



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Proposta de Diretiva de Preços de Transferência

Uma necessidade urgente ou a duplicação das já
definidas Diretrizes da OCDE?

Joana Neto Mota Galiza de Sousa

Mestrado em Direito

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2025



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Proposta de Diretiva de Preços de Transferência

Uma necessidade urgente ou a duplicação das já
definidas Diretrizes da OCDE?

Joana Neto Mota Galiza de Sousa

Orientadora: Professora Doutora Marta Costa Santos

Mestrado em Direito

Faculdade de Direito | Escola do Porto
2025

Para os meus Pais.

“A Europe built on competition that stimulates, cooperation that strengthens, and solidarity that unites.”

Jacques Delors

Resumo

Ao longo dos últimos anos temos vindo a assistir a uma crescente globalização da economia, resultando num aumento significativo do número de transações transnacionais realizadas entre empresas do mesmo grupo económico.

Estamos perante transações facilmente sujeitas à menor tributação possível, uma vez que, empresas que se caracterizam por manterem entre si relações especiais, procuram sujeitar as suas operações económicas a regras de tributação mais vantajosas, tendo em vista a arrecadação da maior poupança fiscal possível. Entramos, por isso, no domínio dos preços de transferência.

Partimos de uma explanação inicial do *arm's length principle*, atualmente objeto de inúmeras críticas quanto à sua viabilidade enquanto critério definidor dos preços de mercado, para estudar a mais recente tentativa de regulamentação da matéria dos preços de transferência na UE: a Proposta de Diretiva do Conselho sobre os Preços de Transferência, publicada em setembro de 2023, pela Comissão Europeia.

O nosso objetivo passa por estudar a coerência e necessidade das novas medidas propostas com os já consagrados princípios orientadores definidos pela OCDE neste contexto.

Assim, com recurso a pareceres e consultas públicas, questionamos aquela opção da UE, já que, visando o documento proposto, por um lado, reduzir os encargos fiscais, *i.e.*, os custos de *compliance* fiscal e, por outro, garantir a harmonização das regras em matéria de preços de transferência, parece-nos mais eficaz e ajustada a transposição, para a lei comunitária, dos princípios internacionalmente consagrados pela OCDE, em detrimento da implementação de um novo paradigma legislativo.

Palavras-Chave: Preços de transferência; Princípio da plena concorrência; *Guidelines* da OCDE; Proposta de Diretiva sobre os preços de transferência; Harmonização das regras de preços de transferência; Redução dos custos de *compliance*.

Abstract

Over the last few years, we have been assisting to the globalisation of the economy, which has resulted in a significant increase of transnational transactions between multinational enterprises.

These transactions, carried out by companies belonging to the same economic group, are easily subject to lower tax rates, due to the special relations they maintain. As such, related companies seek to subject their economic operations to more advantageous tax rules, having in mind the highest tax savings they can achieve, which brings us to the subject of transfer pricing.

We start our study with an initial explanation of the arm's length principle, which is currently subject of numerous criticisms, as to its continued inviability on the definition of the right market price, in order to be able to introduce the main topic of our dissertation: the Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing, published in September 2023 by the European Commission.

Our main goal is to study the coherence and therefore, the necessity of the proposed new measures with the already existing and well established between countries, OECD Transfer Pricing Guidelines.

Thus, with the help of public opinions and consultations, we established our position on the EU's actions bearing in mind two central goals: on the one hand, if the proposed document aims to reduce tax compliance costs, and on the other, urges the need of a harmonized interpretation of the transfer pricing rules, we question whether it would not be more effective and appropriate, in turn, to transpose the principles published by the OECD into the EU law, instead of implementing a new legislative paradigm into force.

Keywords: Transfer pricing; Arm's length principle; OECD *Guidelines*; Transfer pricing Directive Proposal; Harmonization of transfer pricing rules; Reduction of compliance costs.

Índice

Resumo	7
Abstract	8
Índice	9
Lista de Abreviaturas	10
Introdução	11
Capítulo I - Os preços de transferência	14
1. O princípio base dos preços de transferência: o <i>arm's length principle</i>	14
2. As Diretrizes da OCDE sobre preços de transferência e o Plano de Ação BEPS 17	
3. As fragilidades do regime dos preços de transferência	20
Capítulo II – A proposta de Diretiva da UE sobre os preços de transferência.....	24
1. Enquadramento dos motivos e desafios da proposta	24
2. As críticas emergentes das medidas propostas	27
2.1. Documentação de preços de transferência.....	28
2.2. Noção de empresas associadas	29
2.3. A soberania fiscal dos Estados-membros	31
2.4. Parecer da CFE Tax Advisers Europe	32
2.5. Consulta Pública da Comissão Europeia à <i>Deloitte</i>	33
3. Reflexão crítica	35
3.1. Proposta de Diretiva vs. as Diretrizes da OCDE	35
3.2. Será esta Proposta o melhor caminho para a redução dos custos de <i>compliance</i> ? 37	
Capítulo III – O impacto da Proposta de Diretiva de preços de transferência: breve referência ao regime português e análise do Caso <i>Amazon</i> do <i>European Court of Justice</i>.....	40
1. A realidade dos preços de transferência em Portugal.....	40
2. O <i>Amazon Case</i> e a sua relação com a Proposta de Diretiva dos preços de transferência.....	42
Conclusão	45
Referências bibliográficas.....	47

Lista de Abreviaturas

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting*

CFE – *Confédération Fiscale Européenne*

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CM da OCDE – Convenção Modelo da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

CPM – *Cost Plus Method*

CUP – *Comparable Uncontrolled Price*

GMN – Grupo Multinacional

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PSM – *Profit Split Method*

RPM – *Resale Price Method*

TFUE – Tratado de Funcionamento da União Europeia

TNMM – *Transactional Net Margin Method*

TP – *Transfer Pricing*

UE – União Europeia

Introdução

A matéria dos preços de transferência tem vindo a ser alvo de críticas por parte de alguns autores nos últimos anos, desde logo, porque se têm colocado várias questões quanto à sua sustentabilidade, já que os motivos que lhe servem de base parecem não traduzir a verdadeira realidade.

É indiscutível que as empresas multinacionais têm tido um papel preponderante no desenvolvimento das matérias económicas e fiscais, pelas suas variadas estruturas de operação e modelos de negócio. Com a presença vincada que as multinacionais apresentam num mundo cada vez mais globalizado são várias as temáticas fiscais que se levantam. Pense-se, por exemplo, no planeamento fiscal agressivo e na evasão fiscal. O crescimento das multinacionais aliado ao aumento da complexidade das regras a aplicar em sede de tributação internacional são fatores que orientam as empresas nos seus comportamentos, tendo em vista a maior poupança fiscal que possam arrecadar.

Esta complexidade prática retrai, muitas vezes, os grupos de empresas multinacionais de cumprirem as diretrizes legais no processo de desenvolvimento dos seus negócios, uma vez que torna difícil a gestão e cooperação entre as diferentes jurisdições em que atuam¹. Começamos por mencionar as multinacionais, já que os preços de transferência têm um papel fundamental na sua organização fiscal, visando o controlo dos preços praticados entre as empresas que mantenham entre si uma relação especial, tal como sucede entre empresas do mesmo grupo.

Em 2013, a OCDE veio, através do Plano de Ação BEPS, tentar colmatar as lacunas existentes na tributação internacional, nomeadamente, a recorrente manipulação praticada pelas empresas na transferência de lucros para jurisdições de baixa tributação, tendo em vista a redução da tributação a que estariam normalmente sujeitas.

A Ação 13 do Plano BEPS, entre outras, é o resultado da preocupação da OCDE perante as transações intra grupo que se praticam e que representam grande parte das transações a nível mundial e foi elaborada com o objetivo de criar um pacote de

¹ Esta é uma dificuldade, desde logo, destacada no Prefácio das *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* da OCDE publicada em 2022, p. 11, ponto 2 – “[i]n the case of MNEs, the need to comply with laws and administrative requirements that may differ from jurisdiction to jurisdiction creates additional problems.” Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (último acesso em março de 2025).

documentação de preços de transferência que garantisse a transparência nas transações levadas a cabo por empresas relacionadas².

Desta forma, a OCDE visava garantir a partilha da informação fiscal relevante entre as várias Administrações Fiscais, agora portadoras da documentação que lhes permite identificar transações intra grupo para jurisdições com taxas de tributação consideravelmente mais baixas, em incumprimento da transparência que lhes é exigida.

A questão que pretendemos aqui estudar surge no seguimento da publicação da Proposta de Diretiva da UE relativa aos preços de transferência apresentada em setembro de 2023³.

A Comissão Europeia, de forma a combater a disparidade nas soluções aplicadas entre os Estados-membros a este respeito, uma vez que cada Estado dispõe de “(...) um amplo poder discricionário na interpretação e aplicação dos Princípios da OCDE aplicáveis em matéria de preços de transferência (...)”, apresentou esta Proposta, tendo em vista a garantia da aplicação uniforme das regras em toda a União. Para além da uniformização das regras, os objetivos da União com a Proposta em análise passam também pelo aumento da segurança fiscal para as empresas na UE, já que se prevê uma redução dos litígios correntes devido à prevenção de casos de dupla tributação, diminuindo os custos da *compliance* fiscal.

É neste contexto que pretendemos encetar uma análise crítica sobre a solução apresentada pela Comissão para os preços de transferência na UE, análise essa que nos ajude a refletir sobre a viabilidade, ou não, da Proposta na redução da *compliance* fiscal e simplificação dos procedimentos fiscais, mais especificamente, em matéria de preços de transferência.

O nosso estudo dividir-se-á em três capítulos fundamentais. Primeiramente faremos uma abordagem perfunctória do princípio base dos preços de transferência – o *arm's length principle* – refletindo se este regime está a sofrer uma eventual decadência no seu modelo ou se estamos no caminho certo para o combate a desafios como a evasão fiscal, a burocratização dos processos e a dupla não tributação.

² O *Country by Country Reporting Package*, tal como Oliver R. Hoor definiu na análise crítica que escreveu à Proposta de Diretiva apresentada pela Comissão, constituído pelo *master file*, *local file* e o *country-by-country report*. Disponível em: <https://www.atoz.lu/sites/default/files/media/file/20240115-A%20Critical%20Analysis%20of%20the%20European%20Commission%E2%80%99s%20Directive%20Proposal%20on%20Transfer%20Pricing-Tax%20Notes.pdf> (último acesso em março de 2025).

³ Comissão Europeia, Proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência, COM(2023) 529 final, de 12 de setembro de 2023. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0529> (último acesso em março de 2025).

De seguida, antes ainda de centrarmos a nossa atenção na Proposta apresentada pela Comissão, faremos um enquadramento das posições já adotadas ao nível da OCDE, para que possamos finalizar o nosso estudo através da conclusão pela necessidade da atuação da UE face às recentes diretrizes publicadas e o seu impacto na redução da *compliance* fiscal.

Terminaremos este nosso estudo com uma sucinta descrição do regime dos preços de transferência em Portugal e uma breve análise do famoso Caso *Amazon*, que nos permitirá compreender os impactos e dúvidas que se poderão levantar em consequência da aprovação da Proposta de Diretiva de Preços de Transferência da UE no seio da jurisprudência europeia.

Capítulo I - Os preços de transferência

1. O princípio base dos preços de transferência: o *arm's length principle*

O princípio do *arm's length*, também conhecido como princípio da plena concorrência, é a peça mais importante para iniciar o nosso estudo sobre a matéria dos preços de transferência. Desenhado sob a visão de que as transações efetuadas entre partes relacionadas, *i.e.*, empresas do mesmo grupo, devem ser contratadas nos mesmos termos que uma transação entre partes independentes, este princípio impõe que partes relacionadas negociem em condições normais de mercado independentemente da relação especial que exista entre elas⁴.

O objetivo é, por isso, evitar que empresas do mesmo grupo definam as suas políticas de acordo com os seus interesses comuns, gerando desigualdades nas transações entre empresas independentes. Por outras palavras, como propõe Aitor Navarro, “(...) os regulamentos relativos aos preços de transferência em cumprimento do princípio da plena concorrência impõem uma ficção segundo a qual os lucros derivados de transações controladas são calculados tendo em consideração o resultado que partes independentes teriam acordado perante as mesmas circunstâncias.”⁵. Talvez esta ideia parta de um pressuposto falso de que empresas do mesmo grupo negociem entre si em preços de mercado, tornando dúbia a aplicabilidade deste princípio, mas já lá chegaremos.

Avi-Yonah explica-nos a origem deste princípio e o caminho percorrido até ao presente. Fora tradicionalmente concebido para determinar o preço de transferência em transações com partes relacionadas através do uso de comparáveis – o conhecido método CUP⁶ que avalia a transação do mesmo bem/serviço por entidades independentes e dependentes ou, também através dos métodos CPM e RPM⁷ para avaliar transações através do uso de comparáveis que não requeiram a transação do mesmo produto/serviço.

⁴ AVI-YONAH, Reuven S. (1995) – “The Rise and Fall of Arm's Length Standard: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation.”, in *Virginia Tax Review*, vol. 15, n.º 1, pp. 89-160.

⁵ NAVARRO, Aitor., “The Arm's Length Standard and Tax Justice: Reflections on the Present and the Future of Transfer Pricing”, in *World Tax Journal*, vol. 2018, n.º 3, Agosto de 2018, pp. 351-379.

⁶ AVI-YONAH, Reuven S. (1995) – “The Rise and Fall of Arm's Length Standard: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation.”, in *Virginia Tax Review*, vol. 15, n.º 1, pp. 89-160. O método CUP, em português conhecido por Método do Preço Comparável de Mercado, é um dos métodos tradicionais do tema dos preços de transferência e propõe que se determine o preço de mercado através da comparação entre o preço praticado pelas partes numa transação controlada e o preço praticado numa transação, desta vez, não controlada, em situações comparáveis, *i.e.*, temos de estar perante situações similares e bens suscetíveis de comparação.

⁷ AVI-YONAH, Reuven S. (2019), “Advanced Introduction to International Tax Law”, Elgar Advanced Introductions, pp. 32-33. Também como parte integrante dos métodos tradicionais fazem parte o Método do Custo Majorado (CPM) e o Método de Revenda Minorado (RPM) que determinam o preço de

Este princípio começou por ser aplicado, em 1935, nos Estados Unidos. A regulamentação fiscal americana deu os primeiros passos na consagração do princípio do *arm's length* como o critério a ser aplicado sempre que se verifique que uma parte não controlada está a negociar com outra parte não controlada em condições normais de mercado⁸. Foi, no entanto, apenas em 1968, que a regulamentação americana em sede de preços de transferência adotou os três métodos tradicionais que *supra* abordámos.

A certa altura, posteriormente a 1968, esses três métodos mostraram-se inadequados por exigirem a aplicação de comparáveis, acabando por influenciar nas decisões judiciais americanas. Veja-se, por exemplo, o caso *US Steel*⁹. Os tribunais foram aplicando equivocadamente o método CUP, muitas das vezes, utilizando elementos de comparação distintos daqueles utilizados em transações controladas.

No seguimento da insuficiência revelada pelos métodos tradicionais, surgiram dois novos métodos cujo foco incide numa análise comparativa do lucro gerado entre operações com partes relacionadas e o lucro gerado em operações com partes não relacionadas: os métodos TNMM e PSM¹⁰. O primeiro, de acordo com Paula Rosado Pereira¹¹, “(...) baseia-se na repartição dos lucros nos termos em que teria sido efectuada por entidades independentes, no caso de uma operação similar.” e o segundo, “(...) consiste na avaliação da margem líquida normal obtida por entidades similares, comparando-a, depois, com a margem líquida obtida pelas entidades relacionadas.”.

Ainda assim, foram várias as questões e dúvidas que começaram a surgir relativamente à aplicabilidade do *arm's length* enquanto critério determinante do preço de mercado adequado, por não se adaptar às situações práticas com que os tribunais se

transferência tendo em consideração “(...) o fabricante ou distribuidor, atribuindo-lhes uma margem de lucro com base numa comparação com fabricantes e distribuidores semelhantes que negociam com partes não relacionadas (...)” definindo, de seguida, o preço, de modo que corresponda à margem de lucro definida.
⁸ Notice 88-123; 1988-2 C.B. 458, *Section 482 White Paper; Service develops new method for finding comparable price for intangibles*. Disponível em <https://www.taxnotes.com/research/federal/irs-guidance/notices/section-482-white-paper-service-develops-new-method-for-finding/1fr10> (último acesso em março de 2025).

⁹ O sujeito passivo criou uma subsidiária no Panamá para facilitar a transação de aço entre a Venezuela e os Estados Unidos recorrendo aos preços aplicados pela subsidiária a transações com partes não relacionadas como uma referência de preço comparável, ainda que o volume de envios e o risco de rescisão do contrato sejam inequivocamente distintos entre transações com partes relacionadas e as mesmas transações com partes não relacionadas. Disponível em <https://tpcases.com/us-vs-united-states-steel-corporation-march-1980-united-states-court-of-appeals-second-circuit-617-f-2d-942/> (último acesso em março de 2025).

¹⁰ Respetivamente, Método da Margem Líquida da Operação e Método do Fracionamento do Lucro

¹¹ PEREIRA, Paula Rosado, “O Novo Regime dos Preços de Transferência”, Revista de Direito e Gestão Fiscal n.º 5, ISG – Instituto Superior de Gestão, Janeiro de 2001, pp. 13-14. Disponível em https://www.isg.pt/wp-content/uploads/2021/02/5_2_Precos-de-Transferencia-Revista-Fiscalidade.pdf (último acesso em março de 2025).

iam deparando, nomeadamente em transações de ativos intangíveis. Foi nesse seguimento que os Estados Unidos vieram reformular os seus regulamentos, publicando o famoso *White Paper*, no qual se estipulou um novo paradigma para o princípio em análise, *i.e.*, “(...) as partes devem distribuir os lucros de acordo com os ativos utilizados, os custos incorridos, as funções desempenhadas, os riscos assumidos e os activos intangíveis utilizados.”¹². Podemos afirmar que o objetivo era, por isso, deixar de parte a exaustiva procura por elementos comparáveis na determinação do preço de mercado certo, para que, através de critérios objetivos fosse possível obter soluções, para as transações entre partes relacionadas, que se aproximassem das obtidas entre transações com partes independentes.

Neste estudo iremos aprofundar as fragilidades que o princípio da plena concorrência começou a demonstrar. Contudo, importa antes acrescentar que, neste longo processo de regulamentação dos preços de transferência, também a OCDE teve um papel protagonista. Em 1979, publicou o *Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs*¹³ no qual incluiu a preocupação pelos preços praticados pelas multinacionais nas suas transações intra grupo e, já em 1963, a Organização adotou o primeiro projeto da Convenção Modelo¹⁴ que visava o combate à dupla tributação e à evasão fiscal, onde consagrou os métodos que já identificámos.

É, por isso, essencial abordarmos o artigo 9.º da CM da OCDE já que é este que reflete o princípio da plena concorrência e que estipula a definição, fundamental em matéria de preços de transferência, de *associated enterprises*¹⁵. De acordo com Mirna Screpante, o artigo 9.º visa aplicar-se “(...) a uma transação controlada para determinar se o preço dessa transação teria sido acordado entre partes independentes no mercado aberto, de modo que, em princípio, o rendimento internacional seja afetado de forma justa.”¹⁶. A

¹² SCHOUERI, Luís Eduardo, “*Arm’s Length: Beyond the Guidelines of the OECD*”, Bulletin for International Taxation, Dezembro de 2015, pp. 690-718.

¹³ Relatório disponível: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/1979/06/transfer-pricing-and-multinational-enterprises_g1g191ec/9789264167773-en.pdf (último acesso em março de 2025).

¹⁴ Ainda que tenha sido apenas em 1992 que a Convenção tenha tomado o formato que hoje lhe conhecemos, atualmente já com 10 atualizações: 1994, 1995, 1997, 2000, 2022, 2005, 2008, 2010, 2014 3 2017. Disponível em https://www.oecd.org/en/publications/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en.html (último acesso em março de 2025).

¹⁵ Assim, no texto da CM da OCDE, duas empresas são associadas se uma delas participar, direta ou indiretamente, na direção, no controlo ou no capital da outra, ou se as mesmas pessoas participarem direta ou indiretamente na gestão, no controlo ou no capital de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante.

¹⁶ SCREPANTE, Mirna, “*Rethinking the Arm’s Length Principle and Its Impact on the IP License Model after OECD/G20 BEPS Actions 8-10: Nothing changed but the Change?*”, World Tax Journal, Agosto de 2019, pp. 425-479.

Autora menciona a alocação do rendimento quando descreve o princípio da plena concorrência, uma vez que entende que o problema dos preços de transferência passa também pela problemática evasão fiscal, desde logo, porque as empresas multinacionais ficam numa situação privilegiada se tiverem diante si oportunidades para manipularem a distribuição dos seus rendimentos entre as jurisdições com sistemas tributários mais favoráveis. Atente-se ao facto de não só ser de referir a evasão fiscal, como também a dupla tributação, já que, se as jurisdições a que pertencem as empresas intra grupo não efetuarem os devidos ajustamentos em sede de tributação internacional, arriscam a ser duplamente tributadas, pelo que tudo reforça a necessidade de um consenso relativamente à matéria de preços de transferência.

O artigo 9.º não vem regular a matéria dos preços de transferência e, para continuar a aprofundar a regulamentação destas transações, a OCDE reuniu um conjunto de princípios aplicáveis às empresas multinacionais com o objetivo de ajudar os países a estabelecer regras e práticas para a tributação de transações entre empresas do mesmo grupo (as que cumpram a definição de *associated enterprises* do artigo 9.º) – as *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

2. As Diretrizes da OCDE sobre preços de transferência e o Plano de Ação BEPS

As Diretrizes publicadas pela OCDE, em 1995, são uma versão revista daquele que foi o Relatório publicado em 1979¹⁷, *supra* abordado. Falamos, por isso, de regras, não vinculativas, que visam dar apoio às administrações fiscais das respetivas multinacionais quanto à interpretação do princípio do *arm's length*¹⁸.

Trata-se de um documento extenso, cujas orientações são essenciais para a correta e uniforme aplicação da plena concorrência, começando por uma explanação dos vários métodos aplicáveis em matéria de preços de transferência, a elaboração do teste da comparabilidade, a definição da documentação necessária para as empresas se encontrarem dentro dos parâmetros e a exposição de algumas considerações especiais, nomeadamente, a respeito de transações de ativos intangíveis. São dois os pontos sobre os quais que achamos fundamental tecer algumas considerações.

¹⁷ OCDE (2022), “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*”. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (último acesso em março de 2025).

¹⁸ *Ibidem*, p.14.

Em primeiro, a análise comparativa prevista no Capítulo III das *Guidelines* da OCDE incide sobre a transação controlada em análise e as transações não controladas potencialmente comparáveis. Note-se que, de acordo com a OCDE, este processo de comparação deve seguir um trajeto lógico desde “(...) a análise preliminar das condições da operação controlada, à seleção do método de fixação dos preços de transferência, à seleção do método de determinação dos preços de transferência, passando pela identificação de potenciais elementos comparáveis e, por fim, uma conclusão sobre a coerência das transações controladas em análise com o princípio da plena concorrência, tal como descrito no nº 1 do artigo 9º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE.”¹⁹

Ao longo do documento notamos algumas reflexões da OCDE quanto a eventuais custos de *compliance* gerados por algumas das suas regras, nomeadamente, a respeito da análise comparativa. A informação que essa análise requer pode revelar-se custosa para as multinacionais que praticam inúmeras transações controladas em variadíssimas jurisdições²⁰.

Em segundo, relativamente ao pacote de documentação exigido no Capítulo V, importa referir que, em anteriores versões destas diretrizes da OCDE, não constava qualquer referência à lista de documentos necessária para a definição daquele pacote em sede de preços de transferência, o que resultou na adoção de regras de documentação distintas entre as jurisdições que, em conjunto com a complexidade das transações internacionais e com o aumento da fiscalização em matéria de preços de transferência, gerou um aumento dos custos de *compliance* para os sujeitos passivos. De forma a atingir estes resultados, o objetivo da OCDE passa pela adoção de regras claras que reduzam os custos e que fomentem a transparência entre Administrações Fiscais, havendo uma cooperação mútua e evitando documentação em excesso que prejudique o principal objetivo da medida em causa, *i.e.*, garantir que os sujeitos passivos cumprem devidamente com os requisitos exigidos ao estabelecerem os preços das suas transações.

Veja-se que estamos perante regras que são continuamente objeto de revisão, tornando-as passíveis de aplicação face às constantes mudanças impostas pela economia globalizada²¹. É com base neste fator de crescimento dos grupos multinacionais que a

¹⁹ OCDE (2022), “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*”, p. 179. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (último acesso em março de 2025).

²⁰ *Ibidem*, p. 170.

²¹ MENESES, Pedro Nuno Dias (2017) – *International Transfer Pricing: Rethinking the Arm’s Length Principle*, Tese de Mestrado em Direito, Porto, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa.

OCDE entendeu que as regras da tributação devem ser analisadas num contexto internacional alargado, numa tentativa de coordenação entre as diversas jurisdições a que pertencem os seus membros²².

Neste seguimento, entendemos ser de destacar que uma das revisões que estas Diretrizes sofreram teve como motor a publicação do Plano de Ação *Base Erosion and Profit Shifting*²³, em 2015, pela OCDE/G20. Ganham aqui especial relevância as Ações 8-10 e a Ação 13, desde logo, porque visam garantir que os resultados dos preços de transferência estejam alinhados com a criação de valor, especialmente em transações de ativos intangíveis, definir a transferência de riscos entre membros dos mesmo grupo económico e estabelecer a documentação necessária em matéria de preços de transferência.

A Ação 13²⁴ do BEPS veio atualizar o Capítulo V, através da introdução da *three-tiered approach, i.e.*, tornou-se obrigatória a preparação de três documentos (o *master file*, o *local file* e o *country-by-country report*²⁵) para se considerar cumprida a transparência fiscal nas transações entre partes relacionadas.

Importa ainda referir a respeito do artigo 9.º da CM da OCDE, que a OCDE, nas suas *Guidelines*, teceu algumas considerações quanto à alocação dos rendimento, *i.e.*, quando empresas associadas estabelecem entre si condições distintas daqueles que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, na falta dessas condições, teriam revertido a favor de uma das empresas, mas que, devido a essas condições, não

²² O objetivo é encontrar soluções que satisfaçam todas as jurisdições em causa, através da análise dos vários métodos e da sua aplicação prática para a verificação de determinada relação comercial como cumpridora do princípio da plena concorrência.

²³ O BEPS tem como objetivo o combate à evasão fiscal, assegurando uma aplicação transparente das regras fiscais e é constituído por 15 ações, sendo que as ações 8-10 e 13 são as mais relevantes para a matéria de estudo aqui em causa, sendo elas, *Transfer Pricing* e *Country-by-Country Reporting*, respetivamente. Disponível em https://www.oecd.org/content/dam/oecd/pt/publications/reports/2013/07/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_g1g30e67/9789264207790-pt.pdf (último acesso em março de 2025).

²⁴ OECD (2015), “*OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13: Final Report*”, publicado a 5 de Outubro de 2015. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en.html (último acesso em março de 2025).

²⁵ De acordo com o *Final Report* da Ação 13, o *master file* tem como objetivo fornecer uma visão *high-level* das práticas de preços de transferência da multinacional no âmbito económico, legal, financeiro e fiscal a nível global, ao passo que a informação exigida no *local file* complementa o primeiro e contribui para assegurar que o sujeito passivo cumpriu o princípio da plena concorrência nas suas posições materiais de preços de transferência que afetam uma jurisdição específica. Por sua vez, o *country-by-country report* requer informações agregadas, a nível da jurisdição fiscal, relacionadas com a alocação global dos rendimentos, os impostos pagos e certos indicadores da localização da atividade económica nas jurisdições fiscais em que a multinacional opera.

reverteram, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados nesse sentido²⁶. Percebemos, por isso, que a OCDE trata como entidades independentes as empresas do mesmo grupo multinacional.

Não estaremos, no entanto, a partir de um pressuposto falso em que as empresas negociam entre si em condições normais de mercado nas suas transações intragrupo? No ponto que se segue, analisamos a lógica subjacente à abordagem da análise de comparabilidade, sem deixar de tecer algumas críticas quanto à viabilidade dos métodos de preços de transferência para resolver a questão da alocação, desviada, de rendimentos com o objetivo de otimizar a poupança fiscal.

3. As fragilidades do regime dos preços de transferência

A aplicação do princípio da plena concorrência está longe de ser um tema linear e, nas palavras de Filipe Cerqueira Alves, é um regime “(...) complexo, particularmente propenso a abusos e objeto de crítica variada.”²⁷. No entendimento do autor, este regime parte, desde o seu início, de uma ficção, ou seja, da falsa verdade de que as transações entre partes com relações especiais seguem os mesmos termos que as transações entre partes independentes.

Parece-nos clara a sua posição, assim como a de tantos outros autores²⁸, no sentido de oposição à regra que se impõe com este regime, desde logo, porque já se demonstrou escassa a quantidade de transações passíveis de comparação, pelo que, partir de um teste de comparabilidade como base determinante do preço de mercado, pode revelar-se paradoxal. A verdade é que empresas pertencentes ao mesmo grupo económico realizam negócios e transações comerciais que não fazem parte do contexto comercial de empresas independentes, tornando extremamente difícil a tarefa de obter dados comparáveis.

Esta fragilidade na aplicação do *arm's length* tem a sua tónica na comparação de transações relativamente a bens intangíveis. Foi, aliás, na análise de transações de ativos intangíveis que as fraquezas do *arm's length* começaram a transparecer, sendo esses ativos intangíveis²⁹ partes essenciais do círculo negocial de um grupo económico. Não

²⁶ *Ibidem*.

²⁷ ALVES, Filipe Cerqueira (2023) – *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Coimbra, Almedina, p. 198.

²⁸ Entre eles Avi-Yonah, Luís Eduardo Schoueri, Maarten Floris de Wilde, etc.

²⁹ De acordo com o *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation Actions 8-10: 2015 Final Report*, o termo “intangível” destina-se a algo que não é um ativo físico ou um ativo financeiro, que pode

nos podemos olvidar do facto de um grupo de empresas produzir em escala bens altamente especializados, intangíveis, inviabilizando a sua comparação a transações independentes.

Tendo a criação deste princípio da plena concorrência surgido já nos anos trinta questionamos a funcionalidade da sua aplicação face às economias digitais que hoje presenciamos e as estruturas comerciais que as empresas optam por trabalhar.

Reforçando a posição de que as multinacionais são a escolha de uma forma de organização negocial, as *Guidelines* da OCDE estabelecem também que “(...) a abordagem da entidade separada pode nem sempre ter em conta as economias de escala e a inter-relação de diversas atividades criadas por empresas integradas.”³⁰. Concluímos, por isso, que a principal objeção de que o princípio do *arm's length* tem sido alvo é o facto de não refletir devidamente a realidade económica, já que há fatores como a economia de escala e a estrutura comercial adotada pelas multinacionais que não podem ser verificados em transações com partes independentes.

De acordo com Luís Eduardo Schoueri³¹, o principal argumento reside no simples facto de que a escolha pela integração num grupo económico permite que empresas integradas transacionem de forma mais eficiente do que as empresas independentes, por sua vez obrigadas a seguir os preços de mercado, devendo ser da consideração do regime dos preços de transferência este objetivo com que as multinacionais são criadas. Não podemos esperar encontrar comparáveis quando os dois sujeitos coletivos que se pretendem comparar não se encontram em circunstâncias idênticas.

Claro está que a integração das empresas em grupo acarreta um conjunto de benefícios na organização a que o grupo se propõe transacionar relativamente às empresas não relacionadas e é a submissão a esse conjunto de benefícios que “(...) justifica a inexistência de transações comparáveis às intragrupo.”³², desde logo, porque os preços

ser detido ou controlado para utilização em atividades comerciais e cuja utilização ou transferência seria compensada se tivesse ocorrido numa transação entre partes independentes em circunstâncias comparáveis. Disponível em https://www.oecd.org/en/publications/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en.html (último acesso em março de 2025).

³⁰ OCDE (2022), “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*”, p. 32, 1.10. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (último acesso em março de 2025).

³¹ SCHOUERI, Luís Eduardo, “*Arm's Length: Beyond the Guidelines of the OECD*”, Bulletin for International Taxation, Dezembro de 2015, p. 698.

³² ALVES, Filipe Cerqueira (2023) – *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Coimbra, Almedina, p. 200.

praticados pelos grupos económicos são influenciados pelas sinergias de integração, não existentes nas transações entre entidades independentes.

Acresce que o critério de neutralidade, em que o princípio da plena concorrência parece fundamentar-se ao atribuir o mesmo tratamento fiscal tanto a grupos económicos multinacionais como a entidades individuais independentes, parece desconsiderar “(...) o facto de, em condições semelhantes, as partes relacionadas tenderem a superar as ineficiências causadas por mercados imperfeitos que as partes não relacionadas inevitavelmente sofrerão.”³³.

Para além da fragilidade do uso de comparáveis, há outro problema que merece a nossa reflexão. A escolha pela organização em grupos económicos vai para além da obtenção de benefícios fiscais, uma vez que é um passo para a alocação adversa dos lucros gerados, especialmente em transferências de ativos intangíveis. O Projeto BEPS, na sua Ação 8³⁴, tem precisamente em mente esta consideração, *i.e.*, visa a correta alocação dos lucros associados à transferência de bens intangíveis através da aplicação do critério da criação de valor, já que a incorreta alocação dos lucros derivados contribuiu para a erosão fiscal que o BEPS vem precisamente combater.

A verdade é que o *arm's length* visa garantir que os lucros realizados sejam alocados ao sujeito passivo que os gerou, mas, muitas vezes, este é um fator de litígio em multinacionais. Há no regime um certo mecanismo que incentiva as multinacionais a localizar atividades lucrativas em jurisdições com baixa tributação, “(...) alocando às entidades operando nas mesmas funções alegadamente essenciais à produção de rendimento, bem como transferindo para as ditas capital para financiamento das demais atividades do grupo.”³⁵.

Torna-se assim questionável a solução que o regime dos preços de transferência apresenta para este problema, notando-se uma clara manipulação das multinacionais sobre a incidência objetiva e subjetiva do IRC.³⁶ Nesse sentido, é dúbio o contributo do regime dos preços de transferência para colmatar os abusos resultantes da integração das multinacionais, já que lhes atribui a iniciativa para fixarem a repartição dos seus lucros.

³³ NAVARRO, Aitor., “*The Arm's Length Standard and Tax Justice: Reflections on the Present and the Future of Transfer Pricing*”, in *World Tax Journal*, vol. 2018, nº 3, Agosto de 2018, pp. 355-356.

³⁴ Cujo objetivo é alinhar os preços de transferência com a criação de valor pelos intangíveis.

³⁵ ALVES, Filipe Cerqueira (2023) – *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Coimbra, Almedina, p. 200.

³⁶ *Ibidem*.

Tendo em conta estas e outras fragilidades, a UE foi protagonista de uma Proposta de Diretiva tendo em vista a regulamentação dos preços de transferência em todos os Estados-membros, razão pela qual, no capítulo que se segue, debruçar-nos-emos sobre as novidades trazidas e as similitudes que tal Proposta demonstra ter com as Diretrizes já sedimentadas da OCDE.

Capítulo II – A proposta de Diretiva da UE sobre os preços de transferência

1. Enquadramento dos motivos e desafios da proposta

Tal como temos vindo a ressaltar, os preços de transferência tornaram-se uma questão central na fiscalidade internacional e no seguimento desse crescimento foram várias as regras publicadas para fazer face ao estabelecimento de preços entre empresas relacionadas. Neste capítulo pretendemos focar a nossa atenção na análise da regulamentação dos preços de transferência no seio da UE e, para iniciar esse processo analítico, não podemos deixar de aferir que as principais diretrizes para a regulamentação dos preços de transferência derivam de normas internacionais, tais como os princípios estatuidos pela OCDE, sendo a maioria dos Estados-membros seguidores dos seus princípios.

Destarte, apesar de genericamente os Estados-membros aplicarem os princípios orientadores, internamente cada um deles dispõe de regras em matéria de preços de transferência que diferem entre si. Essa distorção é reconhecida pela UE na exposição de motivos da Proposta em análise e, no seu entender, dispondo cada Estado-membro “(...) de um amplo poder discricionário na interpretação e aplicação dos Princípios da OCDE”³⁷, é natural que no seio da União as transações entre empresas ocorram em estados de concorrência desiguais.

A ausência de um critério comum na aplicação das normas fiscais entre os Estados-Membros tem-se mostrado um fator gerador de diversos problemas, os quais procuram ser resolvidos pela Proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência, apresentada a 12 de setembro de 2023. Entre eles, “(...) incerteza fiscal, elevados custos de conformidade, bem como litígios jurídicos frequentes e morosos, (...), elevados riscos de dupla tributação e/ou sobretributação.”³⁸.

É neste seguimento que surge esta Proposta³⁹, com o objetivo de introduzir regras mais claras para a definição e a documentação dos preços de transferência, promovendo a transparência e a prevenção de práticas agressivas de planeamento fiscal. Em paralelo,

³⁷ Comissão Europeia, Proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência, COM(2023) 529 final, de 12 de Setembro de 2023, p. 2. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0529> (último acesso em março de 2025).

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ De acordo com o Conselho, estes objetivos são atingidos através da incorporação do princípio da plena concorrência, da harmonização das regras em matéria de preços de transferência, da clarificação do papel e dos estatutos dos Princípios da OCDE e da criação da possibilidade de estabelecer regras vinculativas comuns no contexto dos preços de transferência, tendo por base os Princípios da OCDE aplicáveis.

pretende-se alinhar a legislação da UE com as orientações da OCDE e, ao mesmo tempo, reforçar a capacidade competitiva do mercado único.

Ao longo desta dissertação fomos deixando algumas considerações relativamente à definição de empresas relacionadas, à interpretação do princípio da plena concorrência e à documentação necessária em sede de preços de transferência, nomeadamente, no seio da OCDE e dos BEPS. Neste contexto, também a Proposta de Diretiva inclui algumas conclusões pertinentes a esse respeito.

Vejam, em primeiro lugar, o artigo 5.º da Proposta, que concretiza a definição comum de empresas associadas a ser tida em consideração pelos membros da UE, considerando-se como tal uma empresa que esteja relacionada com outra, uma vez que:

- a) Participa na gestão de outra por estar em posição de exercer uma influência significativa sobre a outra empresa; ou
- b) Participa no controlo de outra empresa através de uma participação superior a 25 % dos direitos de voto; ou
- c) Participa no capital de outra empresa através de um direito de propriedade que, direta ou indiretamente, seja superior a 25 % do capital; ou
- d) Tem direito a 25 % ou mais dos lucros de outra empresa.

Verificamos, assim, que a UE adota o critério dos 25% de direitos de voto, participação no capital ou lucros de uma Empresa por outra, o que, de acordo com alguns autores⁴⁰, revela uma definição com maior abrangência do que a maioria das normas internacionais, o que se justifica, desde logo, pela premente necessidade de implementação de uma definição comum graças às variações entre as exigências de controlo decorrentes de Estado para Estado⁴¹.

Por sua vez, o artigo 11.º vem regular a análise de comparabilidade⁴², base da matéria dos preços de transferência e tema já presente nos princípios da OCDE. De acordo com o artigo proposto, esse processo analítico passa por “(...) avaliar se uma operação vinculada produz um resultado de plena concorrência, comparando as condições da

⁴⁰ PISTONE, Pasquale, *et al.*, “*The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment*”, in IBFD, 12 de Janeiro de 2024, p. 15. Disponível em https://www.ibfd.org/sites/default/files/2023-10/2023.10.12-befit_an-initial-assessment-vf.pdf (último acesso em março de 2025).

⁴¹ Tal como decorre do Anexo 7 do *Impact Assessment Report*, emitido a 12 de Setembro de 2023, pela Comissão, a maioria dos Estados membros apresenta diferenças especialmente no que à noção de “controlo” diz respeito. Veja-se os exemplos da Alemanha, que exige uma detenção superior a 25%, e da França, por sua vez, superior a 50%. Disponível em <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SWD:2023:0308:FIN:EN:PDF> (último acesso em março de 2025).

⁴² De acordo com o texto da Diretiva, a análise comparativa é a pedra angular do princípio da plena concorrência.

operação vinculada com as condições que teriam sido estabelecidas se as empresas associadas fossem independentes e tivessem realizado uma operação comparável em circunstâncias comparáveis.”⁴³.

Para proceder a essa análise, tendo-se sempre em mente o princípio da transparência, devem ser considerados diversos fatores, como as cláusulas contratuais, a análise funcional, as características do produto/serviço, as condições económicas e as estratégias empresariais⁴⁴. Uma vez definido o contexto da operação vinculada é que se procede à comparação, para verificar se esta ocorre em condições de plena concorrência, através da seleção de um método adequado para a determinação dos preços de transferência e a identificação de uma operação não vinculada comparável.

Por fim⁴⁵, no âmbito do contexto da Proposta, o Conselho estipula a sua reflexão relativamente à aplicação do princípio da plena concorrência. Um dos objetivos primários desta Proposta é precisamente o da aplicação uniforme e comum das regras dos preços de transferência, o que equivale a dizer que a aplicação do princípio da plena concorrência previsto nas orientações da OECD deve obedecer a esses critérios.

Assim sendo, ficou estipulado no artigo 14.º que “[o]s Estados-Membros devem incluir nas regras nacionais que transpõem as regras em matéria de preços de transferência (...) disposições que garantam que essas regras em matéria de preços de transferência são aplicadas de forma compatível com os Princípios da OCDE aplicáveis em matéria de preços de transferência.”. É através da criação destas normas que a UE pretende atingir a harmonização da legislação entre os Estados-membros, de forma a evitar a continuidade das interpretações subjetivas e definições distintas entre cada um deles, incluindo nas normas europeias as *guidelines* orientadoras da OCDE.

Sentiu-se, ainda, a necessidade de, para além da consagração de uma interpretação uniforme do *arm's length*, *i.e.*, propor a criação de regras comuns vinculativas em matéria de preços de transferência, por meio de atos de execução, que oferecerão clareza e

⁴³ Quando o documento se refere a circunstâncias comparáveis visa que as transações em causa partilhem de características economicamente pertinentes e de um contexto suficientemente semelhante para permitir uma medição fiável de um resultado de plena concorrência.

⁴⁴ Proposta de Diretiva da UE relativa aos preços de transferência, p. 17.

⁴⁵ A Proposta faz ainda uma breve referência à documentação de preços de transferência necessária, tema sujeito a uma análise mais profunda, mas que ficou previsto no artigo 13 (1): “Os Estados-Membros devem assegurar que os contribuintes disponham de informações e análises suficientes para verificar se as condições das suas operações com empresas associadas estão em conformidade com o disposto no artigo 4.º, n.º 1, as quais devem abranger, pelo menos, os elementos a que se referem os artigos 8.º, 9.º, 10.º, 11.º e 12.º.”

segurança sobre as práticas aceitáveis e reduzirão os custos de conformidade e eventuais litígios⁴⁶.

No que se prende com o intervalo de plena concorrência definido no artigo 12.º da Proposta, como o intervalo de valores a ser utilizado, na hipótese de o resultado da aplicação do método dos preços de transferência mais adequado ser mais de que um, o estabelecido intervalo de interquartil⁴⁷, vem regular duas situações: por um lado, um sujeito passivo fica limitado a um possível ajustamento apenas se os resultados da aplicação do método adequado se situarem fora do intervalo interquartil, sujeito a prova do contrário, e, por outro lado, sendo os resultados, mais uma vez, diferentes do limite estabelecido pelo interquartil, então as “(...) administrações fiscais devem proceder a um ajustamento à mediana de todos os resultados, (...)”.

Aqui chegados, importa sublinhar que a Proposta de Diretiva tem sido alvo de diversas críticas quanto à sua necessidade e/ou viabilidade, que de seguida iremos analisar.

2. As críticas emergentes das medidas propostas

A Proposta apresentada em setembro de 2023 não tem sido isenta de críticas, questionando-se não só a necessidade da Proposta, em face das já existentes orientações da OCDE, mas também a indefinição de alguns dos artigos propostos.

Antes de procedermos a uma análise mais detalhada daquelas objeções que têm sido apresentadas, a questão que mais se impõe e à qual procuramos responder com esta dissertação, é a necessidade da criação de mais um ato legislativo, nomeadamente, a aprovação da Proposta de Diretiva pela UE, quando já existem outros documentos que regulam as questões abordadas por esta Diretiva. Oliver R. Hoor chama a atenção para esta problemática e coloca em perspetiva a possibilidade de adotar os princípios e normas já estabelecidos pela OCDE como o padrão a ser seguido na resolução das questões relacionadas com preços de transferência⁴⁸.

Veja-se que, a questão relativa à necessidade da aprovação da Diretiva, não é uma dúvida passível de ser respondida de forma linear. Ainda que as orientações seguidas na

⁴⁶ Comissão Europeia, Proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência, COM(2023) 529 final, de 12 de Setembro de 2023, p. 19. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0529> (último acesso em março de 2025).

⁴⁷ Artigo 12 (2): “O intervalo interquartil é o intervalo compreendido entre o percentil 25 e o percentil 75 dos resultados obtidos a partir dos elementos de comparação não vinculados.”

⁴⁸ HOOR, Oliver R., “*A Critical Analysis of the European Commission’s Directive Proposal on Transfer Pricing*”, in *Tax Notes International*, p. 35.

Diretiva sejam coerentes com o texto produzido nas *guidelines* da OCDE, as mesmas não são vinculativas. Ainda assim, sabemos que as normas da OCDE estarão, no caso de seguirem o caminho até agora percorrido, em constante atualização face à realidade dos preços de transferência, tal como se comprovou pela introdução de medidas do plano BEPS nas *guidelines*, em 2017.

2.1. Documentação de preços de transferência

Oliver R. Hoor sublinha que, no que à documentação de preços de transferência diz respeito, as orientações da OCDE foram sendo atualizadas na sequência da introdução de novas regras pelas ações do BEPS *Report*, considerando “(...) questionável se poderão ser necessários requisitos adicionais.”⁴⁹, desde logo, porque a OCDE já havia estatuído a necessidade de apresentação de três documentos⁵⁰. De facto, a redução da *compliance* fiscal e a simplificação dos procedimentos são dois dos objetivos declarados pela UE na Proposta de Diretiva apresentada. Assim, a crítica do autor à introdução de mais normas neste âmbito parece não ser infundada, gerando incerteza quanto à probabilidade de a adoção de critérios documentais adicionais concretizar esses objetivos.

A este respeito, há quem diga que o proposto artigo 13.º relativo à documentação de preços de transferência “(...) pode ser considerado como uma oportunidade perdida.”⁵¹, *i.e.*, sendo o tema da documentação um dos temas cruciais desta matéria e que traduz maior complexidade, a clareza que advém da norma não se revela a necessária para atingir o nível de harmonização esperado.

Adicionalmente, considera-se que o estabelecimento de poderes para a emissão de atos delegados pode também não ser a solução para documentação comum já que, relativamente à definição do âmbito desses atos delegados, o artigo 13.º, n.º 2⁵² apenas atribui poderes para se estabelecerem “modelos comuns”, o que não ajuda na definição comum da substância da documentação, mas apenas na sua forma⁵³.

⁴⁹ HOOR, Oliver R., “A Critical Analysis of the European Commission’s Directive Proposal on Transfer Pricing”, in *Tax Notes International*, p. 34.

⁵⁰ O *master file*, o *local file* e o *country-by-country report*.

⁵¹ PISTONE, Pasquale, *et al.*, “The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment”, in IBFD, 12 de Janeiro de 2024, p. 22.

⁵² Artigo 13 (2): “A Comissão fica habilitada a adotar atos delegados, nos termos do artigo 18.º, a fim de completar a regra a que se refere o n.º 1 no que diz respeito à documentação, estabelecendo modelos comuns, fixando requisitos linguísticos, definindo o tipo de contribuinte que deve respeitar esses modelos e fixando os períodos a abranger.”

⁵³ PISTONE, Pasquale, *et al.*, “The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment”, in IBFD, 12 de Janeiro de 2024, p. 22.

Concluimos, por isso, que a respeito da regulamentação da documentação dos preços de transferência a Proposta em análise não prevê qualquer solução inovadora que permita a consagração de um pacote de documentação comum a todos os Estados. Aliás “[a] discrepância entre os requisitos de documentação de preços de transferência nos diferentes Estados-Membros, associada à exigência de cumprimento de um modelo uniforme, poderá gerar maior complexidade e acentuar os desajustes.”⁵⁴.

2.2. Noção de empresas associadas

Como foi referido anteriormente, uma das principais lacunas que a Diretiva visa colmatar é a discrepância nas noções de controlo entre os Estados-Membros. Nesse sentido, o artigo 5.º propõe uma definição comum de “Empresas associadas” e estabelece os critérios percentuais a serem aplicados de forma uniforme em toda a UE. O objetivo é, por isso, igualar os critérios de controlo nos 25% de detenção de capital, direitos de voto ou participação nos lucros.

Neste contexto, foram apontadas algumas reflexões quanto à viabilidade e suficiência do conceito definido. Oliver R. Hoor questiona a adequação do limite de 25% para classificar uma transação como sendo entre partes relacionadas, uma vez que, em geral, os outros acionistas não teriam interesse em transferir vantagens para um acionista detentor de 25%.

Quanto ao objetivo de criação de uma definição uniforme, subsistem também aqui dúvidas.

A primeira relacionada com a precisão do conceito de “Empresas associadas”⁵⁵. Levanta-se, assim, a questão de saber se as orientações previstas no artigo 5.º serão suficientes para alcançar os objetivos a que a Diretiva se propõe, ou se, pelo contrário, existem lacunas significativas na Proposta que possam comprometer a harmonização pretendida.

A segunda dúvida suscitada por alguns autores⁵⁶ prende-se com a possibilidade de as transações serem realizadas entre pessoas individuais e as respetivas empresas relacionadas. Na sua opinião, ainda que a leitura do artigo 5.º, n.º 4⁵⁷ possa esclarecer

⁵⁴ PISTONE, Pasquale, *et al.*, “*The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment*”, in IBFD, 12 de Janeiro de 2024, p. 22.

⁵⁵ *Ibidem*, p. 15.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 16.

⁵⁷ Artigo 5 (4): “Para efeitos dos n.ºs 1 e 2, entende-se por “pessoa” tanto as pessoas singulares como as pessoas coletivas. A pessoa que age em conjunto com outra pessoa no que respeita aos direitos de voto ou

essas dúvidas, uma vez que estipula a possibilidade de estarmos perante pessoas singulares, acreditam que a ausência de uma definição clara do termo “Empresa” levanta dúvidas quanto à questão de saber se a Proposta inclui também os casos em que um sujeito individual realiza transações com uma empresa associada.

Os Autores sugerem, por isso, uma aproximação do entendimento da Proposta às definições já estabelecidas pela OCDE, nomeadamente, a definição de “Empresa” estatuída no artigo 3.º da CM da OCDE⁵⁸, cujo âmbito abrange qualquer atividade comercial. Destarte, tal como já referimos *supra*, o texto proposto refere que o vínculo de ligação entre os dois sujeitos da transação pode ser demonstrado por qualquer “(...) pessoa que esteja relacionada com outra pessoa de qualquer das seguintes formas (...)”, definição que, no entender dos autores, não exige a verificação de qualquer atividade comercial, distanciando-se do fundamental artigo 9.º da CM da OCDE, cujo texto se refere essencialmente ao conceito de “empresas”⁵⁹.

A reflexão sobre as críticas apresentadas ao artigo 5.º, permite-nos concluir que a definição de um limite percentual comum, capaz de harmonizar este conceito no espaço europeu, poderá constituir um passo inicial fundamental para a redução dos litígios entre Estados-Membros, sem esquecer, contudo, que este limite de 25% pode suscitar novas questões, uma vez que é um limite inferior ao normalmente aplicado em alguns Estados, como veremos. Tal medida permitiria, de facto, dissipar as dúvidas relacionadas com a aplicação divergente das legislações nacionais, desde que a percentagem a ser definida seja bem estudada e tenha em consideração a realidade atual dos Estados.

Mais ainda, entendemos que o n.º 4 do artigo 5.º, ao estabelecer que o termo “pessoa” se aplica tanto a pessoas coletivas como a pessoas singulares, deveria, em princípio, eliminar quaisquer dúvidas quanto à aplicação do conceito de empresas associadas a ambas as categorias. Todavia, não podemos deixar de sublinhar que uma maior clarificação do texto, incluindo uma menção explícita à realização de uma atividade comercial, poderia ser aconselhável para afastar interpretações divergentes neste contexto.

ao capital social de uma entidade é tratada como detendo uma participação na totalidade dos direitos de voto ou do capital social dessa entidade que são detidos pela outra pessoa.”

⁵⁸ “c) the term “enterprise” applies to the carrying on of any business;”

⁵⁹ De acordo com os Autores, trata-se de um desvio substancial face ao artigo 9.º da CM da OCDE.

2.3. A soberania fiscal dos Estados-membros

A base jurídica para a elaboração da Diretiva sobre os preços de transferência está consagrada no artigo 115.º do TFUE, norma “(...), que permite a adoção de diretivas para a aproximação das disposições legislativas, regulamentares e administrativas dos Estados-Membros com incidência direta no funcionamento do mercado interno.”⁶⁰.

A par das habilitações atribuídas por este artigo, existem dois princípios estruturantes que devem ser tidos em consideração no momento da elaboração de atos legislativos, tais como uma Diretiva: os princípios da subsidiariedade⁶¹ e da proporcionalidade.

A Proposta, na sua exposição de motivos, advoga pelo cumprimento de ambos, argumentando, por um lado, que “a natureza transfronteiriça” do tema dos preços de transferência “exige uma iniciativa comum em todo o mercado único” e, por outro lado, que as medidas nela previstas não excedem o que seria necessário para a proteção mínima do mercado único. Não obstante as garantias deixadas no documento, este é mais um tema sobre o qual ainda pairam incertezas.

Alguns autores⁶² acreditam ser ambígua a necessidade de elaboração de uma Diretiva sobre esta matéria, questionando a sua proporcionalidade. No seu entender, o respeito pelos princípios orientadores da OCDE e a transposição desses princípios para o contexto da UE seriam suficientes, por si só, para garantir o funcionamento do mercado único, limitando-se mais intervenções nesta matéria. Mais ainda, defendem que o argumento que sustenta que a adesão aos princípios da OCDE constitui a solução para os desafios relacionados com os preços de transferência reside no facto de os Estados serem portadores de soberania fiscal, não sendo, portanto, necessária uma harmonização plena das regras relativas aos preços de transferência.

⁶⁰ ANGERER, Jost, “*Fiscalidade direta: Tributação das pessoas singulares e das sociedades.*”, Fichas temáticas sobre a União Europeia, Maio de 2024. Disponível em https://www.europarl.europa.eu/erpl-app-public/factsheets/pdf/pt/FTU_2.6.10.pdf (último acesso em março de 2025).

⁶¹ Previsto no artigo 5.º do TUE “[e]m virtude do princípio da subsidiariedade, nos domínios que não sejam da sua competência exclusiva, a União intervém apenas se e na medida em que os objetivos da ação considerada não possam ser suficientemente alcançados pelos Estados-Membros, tanto ao nível central como ao nível regional e local, podendo, contudo, devido às dimensões ou aos efeitos da ação considerada, ser mais bem alcançados ao nível da União.”

⁶² HOOR, Oliver R., “*A Critical Analysis of the European Commission’s Directive Proposal on Transfer Pricing*”, in *Tax Notes International*, p. 39.

No seguimento desta perspetiva, veja-se a posição adotada pelo Ministério das Finanças Sueco⁶³, no memorando publicado a 17 de outubro de 2023. O Ministério em questão salientou que a Proposta de Diretiva “(...) apresenta deficiências claras em termos de exatidão e proporcionalidade com base no objetivo declarado.”, acrescentando ainda que uma solução globalizada, *i.e.*, a atuação com base nas orientações da OCDE, permitiria acautelar eventuais litígios com países para além da UE.

2.4. Parecer da CFE Tax Advisers Europe

Em janeiro de 2024, a CFE lançou um conjunto de pareceres relativos ao mais recente pacote de medidas a adotar pela UE – *BEFIT package* –, nos quais expressa a sua opinião relativamente à adoção da Diretiva sobre preços de transferência⁶⁴.

Através da leitura do referido parecer percebemos que o posicionamento da CFE se fundamenta, desde logo, no argumento de que a criação de mais um elemento legislativo com vista a regulamentar as regras fiscais a respeito dos preços de transferência poderá não ter o efeito esperado pela UE, nomeadamente, quando já estão (plenamente) em vigor as orientações da OCDE. Embora entenda ser premente zelar pela segurança e certeza fiscal, nas palavras da CFE, “(...), a Diretiva relativa aos Preços de Transferência poderá ter o resultado oposto.”⁶⁵.

De acordo com o Parecer, a sujeição dos Estados-membros a novos critérios de interpretação do princípio da plena concorrência, em vez de contribuir para a harmonização das normas na UE, surtiria um efeito adverso, de incerteza e, conseqüentemente, de sujeição dos Estados a maiores custos de *compliance*.

Com base nos argumentos invocados percebemos que, no ponto de vista da CFE, a introdução de nova legislação a par dos princípios orientadores da OCDE que, por sua vez, estão em constante atualização, pode não se demonstrar benéfica para os Estados-membros e para as relações que estabelecem entre si e países terceiros⁶⁶.

⁶³ Ministério das Finanças Sueco (2023), *Ficha informativa sobre a proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência*, COM(2023) 529, de 17 de outubro de 2023. Disponível em <https://www.regeringen.se/faktapromemoria/2023/10/202324fpm9/> (último acesso em março de 2025).

⁶⁴ CFE Tax Advisers Europe, “*Opinion Statement FC 10/2023 on the EU Commission Transfer Pricing Proposal*”, Dezembro de 2023. Trata-se de uma associação de assessores fiscais europeus, formalmente conhecida como Confédération Fiscale Européenne. Disponível em: https://taxadviserseurope.org/new_agency/wp-content/uploads/2024/01/Opinion-Statement-FC-102023-on-the-EU-Commission-Transfer-Pricing-Proposal.pdf (último acesso em março de 2025). Trata-se de uma associação de assessores fiscais europeus, formalmente conhecida como Confédération Fiscale Européenne.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 5.

⁶⁶ *Ibidem*, pp. 5-6.

O presente Parecer avalia igualmente o cumprimento dos princípios da subsidiariedade e proporcionalidade na elaboração da Proposta de Diretiva e conclui que a base jurídica da Proposta não cumpre com os critérios exigidos pelo direito europeu. Conforme com aquele entendimento, os argumentos apresentados para assegurar a conformidade da Proposta com as normativas comunitárias são insuficientes para comprovar que os Estados-membros não conseguiriam regulamentar estas temáticas autonomamente, considerando, por isso, incumprido o princípio da subsidiariedade. Veja-se que se levanta, assim, a dúvida relativamente à viabilidade da regulamentação desta matéria através da adoção de uma Diretiva, questionando-se se, ao invés, um ato não vinculativo não seria a melhor opção para o caso concreto.

Foi também um tema de reflexão naquele parecer a velocidade com que se têm gerado atos legislativos no seio da UE, assim como os prazos estipulados para a sua transposição para as legislações nacionais. Se os objetivos da Proposta passam por atingir a uniformidade do princípio da plena concorrência em todos os Estados-membros, assim como a redução dos custos de *compliance* e do número de litígios, a introdução de medidas vinculativas, com definições mais alargadas do que os princípios seguidos até ao momento, pode resultar no constante aumento dos encargos para as Empresas.

2.5. Consulta Pública da Comissão Europeia à *Deloitte*

A 3 de janeiro de 2024, a *Deloitte*⁶⁷ publicou as suas conclusões relativamente ao pedido de consulta pública efetuado pela Comissão Europeia no contexto da análise da Proposta de Diretiva de preços de transferência⁶⁸. Esta Consultora aceitou os motivos que estiveram na base da elaboração da Proposta, indicando, contudo, algumas reflexões face às medidas que se visam adotar.

Nesta consulta as sugestões de alteração encontram-se organizadas em três pontos, entre eles, o reforço da certeza e segurança fiscal e da resolução de litígios; a redução dos custos de *compliance* e a manutenção da coerência entre os princípios da OCDE e as medidas propostas no seio da UE.

⁶⁷ *Deloitte* refere-se a uma ou mais empresas da *Deloitte Touche Tohmatsu Limited* ("DTTL"), à sua rede global de firmas-membro e entidades relacionadas (coletivamente, a "organização *Deloitte*"). Nesta dissertação referir-nos-emos à *Deloitte* como Consultora.

⁶⁸ *Deloitte*, "Response to European Commission Public Consultation on the Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing", 3 de Janeiro de 2024. Disponível em https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13463-Diretiva-relativa-aos-precos-de-transferencia-Sistema-de-tributacao-em-funcao-da-sede-social-para-as-PME-Empresas-na-Europa-Quadro-para-a-Tributacao-das-Receitas/F3450291_pt (último acesso em março de 2025).

Vejam, primeiramente, o ponto relativo à redução dos litígios entre os Estados-membros. É do seu entendimento que a transposição do princípio da plena concorrência para o plano europeu e a criação de um procedimento de eliminação da dupla tributação não se mostram suficientes para atingir o objetivo pretendido. Chama, por isso, à atenção para os escassos recursos de que dispõe para as Administrações Fiscais, propondo que se proceda ao “(...) reforço dos programas de acordos prévios sobre preços de transferência (APA)” e ao “(...) desenvolvimento de programas de cumprimento cooperativo para promover um diálogo e uma cooperação reforçados entre os contribuintes e as administrações fiscais (...)”⁶⁹ em prol da proteção da competitividade do mercado único.

Ainda a respeito das medidas tomadas com vista ao aumento da certeza e segurança fiscal são reforçadas duas preocupações. Por um lado, quanto à aplicabilidade temporal da Diretiva, no sentido de saber se a mesma se aplicará somente aos exercícios fiscais de 2026 em diante e, por outro lado, entende-se existir um tema pendente de esclarecimento, nomeadamente, as diferentes iniciativas fiscais a que a UE se tem proposto⁷⁰ e, de que forma, é que a Diretiva dos preços de transferências as irá conciliar.

Em segundo lugar, no que diz respeito à redução da *compliance* fiscal, e indo ao encontro de algumas críticas que já abordámos, estabelece-se que a manutenção dos conceitos já definidos pela OCDE deveria ser uma prioridade. Se o objetivo passa por definir políticas comuns aos Estados-membros, diminuindo os litígios decorrentes das diferentes interpretações entre eles, criar um pacote de conceitos traduzir-se-á em maior complexidade. A mesma lógica segue a implementação de um pacote de documentação de preços de transferência na UE quando, na realidade, as orientações da OCDE já estipularam como critério a seguir a *three-tiered approach*, cujos três documentos a preencher já levantam alguns desafios.

No terceiro ponto, através desta resposta à consulta pública, pretendeu-se reforçar a importância da coerência entre as regras que se visam introduzir nas fronteiras europeias e as implementações já sedimentadas pela OCDE. São, por isso, deixadas algumas considerações a respeito da conformidade entre os princípios orientadores da OCDE e o texto da Proposta apresentada pela UE.

A Comissão não se pode olvidar que a OCDE já demonstrou que os seus princípios são sujeitos a constantes atualizações, que deveriam ser objeto de enumeração no texto

⁶⁹ Deloitte, “Response to European Commission Public Consultation on the Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing”, 3 de Janeiro de 2024.

⁷⁰ Entre elas, o Pilar 2 e a Diretiva BEFIT.

da Diretiva. A verdade é que a Proposta “(...) não prevê a aplicação automática de futuras atualizações da OECD”, referindo a sua exposição de motivos apenas a possibilidade de serem feitas alterações, *a posteriori*, na Diretiva consoante as atualizações a que as *guidelines* da OCDE são sujeitas.

Ainda que se entenda ser necessária a introdução de medidas uniformes dentro da UE, capazes de assegurar a competitividade do mercado único, o texto que prevê a sua aplicação parece não se revelar o mais adequado a cumprir os objetivos a que se propõe e, por isso, na resposta ao pedido de consulta pública, reforçou-se a ideia de que qualquer diretiva definida no contexto europeu deve estar em direta consonância com as regras da OCDE⁷¹, sob pena de estarmos a navegar contra a maré, *i.e.*, contra todos os motivos que servem de base à Proposta.

3. Reflexão crítica

3.1. Proposta de Diretiva vs. as Diretrizes da OCDE

É indiscutível a necessidade de uniformizar o tema dos preços de transferência dentro da UE, através do reforço da certeza e segurança fiscais, pilares do combate à dupla tributação e, conseqüentemente, do reforço da competitividade do mercado único. Não podemos, no entanto, menosprezar as dúvidas que surgem quanto à viabilidade das soluções previstas no texto proposto, desde logo, porque tudo aponta para que as mesmas nos guiem no sentido oposto ao pretendido, criando obstáculos adicionais à redução da *compliance* fiscal.

Nos pontos *supra* fomos destacando algumas das opiniões mais recentes relativamente à Proposta apresentada em setembro de 2023, permitindo-nos agora fazer uma reflexão mais detalhada acerca dos seus aspetos fundamentais e de outros que consideramos necessário serem objeto de revisão.

Vejamos que uma das questões que mais se levanta vem no seguimento da publicação de um novo conjunto de regras quando, face à maioria dos Estados-membros, já existe uma panóplia de princípios que regulamenta os problemas na definição dos preços de transferência nas transações intra grupo que são praticadas. Dúvidas não se levantam quanto às divergências decorrentes das legislações nacionais de que dispõe os Estados-membros até ao presente, facto que justifica, convictamente, alguma ação por

⁷¹ Deloitte, “Response to European Commission Public Consultation on the Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing”, 3 de Janeiro de 2024, p. 3.

parte dos órgãos europeus, no sentido de resolver as diferenças criadas nesta matéria. Ainda assim, dúvidas permanecem quanto à necessidade de elaboração de um novo instrumento legislativo, não sendo certo o carácter determinante da opção tomada, havendo fortes indícios que apontam para a necessidade de apenas se introduzirem, no seio da UE, os princípios da OCDE como diretrizes para a resolução dos litígios derivados da definição do preço de mercado.

Importa começar por ponderar sobre a natureza das regulamentações estipuladas pela OCDE. Bem sabemos que ao falar das *Guidelines* e das Ações do Plano BEPS estamos perante regras não vinculativas, caracterizadas por serem *soft law*, *i.e.*, são regras de conduta que não dispõem de força juridicamente vinculativa, mas que podem, por sua vez, produzir certos efeitos jurídicos, ainda que de forma indireta, sendo o seu objetivo a produção de efeitos práticos, ou seja, ter o poder para influenciar posições⁷². Posto isto, caracterizam-se por serem regras e princípios que não impedem os Estados-membros de estabelecerem os seus próprios preceitos, ainda que a sua maioria siga as posições adotadas pela OCDE, elas não preveem qualquer regime sancionatório aplicável em caso de incumprimento.

O facto de os normativos da OCDE não serem juridicamente vinculativos impede uma efetiva aplicação uniforme das regras dos preços de transferência em todas as jurisdições dos seus membros. Ainda assim, alguns autores, entre eles José Casalta Nabais⁷³ e a Marta Costa Santos⁷⁴, equacionam a possibilidade de ser conferida a natureza de *hard law*⁷⁵ aos instrumentos legislativos da OCDE.

Marta Costa Santos tece algumas considerações a este respeito, desde logo, afirmando que a barreira da juridicidade já foi transposta pela *soft law*, considerando que “(...) a força normativa não se reduz à força jurídica vinculativa.”

Pretendemos, por isso, demonstrar que a caracterização dos instrumentos normativos criados a nível internacional, neste caso pela OCDE, ainda que não juridicamente vinculativos, têm força normativa vinculativa, *i.e.*, considerando que a maioria dos Estados-membros são seguidores e cumpridores dos Princípios da OCDE a

⁷² SENDEN, Linda A.J., *Soft Law, Self-Regulation and Co-Regulation in European Law: Where Do They Meet?* Electronic Journal of Comparative Law, Vol. 9, n.º 1, Janeiro de 2005. Disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=943063> (último acesso em março de 2025).

⁷³ NABAIS, José Casalta, *Por um Estado Fiscal Suportável: Estudos de Direito Fiscal*, vol. VI: 294, Almedina.

⁷⁴ SANTOS, Marta Costa. *Tributação do Rendimento das Empresas no Contexto da Economia Digitalizada: Uma análise do conceito de criação de valor e da perspetiva de regresso à tributação na fonte*. Coimbra: Almedina, Janeiro de 2025, nota de rodapé 244, pp. 117 e 118.

⁷⁵ Normas que, por sua vez, já acarretam a aplicação de sanções jurídicas pelo seu incumprimento.

propósito dos preços de transferência, verificamos igualmente o seu respeito pelos seus destinatários, sendo de acrescentar que “(...) não é porque uma norma tem fraca garantia que esta é desprovida de força normativa e vice-versa.”, tal como afirma Catherine Thibierge⁷⁶.

Assim, entendemos ser este um forte argumento para demonstrar a força e confiança dos destinatários nos princípios da OCDE, mesmo enquanto regras desprovidas de sanções jurídicas. Reforçamos, por isso, que já foram dadas provas de que é preciso debruçarmos-nos sobre este tema, no entanto, esta nossa reflexão ergue-se sobre a premente necessidade de acabar com mais custos quer de *compliance*, quer burocráticos e processuais, o que nos parece ser o cenário (já atual), mas futuro, se a Proposta se mantiver nos mesmos termos.

Outro aspeto que entendemos ser merecedor de uma futura revisão e consenso será o proposto artigo 5.º que, como já identificamos, sugere a definição de empresas associadas e estabelece um limiar de 25% para que o conceito de relações especiais seja aplicável. A este propósito, é importante referir dois aspetos: por um lado, a falta de estipulação de um limiar por parte da OCDE, *i.e.*, as diretrizes da OCDE não estipulam uma definição de empresas associadas, recorrendo, por sua vez, ao artigo 9.º da CM da OCDE e, por outro lado, a discrepância dos limiares que já se encontram definidos em alguns Estados para a definição de empresas relacionadas.

Vejamos, por exemplo, o caso da Itália, cuja participação exigida, para a qualificação como empresa associada, é de 50%. A introdução do limiar de 25% “(...) significaria que muitas empresas e as suas transações transfronteiras, que anteriormente não estavam sujeitas às regras relativas aos preços de transferência, passariam a ser abrangidas pelo âmbito de aplicação da diretiva relativa aos preços de transferência.”⁷⁷

3.2. Será esta Proposta o melhor caminho para a redução dos custos de *compliance*?

A redução da *compliance* fiscal é um dos objetivos a que a UE se propõe resolver, desde logo, porque a realização de estudos de mercado para a definição da documentação dos preços de transferência acarreta custos significativos para as empresas. No entanto,

⁷⁶ THIBIERGEN (2009), Catherine, *La Force Normative: Naissance d'un Concept*, Paris: LGDJ, Lextenso éditions, pp. 822-826.

⁷⁷ PWC Netherlands, “*The Transfer Pricing Directive: The Fundamental Changes and Impact on Groups Operating in the EU*”, Fevereiro de 2024. Disponível em <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/eu-gatewaypublication-the-transfer-pricing-directive.pdf> (último acesso em março de 2025).

no seguimento da problemática que abordámos no ponto anterior, para evitar que a Proposta perpetue o problema constante dos elevados custos burocráticos e do surgimento de novos litígios, é fundamental que o seu texto não esteja em discrepância com os conceitos já entendidos e seguidos pelos Estados pertencentes à OCDE que, por sinal, representam a maioria, para que a tão desejada harmonização seja atingida dentro da UE.

Estamos certos de que a introdução de uma Diretiva, cujo objeto incida sobre a regulamentação das regras dos preços de transferência dentro da UE, implica que os Estados-membros tenham, posteriormente, de transpor para as suas respetivas legislações e, por isso, o critério da eficácia para atingir a harmonização poderia ficar cumprido através da aprovação do texto proposto. No entanto, apesar da natureza de *soft law* do texto já implementado pela OCDE, os Estados-membros são, na sua maioria, cumpridores desses princípios, o que significa que há expectativas da sua parte em como a UE pretende alinhar, e não desalinhar, os princípios e critérios por si já implementados.

Nesse seguimento, é premente que a UE siga a linha já traçada pela OCDE na definição de alguns conceitos, *i.e.*, tal como alguns autores referem⁷⁸, o objetivo a seguir com a aprovação desta Proposta seria, não só a harmonização das regras dos preços de transferência em toda a UE, mas também o alinhamento do seu entendimento com o entendimento decorrente dos princípios da OCDE, internacionalmente bem incorporado pelos Estados.

Ainda que já tenhamos referido, ao longo desta dissertação, a necessidade de colmatar possíveis posições divergentes entre a UE e a OCDE, este é, de facto, um tópico crucial para diminuir os custos de *compliance* que a Proposta tanto prevê eliminar. Vejamos que, problemas como a dupla tributação e, conseqüentemente, as disputas entre os Estados-membros, continuarão a ser visíveis caso as regras introduzidas pela Diretiva se mostrem dissidentes dos princípios que esses Estados já concordaram seguir.

Um dos exemplo que podemos abordar para sustentar esta preocupação é precisamente o artigo 13.º do texto proposto que, como analisado *supra*, se debruça sobre a documentação dos preços de transferência necessária para comprovar em que condições foram realizadas as operações entre empresas associadas. Este artigo, em ambos os seus pontos, é pouco ou nada esclarecedor quanto aos documentos necessários para as empresas agirem em conformidade com a lei no plano europeu.

⁷⁸ Entre eles, Pasquale Pistone, João Félix Pinto Nogueira, Sergio Messina, Alessandro Turina e Ivan Lazarov em *The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment*, p. 8.

Caso a Diretiva seja efetivamente aprovada, questionamos se não faria mais sentido e, sobretudo, se não seria mais promissor para o alcance dos objetivos pretendidos, reformular aquele artigo e transpor para o texto da Diretiva os requisitos criteriosamente adotados no Plano BEPS, nomeadamente, a *three tired approach*. Esta abordagem determinada pela OCDE tem como pilar a transparência nas transações que entre as entidades associadas, pelo que nos parece que a preparação dos três documentos seria mais do que suficiente para garantir que essa transparência é cumprida. Caso contrário, correremos o risco de estar a incentivar o aparecimento de ainda mais e superiores custos de *compliance*.

Capítulo III – O impacto da Proposta de Diretiva de preços de transferência: breve referência ao regime português e análise do Caso *Amazon do European Court of Justice*

1. A realidade dos preços de transferência em Portugal

Em Portugal, a matéria dos preços de transferência não assume a importância que lhe é devida, sendo “(...) encarada como uma mera obrigação declarativa que conduz frequentemente a uma abordagem reativa, sem entusiasmo e com pouca compreensão da sua importância por parte dos contribuintes.”⁷⁹. Porém, é uma matéria que se encontra regulamentada na legislação portuguesa, em grande parte devido aos preceitos internacionais.

O regime dos preços de transferência está previsto no artigo 63.º do CIRC, estipulando o seu n.º 1 que nas transações “efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, (...), com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”⁸⁰. Assim, verificamos que este artigo retrata a aplicabilidade do princípio da plena concorrência, já explicado neste estudo, no plano nacional.

Este artigo foi já objeto de várias atualizações, refletindo as mais recentes diretrizes da OCDE e as ações estipuladas pelo Plano BEPS, o que demonstra a constante adaptação da legislação portuguesa ao direito internacional e a contínua importância da sua conformidade em matéria de preços de transferência.

Em conjunto com a disposição *supra* citada do CIRC, a matéria dos preços de transferência é também regulamentada através da Portaria n.º 268/2021 de 26 de novembro⁸¹, que dá “(...) seguimento às alterações já introduzidas no artigo 63.º (...)” e acolhe “(...) os desenvolvimentos resultantes dos trabalhos da OCDE nos vários domínios desta temática (...)”⁸². Percebemos, por isso, que a nossa legislação segue os parâmetros

⁷⁹ GRAÇA, S. M., *As inspeções de Preços de Transferência em Portugal: A hegemonia da mediana*, 22 de maio de 2024. [As inspeções de Preços de Transferência em Portugal: A hegemonia da mediana – PwC Portugal](#) (último acesso em março de 2025).

⁸⁰ CIRC disponível em https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CIRC_2R/Pages/irc63.aspx (último acesso em março de 2025).

⁸¹ Disponível em [Portaria n.º 268/2021 | DR](#) (último acesso em março de 2025).

⁸² *Ibidem*.

definidos ao nível da OCDE, desde logo, porque, no seu texto, a Portaria reforça a necessidade de, na aplicação da regulamentação sobre os preços de transferência, seguir as orientações já estabelecidas internacionalmente.

Assim, através da Portaria n.º 268/2021 de 26 de novembro, foram introduzidas alterações importantes que vieram modificar as obrigações subjacentes à matéria de preços de transferência. Vejamos,

- a) No que diz respeito à preparação do *Dossier* de Preços de Transferência, tal obrigação impõe-se apenas às Empresas que tenham atingido um montante total anual de rendimentos de 10.000.000,00€ ou de valor superior, limite comparativamente mais elevado ao exigido anteriormente a 2021 (3.000.000,00€), tal como resulta do artigo 17.º, n.º 3 da Portaria.
- b) Atente-se ao conteúdo do n.º 5 do artigo 17.º que nos diz que, mesmo ultrapassado o limite dos 10.000.000,00€, pode haver lugar a dispensa de preparação da documentação de preços de transferência relativamente a “(...) operações vinculadas cujo valor no período não tenha excedido, por contraparte, 100.000,00€ e, na sua globalidade, 500.000,00€, considerando o respetivo valor de mercado.”;
- c) Procedeu-se também a uma reestruturação no processo de documentação, *i.e.*, deve a Empresa preparar um pacote de documentação composto por dois documentos: o *Master File* e o *Local File*.

A alteração a que se referem as alíneas a) e b) causam, por isso, um sentimento de alívio burocrático para as Empresas que possuem rendimentos mais reduzidos, o que nos parece sugerir um bom avanço para a diminuição dos custos de *compliance*. Ainda que, “(...) esta ação por si só, poderá não ser suficiente para garantir a isenção de risco nesta matéria, pelo que deverão previamente apostar na definição de uma política de preços de transferência bem delineada e fundamentada.”⁸³.

Antes de fecharmos esta análise perfunctória ao regime português, deixamos aqui a referência ao carácter percentual estabelecido na nossa lei, para que o conceito de relações especiais esteja cumprido. Assim, nos termos das alíneas a) e b) do n.º 4 do artigo 63.º, desta vez volvidos ao CIRC, “[c]onsidera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente,

⁸³ *Forvis Mazars Portugal*, “Preços de Transferência... O “parente” esquecido.”. Disponível em <https://www.forvismazars.com/pt/pt/insights/tax-letters/precos-de-transferencia-o-parente-esquecido> (último acesso em março de 2025).

uma influência significativa nas decisões de gestão da outra (...)”, nomeadamente quando: uma entidade detém, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20% do capital ou dos direitos de voto ou quando entidades em que os mesmos titulares do capital detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto. Adotamos, por isso, uma taxa de 20% para que o requisito do controlo esteja preenchido, taxa inferior àquela que visa ser introduzida pelo artigo 5.º da Proposta de Diretiva (25%).

Desta nossa reflexão fica comprovada que esta é uma temática caracterizada por ser complexa e de difícil harmonização, pelo que apenas uma aplicação uniformizadora, que ajude a evitar potenciais litígios decorrentes da dupla tributação, é que permitirá atenuar as divergências resultantes da legislação dos preços de transferência. Não podemos deixar, no entanto, de concluir pela influência considerável dos princípios da OCDE verificada na regulamentação dos preços de transferência, tal como decorre da Portaria n.º 268/2021.

2. O *Amazon Case* e a sua relação com a Proposta de Diretiva dos preços de transferência

Nas palavras de alguns autores, a atual versão da Proposta de Diretiva apresentada poderá revelar-se de difícil conciliação com alguns casos já decididos pelo Tribunal de Justiça da UE, entre eles, o Caso *C-457/21 P, Commission v. Amazon.com and Others*, doravante mencionado por nós como *Caso Amazon*⁸⁴.

Começamos por abordar brevemente este *case study*. Em causa estão duas entidades da *Amazon* cujas operações se encontram centradas no Luxemburgo, a *Amazon Europe Holding Technologies SCS* (doravante *Amazon SCS*) e a *Amazon EU SARL*, ambas detidas pela *Amazon Inc.* Sucede que a primeira empresa acima referida funcionava como apenas como uma *holding*, *i.e.*, uma sociedade gestora de participações sociais que não está sujeita a tributação em nenhuma das jurisdições em que marca presença, quer no Luxemburgo, quer nos Estados Unidos, no entanto, recebe *royalties* por ser titular de direitos de propriedade intelectual provenientes da celebração de um *cost sharing agreement* com a Empresa mãe. Por outro lado, a *Amazon EU SARL*

⁸⁴ Acórdão do Tribunal de Justiça (Segunda Secção), de 14 de dezembro de 2023, com o Processo n.º C 457/21 P, que tem por objeto um recurso de um acórdão do Tribunal Geral nos termos do artigo 56.º do Estatuto do Tribunal de Justiça da União Europeia, interposto em 22 de Julho de 2021. Disponível em <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=280624&pageIndex=0&doclang=PT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=9435032> (último acesso em março de 2025).

“funcionava como empresa operacional, registrando todas as vendas efetuadas na Europa.”⁸⁵.

Posto isto, a Comissão Europeia entendeu, após decisão das Autoridades Fiscais do Luxemburgo em aplicar o *profit split method* para determinação do montante de *royalties* a pagar à *Amazon SCS*, que tal não era o método adequado pela insuficiência de comparáveis com o *cost sharing agreement*, reforçando que a decisão tomada havia tido por base uma “(...) análise do preço de venda que não estava em conformidade com o princípio da plena concorrência e as diretrizes da OCDE.”⁸⁶, invocando o excessivo favorecimento no tratamento fiscal a que a *holding* foi sujeita.

Veja-se que, quer o Tribunal de Justiça da UE, quer o *General Court*, uma vez que a Comissão Europeia recorreu da decisão do último, concluíram que a *Amazon* não tinha sido beneficiária de qualquer tratamento vantajoso por parte do Estado Luxemburguês. Contudo, são dois os argumentos invocados pela Comissão, no Caso *Amazon*, que o Tribunal de Justiça da UE não deixa passar despercebidos, entre eles a existência de uma definição europeia para o *arm's length principle* e o recurso aos princípios orientadores da OCDE para fundamentar a sua posição⁸⁷.

Não se olvida que há quem advogue que fazer referência ao princípio do *arm's length* como sendo um princípio devidamente estatuído no direito comunitário é um “erro crucial”⁸⁸, desde logo, porque tal princípio se encontra antes transposto para a legislação luxemburguesa, referência que deveria ter sido feita no lugar da assunção de que este é um princípio juridicamente previsto na UE.⁸⁹

Para além disso, argumentou a Comissão, no recurso por si interposto, o carácter consensual das diretrizes publicadas pela OCDE, *i.e.*, de acordo com a Comissão essas diretrizes “(...) são praticamente necessárias para a interpretação das questões (...)”⁹⁰

⁸⁵MILADINOVIC, Alexandra e Raffaele Petruzz, “*The Recent Decisions of the European Commission on Fiscal State Aid: An Analysis from a Transfer Pricing Perspective*”, 19 de Junho de 2019, p. 7. Disponível em <https://www.ibfd.org/shop/journal/recent-decisions-european-commission-fiscal-state-aid-analysis-transfer-pricing> (último acesso em março de 2025).

⁸⁶BAKKER, Anuschka, *et al.*, “*Proposed EU TP Directive and the Amazon Case – A New Lens on State Aid Investigations*”, Junho de 2024, p. 253. Disponível em <https://www.ibfd.org/sites/default/files/2024-09/free-article-proposed-eu-tp-directive-and-the-amazon-case-a-new-lens-on-state-aid-investigations-ibfd.pdf> (último acesso em março de 2025).

⁸⁷*Ibidem*, p. 254

⁸⁸*Ibidem*, p. 255

⁸⁹A este respeito, Anuschka Bakker, Anca Aron and Dusan Arsenovic, no artigo “*Proposed EU TP Directive and the Amazon Case – A New Lens on State Aid Investigations*”, demonstram a sua discordância com o argumento invocado pela Comissão, chegando mesmo a concluir que “(...) a Comissão estava mais interessada em ter um princípio geral de plena concorrência baseado nas Diretrizes da OCDE válidas a nível da UE.”, *cf.* p. 258.

⁹⁰*Ibidem*, p. 256.

relativas à matéria dos preços de transferência. Ora, seguindo o mesmo raciocínio aplicado à rejeição do primeiro argumento, não se encontrando tais diretrizes, à data, formalmente dispostas no direito luxemburguês, a Comissão Europeia acabou por invocar princípios não aplicáveis ao sistema fiscal nacional.

Assim, fazendo uma ligação do caso *Amazon* à atual Proposta publicada em 2023, a mesma prevê no seu texto de referências às diretrizes da OCDE, dispondo, nomeadamente, no seu artigo 3.º, n.º 18 da definição de “princípios da OCDE”. Contudo, como já temos vindo a referir, o texto proposto faz especificamente referência à versão das diretrizes atualizada em 2022, o que, de acordo com Anuschka Bakker, Anca Aron e Dusan Arsenovic⁹¹, poderá dificultar a aplicação da Proposta a casos jurisprudenciais com este.

Essa dificuldade pode emergir, uma vez que a Proposta “(...) é omissa quanto à funcionalidade DEMPE, apesar de permitir a aplicação das Orientações da OCDE de 2022.”⁹². Por outras palavras, estando em causa, no caso *Amazon*, a detenção de direitos de propriedade intelectual pela *holding* luxemburguesa, fica omissa a possibilidade de ser efetuada uma *development, enhancement, maintenance, protection and exploitation (DEMPE) analysis*⁹³.

Através da análise do Caso *Amazon* concluímos que ainda há sérias dúvidas que necessitam de ser esclarecidas no que se refere ao impacto que a aprovação da Proposta poderá ter sobre as decisões jurisprudenciais.

⁹¹ BAKKER, Anuschka, *et al.*, “Proposed EU TP Directive and the Amazon Case – A New Lens on State Aid Investigations”, Junho de 2024, p. 259.

⁹² *Ibidem*.

⁹³ Hipótese em que o titular de direitos de propriedade intelectual teria de dividir o montante total dos rendimentos gerados pelo bem incorpóreo entre as partes relevantes, de acordo com a contribuição de cada parte, *cfr. Royalty Range, “DEMPE explained”*. Disponível em <https://www.royaltyrange.com/resources/dempe-explained/>, (último acesso em março de 2025).

Conclusão

A nossa opção pelo tema da regulamentação da matéria dos preços de transferência dentro das fronteiras da UE surge no seguimento da inoperância do regime dos preços de transferência perante as novas realidades económicas (essencialmente digitalizadas) e do surgimento do pacote de Diretivas que a UE pretende implementar para que se atinjam níveis de tributação mais justos e efetivos das PME e dos grupo multinacionais (o *BEFIT package*).

O critério transnacional é cada vez mais característico nas transações que se realizam no mundo comercial atual, verificando-se uma crescente exigência na regulamentação de todos os aspetos fundamentais para a correta tributação das transações intra grupo que, como já sabemos, são as mais suscetíveis de desvios quanto à tributação a que são sujeitas, colmatando o acesso a regimes de tributação mais favoráveis, reprovando a evasão fiscal.

Contudo, o tema dos preços de transferência é atualmente associado ao facto de o seu regime se encontrar em decadência, uma vez que, tal como afirma Filipe Cerqueira Alves, está mais do que comprovada a “(...) insuficiência metodológica do regime (...) para desempenhar o papel fundamental de centro normativo da tributação do GMN.”⁹⁴.

Aliada à fraca viabilidade da manutenção do regime dos preços de transferência encontramos a discrepância crescente entre algumas das legislações dos Estados-membros da UE, sendo o ponto de ligação entre eles, a sua integração na OCDE, organização que já se pronunciou e demonstrou resultados perante as problemáticas lançadas por este tema.

Contudo, não foi suficiente a publicação das *Guidelines* da OCDE para ser atingida a harmonização na regulamentação desta matéria, levando a que, vozes dentro da UE, concluíssem pela necessidade de elaboração de um documento uniformizador de todas as divergências: a Proposta de Diretiva de Preços de Transferência.

A partir das linhas de discussão convocadas e das reflexões sobre aquela Proposta, em concreto das críticas que lhe podem ser apontadas, condensam-se as seguintes ideias conclusivas:

- a) Esta Proposta mais não é do que um reflexo incompleto e pouco esclarecedor das *guidelines* implementadas e atualizadas pela OCDE, em 2022.

⁹⁴ ALVES, Filipe Cerqueira (2023) – *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Coimbra, Almedina, p. 25.

- b) No entanto, passando a solução do problema que aqui enfrentamos pela sua aprovação, é crucial visitar os preceitos propostos e alinhá-los com as diretrizes da OCDE, sob pena da criação de maiores obstáculos à redução dos custos de *compliance* que a mesma propõe fazer cessar.
- c) Adicionalmente, reforçamos a necessidade de transposição, nomeadamente para o artigo 13.º da Diretiva, do pacote de documentação adotado no Plano BEPS, nomeadamente, a *three tired approach*,
- d) E, entendemos que deve ser levada a cabo uma análise criteriosa quanto à definição do paradigma percentual para o preenchimento do requisito de controlo entre empresas associadas.
- e) Não podemos deixar, no entanto, de lado, a tese de que os princípios estatuídos pela OCDE, apesar de carecerem de força jurídica vinculativa, já deram provas claras do seu cumprimento e entendimento pelos vários destinatários, o que justifica uma nova reflexão acerca da sua natureza enquanto *soft law*.
- f) Por fim, dúvidas não restam quanto à intenção da UE com esta Diretiva, sendo, de facto, um bom ponto de partida para colmatar todas as problemáticas já identificadas, subsistindo, contudo, a nossa procura pela resposta certa à questão que nos moveu ao longo deste estudo: o que nos traz de novo a Proposta de Diretiva apresentada em setembro de 2023?
- g) Percorrido este caminho, não podemos deixar de responder a esta questão no sentido de considerarmos que a solução apresentada poderá resultar num acréscimo dos custos burocráticos e, por conseguinte, revelar-se incoerente com os fundamentos que lhe serviram de base. Posto isto, pensamos ser essencial a transposição, para o direito comunitário, das *Guidelines* da OCDE, sem olvidar a obtenção da maior concordância possível em todos os pontos abordados, pois só assim será possível garantir a uniformização das regras em matéria de preços de transferência.

Referências bibliográficas

ALVES, Filipe Cerqueira (2023) – *Justiça Fiscal Internacional e Tributação de Lucros de Grupos Multinacionais*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Coimbra, Almedina.

ANGERER, Jost, *Fiscalidade direta: Tributação das pessoas singulares e das sociedades.*, Fichas temáticas sobre a União Europeia – 2025, Maio de 2024. Disponível em: https://www.europarl.europa.eu/erpl-app-public/factsheets/pdf/pt/FTU_2.6.10.pdf.

AVI-YONAH, Reuven S. (2019) – “*Advanced Introduction to International Tax Law*”, 2ª Edição., Elgar Advanced Introductions.

AVI-YONAH, Reuven S. (1995) – “*The Rise and Fall of Arm’s Length Standard: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation.*”, in *Virginia Tax Review*, Vol. 15, n. ° 1, pp. 89-160.

Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/P?h=hein.journals/vrgr15&i=99>.

BAKKER, Anuschka, *et al.*, “*Proposed EU TP Directive and the Amazon Case – A New Lens on State Aid Investigations*”, *European Taxation*, Vol. 64, n. ° 6, Maio de 2024.

Disponível em:

https://research-ibfd.org.eu1.proxy.openathens.net/#/doc?url=/document/et_2024_06_e2_6.

CFE Tax Advisers Europe, “*Opinion Statement FC 10/2023 on the EU Commission Transfer Pricing Proposal*”, Dezembro de 2023. Disponível em: https://taxadviserseurope.org/new_ahgency/wp-content/uploads/2024/01/Opinion-Statement-FC-102023-on-the-EU-Commission-Transfer-Pricing-Proposal.pdf.

Comissão Europeia, Proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência, COM(2023) 529 final, de 12 de Setembro de 2023. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0529>.

Comissão Europeia, “*Commission Staff Working Document Impact Assessment Report Accompanying the documents Proposal for a Council Directive on Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT) and Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing*”, de 12 de Setembro de 2023. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SWD:2023:0308:FIN:EN:PDF>.

Deloitte, “*Response to European Commission Public Consultation on the Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing*”, 3 de Janeiro de 2024. Disponível em: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13463-Transfer-Pricing-Directive-Head-Office-Tax-system-for-SMEs-Business-in-Europe-Framework-for-Income-Taxation/F3450291_en.

Forvis Mazars Portugal, *Preços de Transferência... O "parente" esquecido*. Disponível em: <https://www.forvismazars.com/pt/pt/insights/tax-letters/precos-de-transferencia-o-parente-esquecido>.

GRAÇA, S. M., *As inspeções de Preços de Transferência em Portugal: A hegemonia da mediana*, Maio de 2024. Disponível em: <https://www.pwc.pt/pt/sala-imprensa/artigos-opiniao/2024/inspecoes-precos-transferencia-portugal.html>.

HOOR, Oliver R. – “*A Critical Analysis of the European Commission’s Directive Proposal on Transfer Pricing*”, *Tax Notes International*, Vol. 113, Janeiro de 2024. Disponível em: <https://www.atoz.lu/media/A-Critical-Analysis-of-the-European-Commission-s-Directive-Proposal-on-Transfer-Pricing>.

MENESES, Pedro Nuno Dias (2017) – *International Transfer Pricing: Rethinking the Arm’s Length Principle*, Tese de Mestrado em Direito. Porto, Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa.

MILADINOVIC, Alexandra e Raffaele Petruzz, “*The Recent Decisions of the European Commission on Fiscal State Aid: An Analysis from a Transfer Pricing Perspective*”, *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 26, n. ° 4, Junho de 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.59403/se4qbh>.

Ministério das Finanças Sueco (2023), *Ficha informativa sobre a proposta de Diretiva do Conselho relativa aos preços de transferência*, COM(2023) 529, de 17 de Outubro de 2023.

Disponível em <https://www.regeringen.se/faktapromemoria/2023/10/202324fpm9/>.

NABAIS, José Casalta (2022) – *Por um Estado Fiscal Suportável: Estudos de Direito Fiscal*, Vol. VI, Coimbra, Almedina.

NAVARRO, Aitor – “*The Arm’s Length Standard and Tax Justice: Reflections on the Present and the Future of Transfer Pricing*”, in *World Tax Journal*, Vol. 2018, n. ° 3, Agosto de 2018.

Disponível em:

<https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/wldtxjrn2018&collection=journals&id=341&startid=&end=369>.

Notice 88-123, 1988-2 C.B. 458, “Section 482 White Paper; Service develops new method for finding comparable price for intangibles.”, de 20 de Outubro de 1988. Disponível em: <https://www.taxnotes.com/research/federal/irs-guidance/notices/section-482-white-paper-service-develops-new-method-finding-comparable-price-intangibles/1frl0>.

OCDE (2015), “*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation Actions 8-10: 2015 Final Report*”. Disponível em https://www.oecd.org/en/publications/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en.html.

OECD (2015), “*OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13: Final Report*”, publicado a 5 de Outubro de 2015. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en.html.

OCDE (2022), “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*”. Disponível em: <https://www.oecd.org/en/publications/oecd->

[transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html](https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html).

PEREIRA, Paula Rosado – “O Novo Regime dos Preços de Transferência”, Revista de Direito e Gestão Fiscal n.º 5, ISG – Instituto Superior de Gestão, Janeiro de 2001. Disponível em: https://www.isg.pt/wp-content/uploads/2021/02/5_2_Precos-de-Transferencia-Revista-Fiscalidade.pdf.

PISTONE, Pasquale, *et al.*, “The Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing: an Assessment”, *European Taxation*, 2024, Vol. 54, n.º 4, in IBFD, Janeiro de 2024. Disponível em: https://research-ibfd-org.eu1.proxy.openathens.net/#/doc?url=/document/et_2024_07_e2_4.

PWC Netherlands, “The Transfer Pricing Directive: The Fundamental Changes and Impact on Groups Operating in the EU”, Fevereiro de 2024. Disponível em: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/eu-gatewaypublication-the-transfer-pricing-directive.pdf>.

SANTOS, Marta Costa (2025) – *Tributação do Rendimento das Empresas no Contexto da Economia Digitalizada: Uma análise do conceito de criação de valor e da perspetiva de regresso à tributação na fonte*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Coimbra, Almedina.

SCHOUERI, Luís Eduardo, “Arm’s Length: Beyond the Guidelines of the OECD”, *Bulletin for International Taxation*, Dezembro de 2015. Disponível em: https://research-ibfd-org.eu1.proxy.openathens.net/#/doc?url=/document/bit_2015_12_int_2.

SCREPANTE, Mirna, “Rethinking the Arm’s Length Principle and Its Impact on the IP License Model after OECD/G20 BEPS Actions 8-10: Nothing changed but the Change?”, *World Tax Journal*, Agosto de 2019, pp. 425-479. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/wldtxjrn2019&collection=journals&id=411&startid=&end=465>.

SENDEN, Linda A.J., “Soft Law, Self-Regulation and Co-Regulation in European Law: Where Do They Meet? *Electronic Journal of Comparative Law*”, Vol. 9, n. ° 1, Janeiro de 2005. Disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=943063>.

THIBIERGE, Catherine (2009), *La Force Normative. Naissance d'un Concept*, LGDJ, Lextenso Éditions.