pelos quais as empresas optam pela internacionalização, para além da eficiência fiscal.

No entanto, estes motivos económicos e comerciais têm nos últimos anos ficado “na sombra” dos motivos fiscais, com o aumento da identificação do número de grupos multinacionais de empresas que vislumbram oportunidades de maximizar a sua eficiência fiscal através da sua presença multinacional. Estes GMN conseguem deslocalizar os lucros e proveitos para as suas entidades localizadas em jurisdições *low tax*, e os maiores gastos para as entidades localizadas em jurisdições *high tax*, erodindo assim as bases tributárias do grupo.

A deslocalização dos lucros e a erosão da base pelos GMN têm permitido uma diminuição do imposto “agregado” a pagar de modo impossível de alcançar por entidades independentes, gerando-se dúvidas não só sobre a legalidade destes planeamentos, como no espectro concorrencial.

Salientamos o caso paradigmático do Acórdão *Starbucks*²⁰. Neste caso, a SMBV, uma filial do grupo *Starbucks* dos Países Baixos, tinha por atividades a torrefação de grãos de café e sua posterior distribuição a empresas do GMN. A SMBV comprava a sua matéria-prima (grãos de café) a uma outra filial do grupo, e pagava *royalties* à Alki, uma outra filial do GMN sediada no Reino Unido, pelo uso dos direitos de propriedade intelectual do processo de torrefação.

de cada empresa do grupo BEFIT. Repartida a matéria coletável por cada entidade do grupo, cada Estado-membro aplicaria as suas taxas de IRC. Com a entrada em vigor da Diretiva BEFIT, poderíamos deixar de aplicar o princípio da plena concorrência no seio da UE, eliminando as assimetrias que surgem na atuação económica dos GMN e que contendem com o princípio da igualdade tributária, ao invés de corrigi-las, como faz o ALP. No entanto, nas transações internas do grupo BEFIT, entre uma empresa dentro da UE, com uma empresa associada fora da UE, ter-se-ia de continuar a aplicar o ALP, o que implicaria que os contribuintes teriam de aplicar e lidar com o *compliance* de dois regimes completamente diferentes, deixando espaço para possíveis situações de dupla tributação. Cfr. Comissão Europeia, Proposta de Diretiva do Conselho relativa ao Quadro de Tributação dos Rendimentos Empresariais na Europa (BEFIT), SWD(2023) 308 final-SWD(2023) 309 final (29 Sept. 2023).

²⁰ cfr. Acórdão do TGUE de 24/09/2019, processos n.º T-760/15 e T636/16, ECLI:EU:T:2019:669), e VOS, Bram (2018) – *State Aid, Taxation & Transfer Pricing: Illegal Fiscal State Aid Granted to Starbucks?*, col. “EC Tax Review”, Volume 27, N.º 2.

A CE considerava que o valor dos *royalties* pagos pela SMBV à Alki era demasiado elevado, comparados com os preços praticados entre empresas independentes, em condições comparáveis e, como tal, não respeitavam o princípio da plena concorrência.

Consequentemente, a SMBV terá erodido a sua base tributária ao pagar um valor de *royalties* superior ao praticado pelo mercado, custo dedutível no direito nacional dos Países Baixos, e deslocalizado os lucros para a Alki, uma vez que, no Reino Unido, enquanto "Limited Partnership", é considerada uma empresa transparente do ponto de vista fiscal, não estando sujeita a IRC.

Houve aqui, portanto, uma parte do lucro do GMN que não foi sujeito a IRC, ocorrendo um fenómeno de dupla não tributação sobre esse lucro residual. Tais comportamentos de evasão fiscal parecem-nos gerar dúvidas sobre a legalidade do planeamento, uma vez que a SMBV tinha um acordo prévio sobre preços de transferência com os Países Baixos, segundo o qual a CE considerava ter havido um auxílio estatal, devido à aplicação de um preço de transferência dissonante do ALP, bem como sobre possíveis distorções na concorrência.

Concluimos assim que, no âmbito do regime dos preços de transferência, o planeamento fiscal abusivo ilícito pelos GMN encontra espaço para se proliferar devido à complexidade e subjetividade do regime.

A complexidade e subjetividade são fatores que levam a controvérsia e litígios entre as autoridades fiscais, requerendo muitas vezes o recurso ao Procedimento Amigável, previsto nas CDTs. Nomeadamente, a OCDE identificou como fonte de vários litígios os acordos de distribuição, que surgem no âmbito de operações intragrupo mais rotineiras de distribuição e comercialização de base²¹.

Ora, outro fator que tem vindo a permitir aos GMN a possibilidade de deslocalização dos lucros e erosão da base tributária é o crescente fenómeno da digitalização da economia a que temos vindo a testemunhar no decorrer dos últimos anos.

De facto, as CDT celebradas pelos vários Estados Contratantes e a maior parte da legislação fiscal ao nível nacional, ainda necessitam de algum grau de presença física para afirmar haver conexão suficiente com um Estado e, consequentemente, tributar os negócios.

²¹ OECD (2020) - Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, e DYKES, I.F.; KEEGAN, L.H. (2021) - *The OECD Pillar 1 Blueprint: Why Amount B Matters*, col. "Bulletin for International Taxation, Volume 75, N.º 3.

No entanto, com a digitalização da economia, atualmente uma empresa consegue ter valores de vendas muito elevados num determinado Estado, sem nunca ser tributada ao nível do rendimento, pois não espolata qualquer presença física tributável²².

Esta crescente utilização de planeamento fiscal abusivo ilícito pelos GMN potencializada pelo fenómeno da economia digital, fez nascer a iniciativa BEPS da OCDE, formada por quinze ações, cada uma direcionada para identificar e lidar com problemas específicos da erosão da base tributária e da deslocalização de lucros.

No seguimento desta iniciativa, em outubro de 2021, um momento histórico aconteceu, e 139 jurisdições chegaram a acordo sobre uma solução de dois pilares (Pilar 1 e Pilar 2), para lidar com os desafios provocados pela digitalização da economia na fiscalidade²³.

O Pilar 2, que já está em vigor em vários países²⁴, estabelece regras ao nível global contra a erosão da base tributável (regras “GloBE”). O seu objetivo é estabelecer uma tributação efetiva mínima de 15% para os GMN com um volume de negócios global anual superior a € 750 milhões.

O Pilar 1 é composto pelo Montante A e pelo Montante B. O Montante A prevê novas regras para a distribuição da competência para tributar às jurisdições de mercado, criando um novo nexos para os mercados digitais com base em fatores novos, como p.ex., vendas ou utilizadores. Já o Montante B, objeto da nossa investigação, prevê a simplificação do princípio de plena concorrência para determinadas atividades rotineiras.

De facto, ao longo dos anos de funcionamento do regime dos preços de transferência, os vários atores do plano internacional identificaram existir certas operações intragrupo mais simples, rotineiras, cuja fixação de preços de transferência pode ser simplificada e otimizada, com o objetivo de trazer mais certeza e segurança jurídicas, combatendo a complexidade e subjetividade do regime dos preços de transferência.

Assim, os dois principais objetivos do Montante B são: (1) simplificar o regime dos preços de transferência através de uma abordagem de fixação dos preços relativamente a

²² Neste aspecto temos o exemplo do IVA, cuja adaptação à tributação do mercado digital foi muito mais rápida e fácil. Isto deve-se à natureza do próprio imposto, que é sobre o consumo, focando-se no comprador – é um imposto *destination-base*.

²³ OCDE (2021) - *Declaração sobre uma solução de dois pilares para enfrentar os desafios fiscais decorrentes da digitalização da economia*, Projeto de Combate à Erosão da Base Tributária e Transferência de Lucros da OCDE/G20.

²⁴ De acordo com a Diretiva (UE) 2022/2523 do Conselho, de 14 de Dezembro de 2022, os Estados-membros da UE tinham até 31/12/2023 para transpor a Diretiva para as suas legislações internas.

atividades de marketing e distribuição de base, reduzindo os custos de *compliance* para os contribuintes e (2) prevenir disputas e auxiliar no processo de resolução das que surjam, para que sejam solucionadas mais eficientemente.

Tendo-se identificado tal oportunidade para a simplificação e otimização do regime, a OCDE tem vindo a desenvolver o designado “Montante B”.

Em dezembro de 2022 e em julho de 2023, o IF publicou documentos de consulta pública para obter *input* de empresas, fiscalistas, investigadores académicos, *stakeholders*, etc., sobre o mecanismo e implementação do Montante B.

Agora recentemente, em fevereiro de 2024, o IF publicou um novo relatório, que é o culminar de todo o trabalho aprimorado, desde o último documento de consulta pública, e do *input* dado pela comunidade internacional.

O conteúdo do relatório já foi incorporado nas TPG, como anexo ao capítulo IV – *Administrative Approaches to Avoiding and Resolving Transfer Pricing Disputes*²⁵.

Este mecanismo simplificado é facultativo, podendo as jurisdições optar entre aplicá-lo ou não aos seus residentes distribuidores, que pratiquem transações dentro do escopo. No entanto, tal também significa que o resultado determinado pela aplicação do Montante B não será vinculativo para a respetiva contra-parte.

As jurisdições podem adotar a aplicação do Montante B de duas formas distintas: (i) podem permitir aos distribuidores residentes, que pratiquem transações dentro do escopo, escolher se querem aplicar o Montante B ou não, ou; (ii) podem prescrever de forma obrigatória a adoção do Montante B para os seus distribuidores residentes que pratiquem transações dentro do escopo, e para a sua AT.

O relatório agora publicado não é ainda o produto final, pois que o IF continuará a trabalhar na secção do escopo, com o objetivo de criar critérios qualitativos opcionais para as jurisdições que pretendam implementar um “passo extra” na determinação de se um distribuidor executa funções de distribuição que não sejam de base. Quaisquer mudanças serão incorporadas diretamente nas TPG.

²⁵ Em português - abordagens administrativas para evitar e resolver litígios em matéria de preços de transferência.

Somente a partir de 1 de janeiro de 2025 é que as jurisdições poderão começar a optar por aplicar ou não o mecanismo simplificado do Montante B, às transações dentro do escopo praticadas pelos seus residentes.

Segundo o comunicado de imprensa da OCDE, o Montante B terá especial impacto, e encontrará maior incidência, junto dos Estados de *low-capacity*, i.e., junto de jurisdições cujas administrações têm recursos limitados ou escassez de dados, onde estudos demonstram que 30% a 70% das disputas que surgem em matéria de preços de transferência se relacionam com atividades de marketing e de distribuição de base²⁶.

Capítulo II: Exposição da proposta do Montante B

Iremos, assim, explicar no que consubstancia o Montante B, a quem e a que transações se aplica, e qual o mecanismo utilizado para fixação dos preços de transferência.

Iremos prender-nos em especial com uma explicação mais detalhada no respeitante ao funcionamento do seu escopo, visto que é neste âmbito que se irá desenrolar o nosso objeto de estudo.

2.1. O escopo

As transações que estão no âmbito do escopo do Montante B são designadas de “transações elegíveis” ou “transações qualificadas”, e são as seguintes²⁷:

- a. Transações de marketing e distribuição de compra e venda, em que o distribuidor compra bens a uma ou mais empresas associadas, para distribuição por grosso a partes não relacionadas.
- b. Transações de agentes de vendas e comissionistas em que o agente de vendas ou o comissionista contribui para a distribuição por grosso de bens, efetuada por empresas associadas, a partes não relacionadas²⁸.

²⁶ Comunicado de imprensa da OCDE de 19/02/2024 - *Tax challenges arising from digitalisation: Release of Amount B report to simplify transfer pricing rules and conforming changes to the Commentary of the OECD Model Tax Convention*.

²⁷ § 10, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

²⁸ A OCDE esclarece que a empresa associada que contrata com o agente de vendas/comissionista, e que é a sua contraparte na transação potencialmente elegível, deve vender os bens diretamente a partes independentes, i.e., sem que, nem a empresa associada, nem o agente de vendas/comissionista, recorra a outras partes relacionadas, tais como intermediários entre a empresa associada e os agentes independentes – cfr. OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*, p. 17.

Para efeitos de aplicação do Montante B, o distribuidor terá de ser um grossista²⁹, um agente de vendas ou comissário, envolvido na venda de bens.

As funções essenciais de distribuição, que podem variar em termos de intensidade e complexidade, podem incluir: a compra de bens para revenda, a identificação de novos clientes e a gestão das relações com os clientes, determinados serviços pós-venda, a implementação de atividades promocionais de publicidade ou marketing, o armazenamento de bens, o processamento de encomendas ou a realização de logística, faturação e cobrança³⁰.

A delimitação exata da transação qualificada deve ser efetuada em conformidade com o capítulo I das TPG, tendo em conta os cinco fatores de comparabilidade³¹ e as características economicamente relevantes da operação, antes da aplicação dos critérios de delimitação do escopo do Montante B.

Deste modo, exige-se também no Montante B, como passo preliminar, uma análise exaustiva das funções desempenhadas, dos ativos utilizados e dos riscos assumidos pelo distribuidor (sobre o tema da análise funcional, ver *infra*, Capítulo III).

Só então se analisará se a transação, tal como rigorosamente delineada, é elegível, i.e., se satisfaz os critérios de delimitação do escopo do Montante B. Caso seja uma transação elegível, será então sujeita à aplicação da abordagem simplificada e otimizada de fixação dos preços de transferência.

Para que uma transação seja abrangida pelo escopo³²:

- a. Deve apresentar características economicamente relevantes que permitam estabelecer um preço fiável utilizando um método unilateral de fixação dos preços de transferência, sendo o distribuidor, o agente de vendas ou o comissionista, a parte testada.

²⁹ P. 10, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*. Um distribuidor será considerado grossista para efeitos do Montante B se as suas vendas líquidas anuais ao retalho (i.e., a consumidores finais, quer se trate de vendas físicas ou à distância), não excederem 20% das suas vendas líquidas anuais totais, sendo que o valor desta percentagem ainda não está fechado.

³⁰ P. 11, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

³¹ Os cinco fatores de comparabilidade são: (i) os termos contratuais da transação; (ii) as funções desempenhadas por cada uma das partes da transação, tendo em conta os ativos utilizados e os riscos assumidos, as circunstâncias da transação e as práticas da indústria; (iii) as características da propriedade transferida ou dos serviços prestados; (iv) as circunstâncias económicas das partes e do mercado envolvente; (v) as estratégias de negócio empreendidas pelas partes.

³² § 13, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

- b. A parte testada na transação não deve incorrer em despesas operacionais³³ anuais inferiores a 3%, ou superiores a um valor-limite pré-definido entre 20% e 30% das suas vendas líquidas³⁴ anuais³⁵.

De acordo com o critério a., uma transação ficará fora do escopo se:

- (i) As **contribuições** de cada parte para a transação elegível forem **únicas e valiosas**, incluindo contribuições de ativos intangíveis únicos e valiosos;
- (ii) O **distribuidor e as suas contrapartes desempenharem funções, utilizarem ativos e assumirem riscos** na transação elegível, com um **grau de integração** tão **elevado**, que as contribuições não podem ser fiavelmente avaliadas isoladamente uma das outras;
- (iii) O **distribuidor e as suas contrapartes partilharem a assunção de um ou mais riscos economicamente relevantes para a operação, ou quando os vários riscos economicamente relevantes para a operação forem assumidos separadamente** pelas partes, **mas estiverem tão intimamente *inter* ou *co* relacionados**, que não é possível isolar de forma fiável a participação de cada parte nos riscos.

Um distribuidor dentro do escopo do Montante B não deve assumir quaisquer riscos economicamente significativos, especialmente os que ultrapassam os riscos de mercado, de crédito, de inventário, de responsabilidade pelo produto e de câmbio, ou seja, não pode assumir mais riscos do que os associados aos quatro modelos comerciais de distribuição clássicos *supra* identificados.

Já o critério b. exclui as transações que seriam elegíveis se aplicássemos somente o critério a, através de um critério quantitativo adicional que, se não for cumprido, indica que o mecanismo simplificado de determinação dos preços de transferência do Montante B não permite aplicar de forma fiável o princípio da plena concorrência.

³³ As despesas operacionais são os custos totais, excluindo: o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, os custos de repercussão devidamente excluídos no âmbito da delimitação exata da operação, e os custos relacionados com atividades de financiamento, investimento ou impostos sobre o rendimento, calculados de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis. Além disso, as despesas operacionais não devem incluir quaisquer itens excepcionais que não estejam relacionados com atividades comerciais recorrentes, que devem ser quantificados de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis - p. 12, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

³⁴ As vendas líquidas são as vendas totais de uma entidade, excluindo devoluções de vendas, abatimentos e descontos, e calculadas de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis - p. 11, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

³⁵ As jurisdições que optarem por implementar o Montante B deverão então definir qual o valor-limite das vendas líquidas anuais, que se terá de situar obrigatoriamente entre 20% e 30%.

P.ex., no valor-limite a definir previamente pelas jurisdições entre 20% e 30%, se a parte testada na transação em análise tiver um rácio de despesas operacionais em relação às vendas superior ao valor-limite, tal indicia que são desempenhadas funções que não são somente de base. Consequentemente, a metodologia de fixação de preços não conseguirá aplicar de forma fiável o princípio da plena concorrência.

Mesmo que as transações elegíveis respeitem estes critérios e, portanto, estejam dentro do escopo, **serão excluídas se**³⁶:

a.1. A transação elegível envolver a distribuição de bens que não sejam tangíveis, serviços ou o *marketing, trading* ou distribuição de *commodities*³⁷; ou

a.2. A parte testada realiza atividades não relacionadas com a distribuição³⁸, para além da transação elegível, a menos que a transação elegível possa ser avaliada de forma fiável, separadamente das atividades não relacionadas com a distribuição.

Assim, em termos simplificados, existem quatro passos para aferir se uma transação está ou não dentro do escopo do Montante B:

- i. A transação avaliada tem de ser passível de ser analisada com um método unilateral de preços de transferência.
- ii. As despesas operacionais da parte testada têm de estar abaixo de um certo limiar.
- iii. Os produtos distribuídos têm de ser bens tangíveis (ficam excluídos os serviços, os bens não tangíveis e as *commodities*).
- iv. A parte testada não pode realizar atividades não relacionadas com a distribuição ou então, se as realizar, tem de ser possível separá-las, a fim de permitir, ainda assim, avaliar as atividades de distribuição de forma fiável.

2.2. Determinação do retorno de acordo com o princípio ALP

Com base nas características economicamente relevantes das transações dentro do escopo de aplicação do Montante B, e nas informações disponíveis sobre transações

³⁶ § 14, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

³⁷ Para efeitos de aplicação do Montante B, uma *commodity* será, p.ex., um produto físico renovável ou não renovável que provém essencialmente da crosta terrestre, da terra ou da água, em qualquer estado ou forma, ainda, metais, prata, milho, café, ovelhas, etc. – cfr. pp. 21 e 22, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

³⁸ A OCDE define actividades não relacionadas com distribuição, p.ex., fabrico, investigação e desenvolvimento (ou *Research and Development* - “R&D”), financiamento ou distribuição a retalho - cfr. pp. 22 e 23, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

comparáveis não controladas, a OCDE chegou à conclusão de que o método TNMM é o mais adequado para determinar o preço das transações dentro do escopo³⁹.

Está assim de acordo com as TPG, uma vez que o método TNMM é viável para as operações em que a parte testada não possui ativos intangíveis nem faz contribuições únicas e valiosas, tendo por funções atividades mais rotineiras, menos complexas⁴⁰.

Podemos então afirmar que o Montante B se baseia na aplicação do método TNMM, utilizando uma abordagem de *benchmarking* para averiguar se a margem de lucro da transação em análise corresponde àquela que se observa em transações comparáveis, entre empresas independentes.

2.2.1. Matriz de preços

Uma vez apurado que estamos perante uma transação qualificada e, portanto, dentro do escopo do Montante B, temos de verificar se a margem de lucro da transação está ou não de acordo com o princípio da plena concorrência.

Para isso, o Montante B recorre a uma matriz de preços, categorizada por grupos de sectores de atividades e tipos de “fatores de intensidade”:

Setor de Atividade Fator de Intensidade	Setor de Atividade 1	Setor de Atividade 2	Setor de Atividade 3
[A] OAS elevado / qualquer OES >45%/qualquer nível	3,50% +/- 0,5%	5,25% +/- 0,5%	5,50% +/- 0,5%
[B] OAS médio/elevado / qualquer OES 30%-44,99%/qualquer nível	3,25% +/- 0,5%	3,50% +/- 0,5%	4,50% +/- 0,5%
[C] OAS baixo/médio / qualquer OES 15%-29,99%/qualquer nível	2,75% +/- 0,5%	3,25% +/- 0,5%	4,25% +/- 0,5%
[D] OAS baixo / qualquer OES <15%/10% ou mais elevado	2,00% +/- 0,5%	2,25% +/- 0,5%	3,00% +/- 0,5%
[E] OAS baixo / OES baixo <15%/10% OES	1,50% +/- 0,5%	1,75% +/- 0,5%	2,25% +/- 0,5%

³⁹ §41, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

⁴⁰ OECD (2017) - *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 2.65.

Tabela 1 – Matriz de preços tal como descrita pelo Documento Público de Consulta do Pilar 1 – Montante B, publicado pela OCDE.

A matriz de preços foi elaborada com base em vários dados recolhidos de critérios de pesquisa de *benchmarking* relevantes, por forma a refletir os critérios de definição do escopo do Montante B.

A AT ou o contribuinte devem então verificar qual o posicionamento da transação qualificada em cada um destes três fatores, chegando assim a uma célula da Tabela 1 *supra*.

Se a margem de lucro que o contribuinte obteve na transação qualificada se situar em algum valor deste intervalo de margem de lucro, então considera-se que a margem de lucro obtida respeita o princípio da plena concorrência. Caso contrário, terá de se efetuar ajustes.

2.2.2. Mecanismo de corroboração das despesas operacionais e ajustes extra

Após a aplicação da matriz de preços, e verificação de se a margem de lucro obtida é conforme ao ALP, o Montante B prescreve ainda um mecanismo corroborativo às despesas operacionais, que designa de *cross-check*, e que poderá implicar que seja efetuado outro ajuste.

Assim, o contribuinte / a AT terão de verificar se a intensidade do OAS da parte testada na transação qualificada não fica nem acima do limite máximo (“*cap rate*”), nem abaixo do limite mínimo (“*colar rate*”). Se ficar acima, terão de diminuir a margem de lucro em conformidade, até ao OAS ficar igual ao limite máximo, ou se, contrariamente, ficar abaixo, terão de aumentar a margem de lucro em conformidade, até ao OAS atingir o limite mínimo.

Existem ainda algumas situações previstas pela OCDE em que será necessário efetuar alguns ajustes extra: (i) se para uma determinada transação a base de dados global não providenciar informação, ou não a providenciar em quantidade suficiente, ou se (ii) a parte testada se localizar numa jurisdição qualificada.

Quando tal for o caso, o Montante B prescreve que sejam efetuados ajustes à margem de lucro inicialmente calculada pela aplicação da matriz de preços e do mecanismo de corroboração *cross-check*.

2.3. Documentação e simplificação do *compliance*

No Montante B, a documentação de que um contribuinte terá de dispor servirá para demonstrar à AT que, por um lado, (i) as transações que praticou são transações qualificadas e,

portanto, estão dentro do escopo do Montante B e, por outro, (ii) que aplicou devidamente e sem erros o mecanismo simplificado de fixação de preços.

Para tal, a documentação de que o contribuinte deverá dispor tem de conter informação relevante e suficiente para permitir à AT averiguar se as transações estão dentro do escopo, e se o mecanismo foi bem aplicado, dando a OCDE os seguintes exemplos⁴¹:

- a. Explicação da delimitação das transações qualificadas, de acordo com a análise funcional e contexto dentro do qual as transações ocorreram.
- b. Contratos ou acordos escritos, e explicação de suporte à delimitação da transação qualificada.
- c. Cálculos que demonstrem as margens de lucro, os custos e os ativos alocados às transações qualificadas.

Capítulo III: Exploração da conexão que poderá ter com a mobilidade dos trabalhadores

Da análise do Montante B conseguimos extrair a conclusão de que, para aferir se uma determinada transação está ou não dentro do escopo, continua a ser necessário o passo prévio da elaboração da análise funcional, que permitirá aos contribuintes/administrações fiscais delinear de forma correta e precisa a transação em análise.

O resultado de uma análise funcional consiste na descrição e enumeração das principais contribuições pelas entidades do GMN, individualmente consideradas, em termos das atividades economicamente significativas (funções desempenhadas), riscos importantes assumidos, e ativos importantes utilizados ou com os quais contribuíram.

Assim, a análise funcional foca-se na investigação e descrição daquilo que as partes efetivamente fizeram, e com o que contribuíram para a criação de valor no GMN, numa determinada transação⁴².

Para o efeito, e visto que o GMN é um grupo de empresas com objetivos comuns e, por esta via, por vezes de difícil comparação com empresas independentes, é de grande utilidade compreender a sua estrutura e organização, e a forma como as várias empresas que o formam

⁴¹ § 60, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

⁴² PANSÉ, Aditya (2019) - *International - Cognitive Biases in Functional Analysis Interviews – Part 1: Introduction and Biases Affecting Selection of the Persons to Be Interviewed*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 26, N.º 2.

influenciam o contexto em que o grupo opera. Em especial, é importante compreender a forma como o valor é gerado pelo grupo no seu conjunto, as interdependências das funções desempenhadas pelas empresas associadas com o resto do grupo e a contribuição das empresas associadas para a criação de valor⁴³.

Esta abordagem implica uma investigação das funções, riscos e ativos do grupo controlado como um todo e uma avaliação da forma como estes aspetos se integram nos principais fatores de valor do grupo.

As conclusões destas análises são então utilizadas para atribuir os lucros do grupo às principais funções, riscos, ativos e fatores de valor da empresa, pois o regime dos preços de transferência aplica-se a cada entidade individual do GMN.

Já no caso do Montante B, as conclusões destas análises são utilizadas para verificar se a parte testada na transação elegível está ou não abrangida pelo escopo do Montante B. Se estiver, aplica-se a matriz de preços.

Assim, poderemos dizer que o SP, ao aplicar o regime dos preços de transferência, incluindo o mecanismo simplificado previsto pelo Montante B, deve efetuar a análise de comparabilidade tendo em vista a forma como o valor é gerado pelo GMN, para delinear a transação em análise com precisão. Se a transação tal qual delineada for rotineira, e estiver dentro do escopo do Montante B, o sujeito passivo poderá/deverá aplicar a matriz de preços simplificada, caso a jurisdição onde se situe, decida implementá-lo.

Deste modo, podemos concluir que a manutenção desta análise prévia não traz simplificação na delimitação das transações, relativamente às TPG. Por um lado, existe de certa forma um desvio do objetivo de simplificação do mecanismo e dos custos de *compliance*. Por outro, pensa-se que não poderia deixar de haver tal delimitação, pois esta garante que continua a aplicar-se o princípio da plena concorrência⁴⁴.

Ainda de acordo com o escopo do Montante B e com o *supra* exposto, deve ser efetuada uma análise da (não) verificação de indicadores qualitativos e quantitativos. Em suma, o distribuidor:

⁴³ PETRUZZI, Raffaele, MYZITHRA, Argyro (2020) – *OECD – Substance in Transfer Pricing in a Post-BEPS World and Beyond...*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 77, N.º 10.

⁴⁴ Neste sentido, KOSTIĆ, Svetislav, NAVARRO, Aitor – *Pillar One and Mobility – A Truly Global Solution?*, col. “INTERTAX”, Volume 51, N.º 12.

1. Não deve exercer qualquer atividade económica pela qual seja ou deva ser remunerado em condições normais de concorrência, para além da sua função principal de distribuição;
2. Não deve assumir quaisquer riscos economicamente significativos, especialmente os que ultrapassam os riscos de mercado, de crédito, de inventário, de responsabilidade pelo produto e de câmbio;
3. Não deve desempenhar funções de desenvolvimento, melhoramento, manutenção, proteção e exploração, e não deve possuir quaisquer intangíveis únicos e valiosos;
4. Não deve realizar atividades relacionadas com a criação ou a obtenção de direitos de distribuição no mercado ou a prestação de serviços técnicos ou especializados a clientes terceiros que sejam valiosos e remuneráveis ou que desempenhem um papel significativo na manutenção da relação com o cliente no mercado; e
5. Não deve realizar atividades estratégicas de vendas e marketing.

É através desta análise funcional, combinada com a aplicação dos indicadores qualitativos e quantitativos, que se irá determinar se uma determinada transação está ou não dentro do escopo do Montante B.

Uma vez que as funções desempenhadas, as decisões sobre os ativos utilizados/com os quais contribuir e os riscos assumidos são, em última análise, efetuadas pelas pessoas que compõe as organizações, um GMN poderá reorganizar as funções do seu pessoal de modo a colocar-se dentro ou fora do escopo do Montante B, ou simplesmente ficar dentro ou fora do escopo, por influência da mobilidade dos seus trabalhadores, como iremos analisar de seguida.

Iremos assim analisar de que forma a mobilidade dos trabalhadores pode afetar a aplicação do Montante B, tentando perceber a ligação entre esta, e o preenchimento de cada um destes cinco indicadores.

Mas antes, a título prévio, e porque entendemos que a mobilidade dos trabalhadores poderá ter impacto na verificação (ou não), dos critérios de residência de uma pessoa coletiva, ou dos de estabelecimento estável, o que, por sua vez, poderá provocar (ou não), a aplicação do regime dos preços de transferência, iremos abordar brevemente os conceitos de residência e estabelecimento estável previstos na CMOCDE. É isto que nos propomos a estudar em seguida.

3.1. Do conceito de residência e de estabelecimento estável

Os artigos 4.º “Residente” e 5.º “Estabelecimento estável” da CMOCDE definem os critérios para apurar se uma empresa tem conexão com um Estado e, se sim, o grau de intensidade desta conexão.

Uma vez determinado, por aplicação destes artigos, que uma empresa tem um grau de presença suficientemente forte num Estado, então os artigos 7.º “Lucros das empresas” e 9.º “Empresas associadas” definirão as regras para repartição dos lucros, de acordo com o ALP.

Com a digitalização da economia e a crescente mobilidade por parte dos trabalhadores, questionamo-nos se não poderá haver algum impacto por parte desta, no preenchimento do tipo legal do regime dos preços de transferência, quer por via dos acordos internacionais, quer por via da nossa legislação interna.

De acordo com o artigo 4.º da CMOCDE, uma empresa será residente de um Estado contratante se a legislação interna desse Estado assim o ditar. E as legislações internas da maior parte dos Estados preveem essencialmente dois fatores que determinam a residência fiscal de uma empresa – local da sede e/ou local da direção efetiva.

O critério da sede é bastante objetivo e traz segurança jurídica aos contribuintes, pois o local indicado como tal na sede garante-lhe o título de residente, e constitui a razão de ser da sua tributação. No entanto, traz também muitas oportunidades de planeamento fiscal abusivo ilícito, por ser um critério puramente formal e, como tal, facilmente manipulável⁴⁵.

Por este motivo, os Estados contratantes têm-se apoiado e utilizado cada vez mais o conceito de “local da direção efetiva”⁴⁶ que, ao trazer mais flexibilidade e adaptabilidade às situações concretas de cada contribuinte, traz também mais subjetividade e, por conseguinte, menos segurança jurídica⁴⁷. Pois afinal, o que é o “local da direção efetiva”?

De facto, este conceito é indeterminado, utilizando-se hoje em dia várias terminologias para o preencher. Assim, podemos dizer que o conceito de local da direção efetiva é o local onde está a (i) “*day to day management*”, ou o (ii) “*centre of top-level management*”, ou (iii)

⁴⁵ MORAIS, Rui, Apontamentos ao IRC, Almedina, Coimbra, 2007, p. 15.

⁴⁶ A direção efetiva é o local onde são tomadas as decisões chave tanto a nível de gestão como a nível comercial, necessárias à condução das atividades da entidade, na sua globalidade. Uma entidade pode ter mais de um local de direção, mas só pode ter um local de direção efetiva – cfr. Centro de Estudos Fiscais e Aduaneiros, “Modelo de Convenção Fiscal Sobre o Rendimento e o Património”, *Cadernos de Ciências e Técnica Fiscal*. Lisboa, 2013.

⁴⁷ ROHATGI, Roy (2018) – *On International Taxation*. Holanda, IBFD, pp. 15 - 17

o local onde as decisões estratégicas de gestão são tomadas ou implementadas, cujas definições podem variar de acordo com o Estado contratante⁴⁸.

Assim, enquanto alguns Estados consideram que o local da direção efetiva é aquele onde as decisões estratégicas ou cruciais da gestão da empresa são tomadas, outros consideram que é naquele onde as decisões de gestão do dia-a-dia são tomadas⁴⁹.

Deixamos somente a nota de que pensamos que o conceito de residência de acordo com o local da direção efetiva da empresa deve ser adaptável conforme a situação concreta do sujeito passivo, pois tanto pode fazer mais sentido dizer-se que o local da direção efetiva é o das decisões do dia-a-dia, quanto pode fazer mais sentido dizer-se que o local da direção efetiva é aquele onde as decisões estratégicas são tomadas.

Quando a legislação interna de um Estado contratante dispõe que o critério para aferir a residência fiscal de uma empresa será o local onde são feitas as decisões de gestão e de controlo centrais, como por exemplo, as decisões tomadas pelo conselho de administração da empresa, num GMN, poderá alegar-se que, de acordo com este critério, o local da direção efetiva de uma subsidiária seria o local da empresa-mãe, pois seria onde o conselho de administração se reúne⁵⁰.

Também é de referir que, como já *supra* exposto, na temática de preços de transferência, também entre empresas e seus estabelecimentos estáveis é necessário ver se é respeitado o princípio da plena concorrência, porquanto um estabelecimento estável tem personalidade fiscal distinta da da empresa-mãe, mesmo que não tenha personalidade jurídica própria. Assim, também para o estabelecimento estável poderá ter que se determinar a remuneração adequada numa determinada transação, de acordo com o princípio da plena concorrência (aplicação do artigo 63.º do CIRC).

No mundo globalizado em que vivemos, a mobilidade dos trabalhadores dentro de uma empresa pode criar quer o risco de uma empresa ser considerada residente de um determinado Estado contratante, por se preencher o requisito do local da direção efetiva, quer o risco de se

⁴⁸ Sobre as várias terminologias, cfr. AVERY JONES, J.F. (2005) – *Place of effective management as a residence tie-breaker*, col. “Bulletin for International Taxation”, Volume 50, N.º 1 e ROHATGI, Roy (2018) – *On International Taxation*. Holanda, IBFD, pp. 15-17.

⁴⁹ CARVALHO, Ana Sofia, *et al.*, (2019) – *V Congresso Direito Fiscal*, coord. Glória Teixeira, Porto, Vida Económica – Editorial SA, que expõe as principais abordagens ao conceito de “local de direção efetiva” – (1) a abordagem anglo-americana que se foca nas decisões tomadas pelo conselho de administração, e (2) a abordagem continental, que se foca nas decisões-chave para as medidas cruciais do dia-a-dia da vida da empresa.

⁵⁰ ROHATGI, Roy (2018) – *On International Taxation*. Holanda, IBFD, pp. 17, 122 e 123

considerar que a empresa tem um estabelecimento estável num determinado Estado contratante, por intermédio dos seus trabalhadores.

Com estas considerações, abre-se a porta à aplicação do artigo 9.º da CMOCDE / artigo 63.º do CIRC, do regime dos preços de transferência.

Se o trabalhador desencadeia o conceito de residência, constituindo um veículo através do qual o Estado contratante considera o local onde se encontra o trabalhador, o local onde a empresa deve ser considerada residente fiscal, quer porque pertence ao conselho de administração que toma as decisões cruciais e de política da empresa, ou porque toma decisões de gestão do dia-a-dia da empresa, é porque o critério do local da direção efetiva está preenchido.

Se este trabalhador é considerado como tomador de decisões que constituem uma verdadeira direção efetiva da empresa, então logicamente as funções exercidas serão mais do que meras funções rotineiras, de comercialização e distribuição de base. Por conseguinte, o Montante B não será aplicável.

Iremos analisar a possibilidade de planeamento fiscal, no caso da presença de um trabalhador ser considerada por um Estado contratante como um estabelecimento estável da sua entidade empregadora.

Um caso recorrente é o de uma empresa que tem um mercado crescente num determinado país e, como passo prévio à criação de um estabelecimento estável ou de uma filial, para potencializar o negócio nesse mercado crescente, ou contrata um trabalhador residente nesse mercado, porque já conhece a língua do mercado, as preferências de consumo e costumes sociais, ou destaca um próprio trabalhador para esse mercado, porque este já conhece o produto e a cultura organizacional, conhecimentos importantes a transmitir aos consumidores.

Dependendo do tipo de funções que este trabalhador desempenhar, pode ser considerado um estabelecimento estável da empresa sua empregadora.

Dependendo também do tipo de funções que desempenhar, afiguramos que eventualmente poderão configurar atividades de marketing e distribuição de base e, como tal, aplicar-se o Montante B. Mas, para isso, terá de se considerar que existe um estabelecimento estável “agente”.

Assim, se considerarmos que as funções deste trabalhador espoletam o conceito de estabelecimento permanente, e consubstanciam essencialmente em funções comercialização e

distribuição de produtos de base, afiguro possibilidade para que neste cenário haja influência da mobilidade dos trabalhadores no escopo de aplicação do Montante B.

3.2. Da análise funcional

Iremos então agora verificar de que forma a mobilidade dos trabalhadores poderá impactar a análise funcional na correta delimitação da transação qualificada e, consequentemente, afetar o escopo do Montante B.

Para tal, iremos analisar os indicadores qualitativos e quantitativos expostos *supra*, para tentar identificar formas de como a mobilidade dos trabalhadores pode influenciar o escopo de aplicação do Montante B, mormente neste momento prévio no qual se elabora a análise funcional.

3.2.1. Termos contratuais da transação

O primeiro passo é analisar os contratos e acordos que as partes efetivaram relativamente à transação em análise, dado que uma transação é a consequência ou a expressão de relações comerciais ou financeiras entre as partes⁵¹.

Assim, o ponto de partida da análise de comparabilidade é verificar se existem ou não contratos entre as partes; se existem, deve-se determinar se as cláusulas foram cumpridas.

Os termos contratuais de uma transação, estando à disposição da liberdade e autonomia contractual das partes, é bastante passível de modelação pelo GMN. Ora, os contribuintes podem acordar deslocalizar riscos, propriedade e ativos para empresas do GMN localizadas em jurisdições de menor tributação. Tal foi, aliás, um dos motivos que está por detrás da iniciativa BEPS, como já explicamos *supra*.

Como tal, as próprias TPG indicam que se as características economicamente relevantes da transação em análise forem inconsistentes com o contrato escrito, então a análise deve ser complementada com uma análise da efetiva conduta das partes. Por outras palavras, mesmo que as cláusulas contratuais tenham sido cumpridas, deve ser avaliado se correspondem aos verdadeiros termos da transação, focando-se verdadeiramente na conduta das partes.

Assim, podemos afirmar que ao aplicar o ALP, a substância factual da transação é de extrema relevância. Como tal, ao aplicar tal princípio, deve ser o objetivo procurar a lógica

⁵¹ OCDE (2017) - *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 1.42.

económica pode detrás da transação, pois é a substância que define a criação de valor no GMN e, por conseguinte, o lucro tributável de acordo com o princípio da plena concorrência⁵².

No entanto, atentemos novamente no Montante B, na secção da documentação que a OCDE entende que os contribuintes devem dispor para provar que as suas transações elegíveis estão, de facto, abrangidas pelo escopo do Montante B, e que o mecanismo simplificado de preços de transferência foi corretamente aplicado.

A OCDE prescreve⁵³ então que, se os contratos e acordos escritos celebrados pela parte testada forem consistentes com os critérios do escopo e com a conduta das partes, então o facto de haver tal acordo escrito, facilitaria a tarefa da AT que estivesse a verificar a correta aplicação do Montante B.

Menciona ainda que, independentemente disto, quer a AT quer o contribuinte podem contestar o método utilizado para determinar os preços de transferência, com base na delimitação exata da transação realizada de acordo com a análise funcional.

Parece-nos que a OCDE poderá ter introduzido aqui uma presunção de que, se existem contratos e acordos escritos congruentes com os critérios de aplicação do escopo, e a conduta das partes não levanta suspeitas de que a abordagem simplificada do Montante B tenha sido mal aplicada, então o Montante B foi corretamente utilizado e aplicado. Parece-nos que tal presunção ilidível serve para simplificar a tarefa quer da AT quer dos sujeitos passivos.

No entanto, fica aqui em aberto a questão de se de facto funcionará isto como uma espécie de presunção elidível, e se poderá projetar-se em oportunidades de planeamento fiscal, consoante o clausulado pelos acordos e contratos escritos, colocando-se o GMN dentro ou fora do escopo do Montante B conforme o que for mais vantajoso.

3.2.2. Indicadores qualitativos e quantitativos

Analisemos então de que forma é que a mobilidade dos trabalhadores pode impactar em particular o preenchimento destes critérios.

⁵² Neste sentido, PETRUZZI, Raffaele, MYZITHRA, Argyro (2020) – *OECD - Substance in Transfer Pricing in a Post-BEPS World and Beyond...*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 27, N.º 6.

⁵³ p. 33, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

A mobilidade dos trabalhadores teve um crescimento muito rápido durante a pandemia da Covid-19, visto que as empresas foram forçadas pelos Governos a implementar o teletrabalho em todas as funções dos trabalhadores que o permitissem.

Como tal, as empresas tiveram de se adaptar, para que pudessem continuar com as suas atividades e negócios. Neste âmbito surgiram muitas novas ferramentas de colaboração e gestão à distância e, quando anteriormente se via o teletrabalho com uma conotação negativa em muitos sectores, rapidamente se passou a ver sob um novo olhar, e até como uma ferramenta para a criação de valor, e captação de recursos humanos⁵⁴.

De facto, as empresas descobriram que a distância não é um fator impeditivo do desempenho de um bom trabalho, existindo mesmo vantagens nesta colaboração à distância. P.ex., existem agora muito mais empresas a recrutar pessoal para posições exclusivamente remotas, o que lhes permite aceder a um universo muito maior de trabalhadores especializados⁵⁵.

Também existem vários estudos que comprovam que a diversidade e inclusão em equipas são fatores que potenciam a *performance* financeira das empresas⁵⁶. De facto, equipas

⁵⁴ YEGUL, Fatih, ACIKGOZ, Atif, KAZIMOV, Zaur, (2022) - *Impact of Working from Home on Productivity & Performance, Evidence from North American Logistics Industry during Covid-19 Pandemic*, Annals of the University of Oradea, Economic Science Series, Volume 31, N.º 2, p. 277-291. Este estudo analisa o impacto na produtividade e desempenho dos trabalhadores de uma empresa de logística norte-americana, pela mudança de todos os trabalhadores de um regime presencial para um regime *fully remote*. Um alto funcionário da empresa estudada reportou durante a fase de entrevistas, que a sua visão sobre o teletrabalho mudou muito com a experiência – antes de serem forçados a implementar o teletrabalho, “temia dia e noite” o seu impacto nos resultados da empresa, pois teve no passado alguns funcionários que trabalharam em *fully remote* desde o momento da sua contratação, pelo facto de não terem filiais perto das suas áreas de residência, e não correu bem. Na verdade, a empresa não acreditava no teletrabalho e, em março, foi forçada a reavaliar a situação devido à pandemia, tendo agora uma visão muito mais positiva acerca do teletrabalho. Os autores do estudo observaram que o desempenho dos trabalhadores permaneceu praticamente inalterado, com a vantagem de aumentos significativos nas receitas e lucros da empresa, bem como na produtividade do trabalho. Também sobre as vantagens do teletrabalho, veja-se CHOUDHURY, Prithwiraj (2020) - *Our Work-from-Anywhere Future. (Cover Story)*, col. “Harvard Business Review” Volume 98 N.º 6, pp. 58-67, e CHOUDHURY, Prithwiraj, FOROUGH, Cirrus, LARSON, Barbara, (2021) - *Work-from-anywhere: The productivity effects of geographic flexibility*, col. “Strategic Management Journal (John Wiley & Sons, Inc.)”, Volume 42, N.º 4, pp. 655-683.

⁵⁵ YEGUL, Fatih, ACIKGOZ, Atif, KAZIMOV, Zaur, (2022) - *Impact of Working from Home on Productivity & Performance, Evidence from North American Logistics Industry during Covid-19 Pandemic*, Annals of the University of Oradea, Economic Science Series, Volume 31, N.º 2, p. 277-291. Veja-se como com a experiência positiva na passagem de todos os seus trabalhadores ao regime *fully remote*, a empresa conseguiu perceber as várias vantagens que existem, tais como a redução dos custos imobiliários e dos serviços públicos, a eliminação das deslocações diárias dos trabalhadores e a capacidade de contratar talentos a partir de qualquer localização geográfica. Os benefícios são tão evidentes que a empresa já começou a incluir “regime de trabalho *fully remote*” entre os incentivos nos seus anúncios de vagas para atrair os melhores talentos.

⁵⁶ HUNT, Vivian, LAYTON, Dennis, PRINCE, Sara, (2015) – *Diversity Matters*, McKinsey and Company. Este estudo analisou a relação entre o nível de diversidade (definido como uma maior percentagem de mulheres e uma composição étnica/racial mais mista na liderança de grandes empresas) e o desempenho financeiro (medido através da média do EBIT nos anos de 2010-2013), de centenas de empresas no Reino Unido, Canadá, América Latina e Estados Unidos. O estudo revelou uma relação estatisticamente significativa entre equipas de liderança mais

com membros de *backgrounds* diferentes, p.ex., diversidade na religião, cultura, sociedade, educação, *upbringing*, etc., chegam a resultados mais criativos e inovadores do que equipas homogêneas⁵⁷. Ora, este pode ser, e é cada vez mais, um fator-chave na criação de valor pelas equipas nas empresas⁵⁸.

Todos estes fatores estão a levar a uma crescente implementação por parte das empresas de oportunidades de trabalho *fully remote*, com trabalhadores não só a trabalharem a partir de suas casas (*work from home*), como a partir de qualquer parte do mundo (*work from anywhere*).

Está assim aberta a porta a que empregos com funções compatíveis com o teletrabalho, se desempenhem desde qualquer local onde existe, no mínimo, internet e um computador. Como tal, não só a criação de valor pelo funcionário para a empresa, pode advir de qualquer país, como as próprias oportunidades de trabalho que advêm do aumento da normalização da mobilidade, são fatores que potenciam a criação de valor para a empresa, desde logo, através da nova possibilidade de captação dos melhores talentos.

Resta saber se a criação de valor potenciada pela mobilidade dos trabalhadores, é um fator que afeta ou não a aplicação do Montante B.

Desde logo, os trabalhadores “itinerantes” podem ter funções que cabem no âmbito do Montante B ou não, i.e., podem ter funções relacionadas com atividades rotineiras de comercialização e distribuição dos produtos, ou não.

Se as suas funções estiverem fora do escopo, não sendo funções rotineiras de comercialização e distribuição de produtos, fica inclusive aberta a porta a que as funções que desempenham constituam, no país do exercício de funções, um estabelecimento estável ou, até, um local de residência da empresa, se o trabalhador desempenhar funções de administração. Relativamente a esta hipótese, remetemos para análise feita no ponto 3.1. *supra*.

Uma forma muito significativa de valor que as empresas possuem são os seus ativos intangíveis⁵⁹, e também neste ramo os trabalhadores são um contributo importante, pois são

diversificadas e um melhor desempenho financeiro. Também, ATIYAH, Latif, (2016) – *The relationship between the diversity of employees and organizational performance*, col. “Cross-Cultural Management Journal”, Volume 18, N.º 2.

⁵⁷ COX, Taylor H., BLAKE, Stacy, (1991) - *Managing Cultural Diversity: Implications for Organizational Competitiveness*, col. “The Executive”, Volume 5, N.º 3, pp. 45-56.

⁵⁸ CAMPBELL, B., COFF, R., KRYSCYNSKI, D. (2012) - *Rethinking sustained competitive advantage from human capital*, col. “The Academy of Management Review”, Volume 37 N.º 3, pp. 376-395.

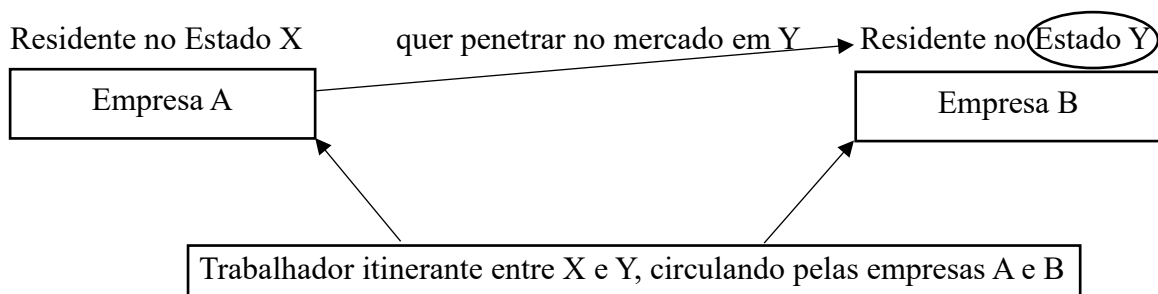
⁵⁹ Um intangível para efeitos do regime dos preços de transferência é um bem que não é um bem físico nem um bem financeiro (p.ex., dinheiro ou obrigações), capaz de ser detido ou controlado para uso em actividades comerciais, e cujo uso ou transferência seriam remunerados, se ocorressem em transações entre empresas

parte integrante na sua criação e desenvolvimento, através da utilização das suas *soft e hard skills*, competências, conhecimentos, experiência, criatividade, etc.

Assim, se as funções do trabalhador itinerante concorrerem para a criação ou desenvolvimento de intangíveis únicos e valiosos ao GMN, ou se prenderem com o controlo de riscos economicamente significativos, a aplicabilidade do mecanismo simplificado implementado pelo Montante B é colocada em causa.

Propomo-nos então a ver agora três exemplos práticos⁶⁰ de possíveis funções de trabalhadores móveis e a estudar que tipo de impacto podem ter na aplicação do Montante B.

Exemplo 1



Temos a empresa A, residente no Estado X, uma produtora de relógios cuja marca é conhecida em vários países. A empresa A gostaria de penetrar no mercado do Estado Y, onde a *brand awareness* dos seus relógios é baixa. Para isso, cria uma subsidiária no Estado Y, a empresa B, que servirá como distribuidora dos relógios neste país.

Para criar *brand awareness*, o GMN decide que a empresa B deve contratar um trabalhador local do Estado Y para, essencialmente, tratar do marketing dos relógios produzidos pela empresa A, no Estado Y, exercendo as suas funções em regime híbrido, movendo-se entre o Estado X e o Estado Y.

As funções do trabalhador serão, no Estado Y, reunir-se com clientes, fazer estudos de mercado, reunir-se com o departamento comercial da empresa B para aferir os efeitos das campanhas de marketing nas compras do produto, etc. Reunir-se-á também com a equipa especializada de marketing da empresa A, a qual desenvolverá o plano geral de marketing com

independentes em circunstâncias comparáveis – cfr. OCDE (2017) – *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 6.6. A definição não é líquida, mas para o propósito do tema que aqui estudamos, baseamo-nos nas categorias de intangíveis descritas pela OCDE nas TPG – cfr. OCDE (2017) – *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 6.15-6.31.

⁶⁰ Exemplos inspirados nos exemplos 8 a 13 do Anexo ao Capítulo VI das TPG, cfr. OCDE (2017) - *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, p. 570-578.

base na sua experiência nos mercados onde está presente, e a quem reportará. As suas funções consistem em relatar os dados que recolhe do seu trabalho no Estado Y, e aprimorar em conjunto com a equipa da empresa A, a estratégia de marketing para criar *brand awareness* no Estado Y.

Assim, o trabalhador irá celebrar um contrato de trabalho com a empresa B, inserida no GMN do qual a empresa A é a empresa-mãe e, em cumprimento desse contrato, circulará pelas outras empresas do grupo, designadamente, pela empresa A.

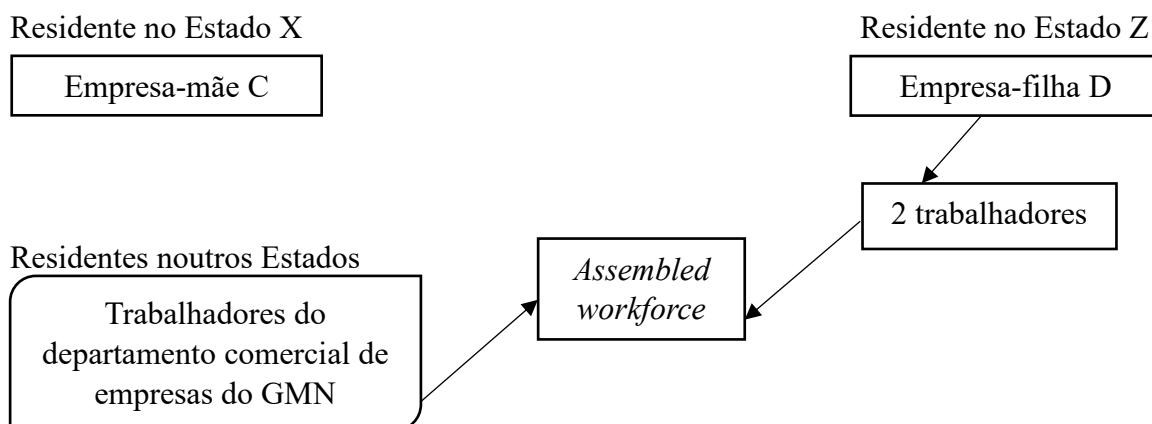
Ora, neste caso, podemos dizer que o distribuidor (empresa B), está dentro do escopo do Montante B? Ou a possível aplicação deste é prejudicada pela mobilidade do trabalhador?

Como vimos *supra*, é possível que um distribuidor dentro do escopo tenha como função a implementação de atividades promocionais de publicidade ou marketing, não pode é realizar atividades estratégicas de vendas e marketing. Ou seja, aqui, a tónica do critério (pela negativa) está em o distribuidor não realizar atividades estratégicas de vendas e marketing que gerem por si próprias ativos intangíveis únicos e valiosos, relacionados com a exploração dos produtos que distribui nesse mercado.

Pensamos que o contributo de marketing do trabalhador no nosso exemplo, verdadeiramente concorre para a criação de um intangível único e valioso ao GMN no Estado Y – o estabelecimento da *trademark* e da marca, algo que não existia antes do seu contributo, e que consubstancia um activo intangível, tal como definido pela OCDE⁶¹.

Concluimos que, neste exemplo, a mobilidade dos trabalhadores pode afetar o escopo do Montante B.

Exemplo 2



⁶¹ OCDE (2017) – *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 6.21-6.23.

Temos um GMN que se dedica à venda de fones de ouvido *wireless*, e cuja empresa-mãe é a empresa C, residente no Estado W. A empresa D, filha da empresa C, é residente no Estado Z, e dedica-se à distribuição dos fones aos clientes presentes no Estado Z. Visto que o produto não está a ter bons resultados de venda junto do mercado-alvo, a empresa-mãe cria uma *assembled force*⁶² de vendas, focada em aumentar as vendas no mercado do Estado Z em x%.

Esta *assembled force* será uma equipa constituída por trabalhadores do departamento comercial de empresas do GMN presentes noutros Estados em que o produto é muito conhecido e vende bem, e que são considerados *expert* em vendas. Irão ainda integrar a *assembled force* dois trabalhadores da empresa D, para darem o seu *input*, aprenderem, e para que, alcançado o objetivo de aumentar a % das vendas no Estado Z, e “desfeita” a *assembled workforce*, possam continuar com o seu trabalho de acordo com o conhecimento adquirido. Assim, esta será uma equipa “virtual”, visto que todos estes colaboradores irão trabalhar à distância com recurso a plataformas, aplicações e sistemas de comunicação, gestão, armazenamento de dados, etc., via digital.

O responsável pela *assembled workforce* será um colaborador do departamento comercial da empresa associada que tem maior sucesso com as vendas dos fones. Este terá autoridade para definir o *pricing* do produto no Estado Z, p.ex., em campanhas promocionais, mas saliente-se que já não terá esta autoridade no departamento comercial de “origem”.

Os trabalhadores do departamento comercial da empresa D irão reunir-se com especialistas do mercado no Estado Z, para que possam reportar estes dados e conhecimentos à restante *assembled force* e, juntos, cooperar no objetivo de incremento das vendas.

Uma das tarefas da *assembled workforce* será também estabelecer relações comerciais, nomeadamente através de contratos com os principais clientes-alvo, mas também outras práticas destinadas a assegurar canais de distribuição para a empresa D no Estado Z.

Ora, existem aqui vários pontos que nos permitem concluir que a mobilidade dos trabalhadores mais uma vez impacta o escopo do Montante B, visto que a tarefa de alocação de funções, riscos e ativos, fica dificultada pela troca de conhecimentos, *expertise* e *know-how*, procedimentos considerados “boas práticas” pelos trabalhadores dos departamentos comerciais

⁶² As *assembled workforces* são uma espécie de *task forces*, e correspondem a equipas de trabalhadores especializados em determinadas temáticas para tratar de problemáticas específicas, que podem ser comuns ao GMN ou a algumas empresas do mesmo, ou então com vista a alcançar um determinado objetivo/fim, findo o qual a *task force* é desagregada – OCDE (2017) - *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, § 1.152.

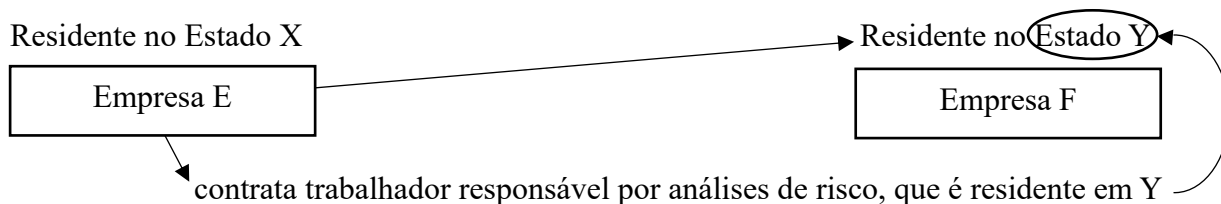
das empresas associadas com mais sucesso em vendas, conhecimento do mercado do Estado Z, etc.

Por outro lado, os trabalhadores da *workforce* irão empreender em ações junto de clientes-chave para assegurar canais de distribuição, o que contribui para a capacidade da empresa chegar aos seus clientes, acrescentando conseqüentemente, valor e lucro ao negócio, constituindo um intangível⁶³.

Assim, esta equipa tão diversa, cuja existência se deve à possibilidade de mobilidade entre os trabalhadores, cria valor não só para a empresa D, pois contribui para a sua capacidade em chegar aos clientes do seu mercado-alvo, mas cria também valor para o GMN como um todo.

Concluo que, também neste exemplo, a mobilidade dos trabalhadores pode afetar o escopo do Montante B.

Exemplo 3



Uma determinada empresa de um GMN cessou contrato de trabalho com o colaborador responsável por analisar vários tipos de risco e seus impactos nos objetivos gerais do GMN, considerando as várias empresas que constituem o grupo, nomeadamente, riscos operacionais, financeiros, estratégicos e de *compliance*.

Querendo atrair talentos, abrem vaga para contratação de um novo colaborador para uma posição em regime híbrido, que consubstancia em teletrabalho com obrigatoriedade de deslocações mais ou menos pontuais às várias entidades do GMN para elaborar as suas análises de risco.

Como a posição é flexível, têm abertura para aceitar candidatos dos vários países em que o GMN tem presença e, como tal, têm acesso a um universo de profissionais especializados muito maior, em comparação com o universo a que teriam acesso se só aceitassem candidaturas de residentes do local onde estão situados.

⁶³ OCDE (2017) - OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, § 6.24-6.25.

Findo o processo de recrutamento, contratam um colaborador residente do Estado onde está localizada a empresa do grupo encarregue da comercialização e distribuição dos produtos. Como tal, este trabalhador tem acesso total e indiscriminado às instalações da empresa de distribuição, tendo inclusive uma chave, e um escritório a si alocado nestas instalações.

Apesar de o controlo sobre o risco, i.e., o direito à tomada de decisões ligadas ao risco, e da capacidade financeira para arcar com as consequências advindas desse risco, estarem na empresa com a qual o trabalhador tem um vínculo laboral, este trabalhador reside no Estado da residência da subsidiária responsável pelas atividades rotineiras de comercialização e distribuição dos produtos do GMN, utilizando as instalações da empresa frequentemente, dispondo de chave para utilizar o local como e quando quiser, e, inclusive, dispõe de um escritório próprio dentro destas instalações.

Como tal, a mobilidade do trabalhador no seio do GMN tem impacto na alocação dos riscos, levando a uma dificuldade acrescida no passo prévio da análise funcional, e impacto na aplicação do escopo do Montante B, pois este trabalhador, cujas funções estão interligadas com vários tipos de risco para o GMN, riscos estes economicamente significativos, utiliza e dispõe das instalações da empresa distribuidora sem restrições ou limites, havendo uma confusão entre as duas empresas, uma que é considerada distribuidora para efeitos de aplicação do Montante B, e outra que não o é.

Chegados a este ponto, parece-me ser de concluir que não será só o escopo de aplicação do Montante B que poderá ser impactado com a mobilidade dos trabalhadores, como também a própria determinação do Estado em que está a ocorrer a criação de valor, dificultando a análise funcional.

O facto da análise do escopo do Montante B exigir a título prévio a realização da análise funcional tal qual descrita pelas TPG, é um fator que adiciona complexidade ao funcionamento do Montante B. Se este fator de complexidade adicional pode ou não ser dispensável, será algo que iremos abordar no capítulo 4 da presente dissertação.

No entanto, podemos afirmar que um fator que agrava a complexidade desta análise funcional é a mobilidade dos trabalhadores, que dificulta a determinação segura de quais funções é que são desempenhadas, por quem, e onde.

Isto significa que, por um lado, poderá haver uma certa ambiguidade na aplicação do mecanismo do Montante B pelas autoridades fiscais, por considerarem que certas funções se deram no seu Estado, e por aí em diante.

Assim, pode tornar-se difícil segregar onde estão as funções, riscos e ativos que relevam para a análise da transação qualificável.

3.3. Pode este impacto ser isolado de forma segura, por forma a haver lugar à aplicação do Montante B?

O Montante B indica-nos que⁶⁴, se o distribuidor efetuar operações qualificáveis e operações não qualificáveis, a transação em análise ainda poderá estar dentro do escopo, desde que a separação e destrição entre ambas possa ser delineada de forma exacta e precisa, e se, portanto, a transação qualificável em análise, pode ser adequadamente avaliada numa base separada da(s) não qualificável(eis).

Como tal, penso que se para o SP e/ou para a AT, for possível destriçar as operações qualificáveis das não qualificáveis, o impacto da mobilidade dos trabalhadores no escopo do Montante B pode ser eliminado. No entanto, esta operação é altamente subjetiva, passível de originar entendimentos contrários e, conseqüentemente, disputas.

Claro que o facto de os SP terem o poder/dever de dispor de documentação na qual expliquem a delimitação das transações elegíveis, da análise funcional levada a cabo, e contexto em que as transações ocorreram, pode ajudar a fazer esta destrição. No entanto, tal separação acaba por ficar mais no poder do SP, do que no poder da administração pública.

Como tal, concluo que o impacto pode não conseguir ser isolado de forma absolutamente segura, com base nesta salvaguarda introduzida pela OCDE.

Conclusão: Existe ou não impacto da mobilidade dos trabalhadores na aplicação do Montante B?

Por tudo quanto foi exposto, entendemos que a mobilidade dos trabalhadores pode impactar a aplicação do Montante B.

⁶⁴ Referimo-nos ao §14 da p.18, OECD (2024) - *Pillar One - Amount B: Inclusive Framework on BEPS*.

Por um lado, estes trabalhadores móveis podem desempenhar funções rotineiras ou não rotineiras e, como tal, influenciar o cumprimento dos requisitos do escopo do Montante B pela parte testada.

Na medida em que as suas funções são meramente rotineiras, a sua mobilidade não impactará o preenchimento dos critérios para que a parte testada esteja dentro do escopo e, conseqüentemente, não haverá impacto na aplicação do Montante B.

No entanto, se as suas funções extravasarem as previstas pelo escopo, não sendo rotineiras de comercialização e distribuição de produtos, ou implicarem a assunção de riscos economicamente significativos, então há espaço para que o preenchimento dos requisitos para aplicação do Montante B pela parte testada, sofra impacto. Principalmente se o exercício de funções não rotineiras por parte do trabalhador implicar um grau de integração tal, que não seja possível desinchar as operações qualificáveis das não qualificáveis.

Por outra parte, se estas funções do trabalhador móvel não forem meramente rotineiras, podemos colocar a questão de se estamos perante um problema de estabelecimento estável, ou até de residência, se as funções forem de administração.

Podemos afirmar que o maior impacto causado pela mobilidade dos trabalhadores no escopo do Montante B reside no facto de o capital humano ser, por excelência, o criador de valor intangível para o GMN. É o capital humano que dá, em última análise, origem ao intangível do GMN, e o capital humano é precisamente potencializado pela dinâmica nas funções e na alocação de tarefas entre os trabalhadores itinerantes.

A troca de pensamentos, ideias, informações, culturas, práticas etc., que atualmente é tão facilitada pela colaboração à distância, é um fator que maximiza a criação de valor, e que pode afetar a aplicação do Montante B, se os trabalhadores desempenharem funções não rotineiras, o que por sua vez significa que a entidade em análise terá operações mais do que as meramente rotineiras, clássicas de distribuição e comercialização de produtos, impactando a aplicação do Montante B.

Temos ainda o caso das próprias sinergias de grupo que, quando não são incidentais, são pensadas, planeadas e postas em ação pelos trabalhadores, e as *assembled workforces*, que são capazes de criar enormes benefícios para o GMN. Estas adicionam complexidade na tarefa dos preços de transferência devido à dificuldade em quantificar os benefícios criados e auferidos por cada entidade individualmente considerada do grupo. É muito complexo efetuar uma

análise de comparabilidade relativamente ao que sucede entre empresas independentes, exatamente pelo facto de estes benefícios surgirem como consequência do trabalho integrado e que é levado a cabo de forma conjunta pelas várias “peças” que compõe o GMN.

Perante este problema, vislumbramos essencialmente duas soluções, no atual sistema do princípio da plena concorrência e das TPG, tal como as temos atualmente – ou é possível separar estes benefícios, e o Montante B ainda assim aplicar-se-á, sendo que esses benefícios serão analisados separada e isoladamente, ao abrigo de um dos métodos de fixação de preços de transferência, ou, caso não seja possível separar estes benefícios da atividade rotineira de comercialização e distribuição de produtos, então o Montante B não poderá ser aplicado, tendo a empresa que recorrer a um dos métodos de determinação dos preços de transferência.

Sendo o Montante B um mecanismo facultativo, mesmo sendo possível destrinçar de forma fiável e segura os benefícios remuneráveis, criados pela mobilidade dos trabalhadores no seio do distribuidor rotineiro, a empresa pode sempre optar entre, de facto, aplicar o Montante B, ou aplicar um dos outros métodos, que não este mecanismo simplificado.

Assim, podemos dizer que o motivo para a existência deste impacto prende-se com o facto de o escopo basear-se na análise funcional da transação qualificável, sendo que a análise das funções, ativos e riscos é passível de ser influenciada pela mobilidade dos trabalhadores. Este impacto e as dificuldades encontradas são, na verdade, transversais ao regime de preços de transferência qual está, por se darem no âmbito da análise funcional.

Bibliografia

1. Livros e artigos

ANDRUS, Joseph, COLLIER, Richard, (2017) – *Transfer Pricing after BEPS: Where are we and Where should we be going*, Oxford. Oxford University Press.

AMICI, Denis, (2020) – *In-Depth Analysis of the Concept of Options Realistically Available in Transfer Pricing*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 27, N.º 2.

ATIYAH, Latif, (2016) – *The relationship between the diversity of employees and organizational performance*, col. “Cross-Cultural Management Journal”, Volume 18, N.º 2.

EVERY JONES, J.F. (2005) – *Place of effective management as a residence tie-breaker*, col. “Bulletin for International Taxation”, Volume 50, N.º 1.

AVI-YONAH, Reuven S., (2010) – *Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A proposal for Reconciliation*, col. “World Tax Journal”, Volume 2, N.º 1.

AVI-YONAH, Reuven S., (2023) – *Research Handbook on corporate taxation*, col. “Research handbooks in private and commercial law”, Reino Unido, Edward Elgar Publishing.

AFONSO DE ALMEIDA, Ana, *et al.*, (2013) - *Cadernos, preços de transferência, 2013*, coord. João Taborda da Gama, Coimbra, Almedina.

BERNSTEIN, Ronald, HERVÉ, Yves, (2024) - *On the Elusive Implications of Group Synergies for Transfer Pricing: The Elephant in the Room*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 31, N.º 1.

CAMPBELL, B., COFF, R., KRYSCYNSKI, D., (2012) - *Rethinking sustained competitive advantage from human capital*, col. “The Academy of Management Review”, Volume 37 N.º 3, pp. 376 – 395.

CARVALHO, Ana Sofia, *et al.*, (2019) – *V Congresso Direito Fiscal*, coord. Glória Teixeira, Porto, Vida Económica – Editorial SA.

CASALTA NABAIS, José (2010) - *Liberdade de Gestão Fiscal das Empresas*, col. “Fiscalidade”, n.º 44.

CERQUEIRA ALVES, Filipe, (2023) - *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento em Direito. Porto, Faculdade de Direito da Universidade Católica do Porto.

CHOUDHURY, Prithwirai (2020) - *Our Work-from-Anywhere Future. (Cover Story)*, col. “Harvard Business Review” Volume 98 N.º 6, pp. 58 – 67.

CHOUDHURY, Prithwiraj, FOROUGH, Cirrus, LARSON, Barbara, (2021) - *Work-from-anywhere: The productivity effects of geographic flexibility*, col. “Strategic Management Journal (John Wiley & Sons, Inc.)”, Volume 42, N.º 4, pp. 655 – 683.

COOPER, Joel, BOON LAW, Shee, (2010) - *International - Business Restructuring and Permanent Establishments*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 17, N.º 4.

CORREIA, Miguel, (2013) – *Taxation of corporate groups*, col. “Series on International Taxation”, Niger, Wolters Kluwer Law & Business.

COX, Taylor H., BLAKE, Stacy, (1991) - *Managing Cultural Diversity: Implications for Organizational Competitiveness*, col. “The Executive”, Volume 5, N.º 3, pp. 45 – 56.

DOUVIER, Pierre-Jean, GOCER, SARO, (2022) - *France - Profit Shifting and Comparability: The French Supreme Administrative Court Provides Useful Clarification on Functional Analysis and the Concept of Routine Entity*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 29, N.º 2.

DYKES, I.F., KEEGAN, L.H., (2021) - *The OECD Pillar 1 Blueprint: Why Amount B Matters*, col. “Bulletin for International Taxation”, Volume 75, N.º 3.

FEINSCHREIBER, Robert, KENT, Margaret, (2011) – *How the OECD Narrows the Application of the Transactional Margin Method*, col. “Corporate Business Taxation Monthly”, pp. 23 – 39.

FEINSCHREIBER, Robert, KENT, Margaret, (2011) – *Selecting Profit Indicators for OECD Distributors*, col. “Corporate Taxation Monthly”, pp. 33 – 40.

HAWRYLYSHYN, Bohdan, (1971) - *The Internationalization of Firms*, col. “Journal of World Trade”, Volume 1, pp. 72 – 82.

HELLERSTEIN, W., (2005) – *The case for formulary apportionment*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 12, N.º 3.

HUNT, Vivian, LAYTON, Dennis, PRINCE, Sara, (2015) – *Diversity Matters*, McKinsey and Company.

KOSTIĆ, Svetislav, NAVARRO, Aitor, (2023) – *Pillar One and Mobility – A Truly Global Solution?*, col. “INTERTAX”, Volume 51, N.º 12.

LAGUEUX, Maurice, (2004) – *The forgotten role of the rationality principle in economics*, col. “Journal of Economic Methodology”, Volume 11, N.º 1, pp. 31 – 51.

LEE-KELLEY, Liz, SANKEY, Tim, (2008) - *Global virtual teams for value creation and project success: A case study*, col. “International Journal of Project Management”, Volume 26, p. 51 – 62.

LI, Jinyan, (2002) - *Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation*, col. “Canadian Tax Journal”, Volume 50, N.º 3.

MCLURE, Charles E. (Jr.), (2002) - *Replacing Separate Entity Accounting and the Arm’s Length Principle with Formulary Apportionment*, col. “Bulletin for International Taxation”, Volume 56, N.º 12.

MORAIS, Rui, Apontamentos ao IRC, Almedina, Coimbra, 2007.

PANSÉ, Aditya, (2019) - *International - Cognitive Biases in Functional Analysis Interviews – Part 1: Introduction and Biases Affecting Selection of the Persons to Be Interviewed*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 26, N.º 2.

PETRUZZI, Raffaele, MYZITHRA, Argyro, (2020) – *OECD - Substance in Transfer Pricing in a Post-BEPS World and Beyond...*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 27, N.º 6.

PETRUZZI, Raffaele, PADWALKAR, Abhishek, (2023) – *Pillar One, Pillar Two, Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle: A Tangled Web of New and Old Taxing Rules*, col. “BULLETIN FOR INTERNATIONAL TAXATION”, Volume 77, N.º 10.

PISTONE, Pasquale, *et al.*, (2019) – *Fundamentals of Taxation – An Introduction to Tax Policy, Tax Law and Tax Administration*. Holanda, IBFD.

PROVENCHER, Julie, MULKY DANGE, Ankitha, KUIJPER, Sebastiaan, (2024) - *European Union - The BEFIT Directive: A Game Changer for Transfer Pricing or an Irrelevant Buzz?*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 31, N.º 1.

QUENTIN, Clair, (2021) - *Gently Down the Stream: BEPS, Value Theory and the Allocation of Profitability along Global Value Chains*, col. “World Tax Journal”, Volume 13, N.º 2.

REUVEN S., Avi-Yonah, (2010) - *Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation*, col. “World Tax Journal, Volume 2, N.º 1.

RIBEIRO, João Sérgio, (2010) – *Tributação presuntiva do rendimento: um contributo para reequacionar os métodos indirectos de determinação da matéria tributável*, Coimbra Almedina, pp. 394 – 401 e 431 – 510.

ROHATGI, Roy, (2018) – *On International Taxation*. Holanda, IBFD.

SAVERIO SCANDONE, Francesco, (2023) - *International - Let It (Amount) B*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 30 n.º 2, pp. 74 – 80.

TELES BORDA, Tiago, (2013) - *PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA: O CASO PRÁTICO DA CIN PORTUGAL*, Tese de Mestrado em Finanças. Porto, Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa.

VERDONER, Louan, (2011) - *The Concept of Dependent Agent Permanent Establishment in Transfer Pricing Theory*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 18, N.º 2.

VOS, Bram, (2018) – *State Aid, Taxation & Transfer Pricing: Illegal Fiscal State Aid Granted to Starbucks?*, col. “EC Tax Review”, Volume 27, N.º 2.

VUCHKOVSKI, Davor, *et al.*, (2023) - *A look at the future of work: The digital transformation of teams from conventional to virtual*, col. “Journal of Business Research”, Volume 163.

YEGUL, Fatih, ACIKGOZ, Atif, KAZIMOV, Zaur, (2022) - *Impact of Working from Home on Productivity & Performance, Evidence from North American Logistics Industry during Covid-19 Pandemic*, Annals of the University of Oradea, Economic Science Series, Volume 31, N.º 2, p. 277 – 291.

ZUCCHETTI, Simone, LISHI, Griselda, ERB, Mauro, (2023) – *International – Pillar One, Amount B: Current implications and Future Perspectives*, col. “International Transfer Pricing Journal”, Volume 30, N.º 5.

2. Documentos de Organizações Internacionais

Centro de Estudos Fiscais e Aduaneiros, “Modelo de Convenção Fiscal Sobre o Rendimento e o Património”, *Cadernos de Ciências e Técnica Fiscal*, Lisboa, 2013.

Comissão Europeia, Proposta de Directiva do Conselho relativa ao Quadro de Tributação dos Rendimentos Empresariais na Europa (BEFIT), SWD(2023) 308 final-SWD(2023) 309 final (29 Sept. 2023) [doravante “Directiva BEFIT”]. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023PC0532&%3Bqid=1700565513879>.

Directiva (UE) 2022/2523 do Conselho de 14 de dezembro de 2022 relativa à garantia de um nível mínimo mundial de tributação para os grupos de empresas multinacionais e grandes grupos nacionais na União. <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2022/2523/oj/por>.

OECD (2020) - Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/beba0634-en>.

OCDE (2021) - Declaração sobre uma solução de dois pilares para enfrentar os desafios fiscais decorrentes da digitalização da economia, Projeto de Combate à Erosão da Base Tributária e Transferência de Lucros da OCDE/G20, <https://www.oecd.org/tax/beps/declaracao-sobre-uma-solucao-de-dois-pilares-para-enfrentar-os-desafios-fiscais-decorrentes-da-digitalizacao-da-economia-8-outubro-2021.pdf>.

OECD (2022) - *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*, “OECD Publishing”, Paris, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.

OCDE (2017) – *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, “OECD Publishing”, Paris, <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>.

OCDE (2024) – *Pillar one – Amount B: Inclusive Framework on BEPS*, “Base Erosion and Profit Shifting Project”, OCDE Publishing, Paris, <http://doi.org/10.1787/21ea168b-en>.

OCDE (2023) - *Public Consultation Document, Pillar One – Amount B*, “OECD Publishing”, Paris, <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-pillar-one-amount-b-2023.pdf>.

3. Jurisprudência

Acórdão do TGUE de 24/09/2019, processos n.º T-760/15 e T636/16, ECLI:EU:T:2019:669 (Acórdão Starbucks).