

UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA  
FACULDADE DE DIREITO



UNIVERSIDADE  
CATÓLICA  
PORTUGUESA

# **Os Activos Intangíveis e a Problemática Fiscal dos Preços de Transferência**

*Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Católica  
Portuguesa com vista à obtenção do grau de Mestre por Joana Maria Mendes de  
Faria Nunes sob orientação do Dr. João Taborda da Gama*

Mestrado Fiscal orientado para a Profissionalização

Lisboa

30 de Abril de 2015

UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA  
FACULDADE DE DIREITO



UNIVERSIDADE  
**CATÓLICA**  
PORTUGUESA

Joana Maria Mendes de Faria Nunes

Dissertação de Mestrado em Direito Fiscal,  
sob orientação do Dr. João Taborda da Gama

Mestrado Fiscal orientado para a Profissionalização

Lisboa

30 de Abril de 2015

A presente dissertação está redigida segundo o antigo Acordo Ortográfico.

# Índice

<b>Agradecimentos</b> .....	IV
<b>Modo de citar</b> .....	V
<b>Abreviaturas e designações abreviadas mais utilizadas</b> .....	VI
<b>Resumo</b> .....	VII
<b>Preâmbulo</b> .....	1
<b>Capítulo I: Os Activos Intangíveis</b> .....	2
<b>1. Activos intangíveis</b> .....	3
1.1 Activos intangíveis na legislação fiscal portuguesa.....	4
1.2 Activos intangíveis: Benefícios tangíveis .....	4
<b>2. Breve análise da NCRF n.º 6 – Activos Intangíveis</b> .....	6
2.1 Requisitos de identificação de um activo intangível.....	6
2.1.1 Identificabilidade.....	6
2.1.2 Controlo.....	7
2.1.3 Benefícios económicos futuros .....	8
<b>3. O custo (e o valor) dos activos intangíveis</b> .....	8
3.1 O custo dos intangíveis adquiridos separadamente.....	9
3.2 O custo dos intangíveis gerados internamente .....	9
3.2.1 Investigação e Desenvolvimento (“I&D”) .....	11
3.3 Amortização de activos intangíveis.....	13
<b>4. Activos intangíveis e a Reforma do IRC</b> .....	13
4.1 O novo artigo 45.º-A do CIRC .....	13
4.2 O novo artigo 50.º-A do CIRC .....	15
<b>Capítulo II: Os Preços de Transferência e a Problemática dos seus Métodos</b> .....	17
<b>1. Preços de transferência</b> .....	18
1.1 Noção .....	18
1.2 O princípio da plena concorrência .....	19
<b>2. Métodos para determinação do preço de transferência com base no princípio da plena concorrência</b> .....	21
2.1 Métodos tradicionais baseados na operação.....	21
2.1.1 Método do preço comparável de mercado .....	21

2.1.2 Método do preço de revenda minorado .....	22
2.1.3 Método do custo majorado .....	23
2.2 Limitações dos métodos tradicionais baseados na operação .....	23
2.3 Métodos baseados no lucro da operação .....	24
2.3.1 Método do fraccionamento do lucro .....	24
2.3.2 Método da margem líquida da operação .....	25
<b>Capítulo III: A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis</b> .....	<b>27</b>
<b>1. Apresentação da problemática</b> .....	<b>28</b>
<b>2. O Capítulo VI das Directrizes e o Plano de Acção do BEPS</b> .....	<b>29</b>
<b>3. A nova redacção do Capítulo VI das Directrizes</b> .....	<b>31</b>
3.1 Factores a considerar na análise funcional .....	31
3.1.1 A identificação de activos intangíveis .....	31
3.1.2 O direito de propriedade dos activos intangíveis e a alocação dos rendimentos por aqueles gerados .....	33
3.1.3 A natureza das operações que envolvem a cessão de uso ou a transferência de activos intangíveis .....	36
3.1.3.1 Operações que envolvam a transferência de activos ou direitos intangíveis .....	36
3.1.3.2 Operações que envolvam a utilização de intangíveis em conexão com a venda de bens ou prestação de serviços .....	38
3.2 A aplicação do princípio da plena concorrência .....	38
3.2.1 A comparabilidade dos activos ou direitos intangíveis .....	38
3.2.2 Os métodos de preços de transferência nas operações que envolvam intangíveis .....	39
3.2.2.1 Método do preço comparável de mercado .....	40
3.2.2.2 Método do fraccionamento do lucro .....	41
3.2.3 Os métodos de avaliação da análise financeira .....	42
3.2.3.1 A abordagem de mercado .....	42
3.2.3.2 A abordagem do custo .....	43
3.2.3.3 A abordagem do rendimento .....	43
<b>Conclusão</b> .....	<b>45</b>
<b>Bibliografia</b> .....	<b>47</b>

## Agradecimentos

Ao longo do meu percurso académico, o qual veio agora a culminar com a realização desta tese de Mestrado, e à leia de balanço, muitas foram as pessoas que, directa ou indirectamente, me acompanharam, encorajaram e apoiaram a percorrer este caminho. Fica aqui, de uma forma geral, registada a minha gratidão.

Gostaria de expressar o meu profundo agradecimento ao Senhor Professor João Taborda da Gama, por honrar-me com a sua orientação, disponibilidade e partilha de conhecimentos durante a concepção e execução desta dissertação. Foi uma honra ter sido sua aluna e orientada.

Uma palavra de agradecimento ao Dr. António de Macedo Vitorino, meu patrono e uma referência na advocacia nacional, pelos preciosos e eruditos saberes jurídicos transmitidos durante esta minha 1.<sup>a</sup> Fase de Estágio, os quais seguramente terão contribuído para enriquecer esta tese.

Agradeço também a todos aqueles que iniciaram comigo o meu percurso profissional e, são eles, todos os sócios, associados, advogados estagiários e secretariado da sociedade Macedo Vitorino & Associados.

Uma palavra especial de agradecimento a todos os meus amigos, um grupo que me acompanha (quase) desde sempre, que foram uma presença constante e incansável ao longo de todo o meu percurso académico, profissional e, naturalmente, pessoal. Recordarei com grande estima e carinho todo o apoio incondicional nos momentos de maior frustração académica, cujas palavras amigas e motivadoras nunca lhes faltaram.

Agradeço igualmente à Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa da Escola de Lisboa, pelo fantástico Mestrado em Direito Fiscal que me proporcionou e pelos doutos conhecimentos partilhados que me permitiram chegar aonde hoje estou.

Uma palavra final de agradecimento às duas pessoas que permitiram que este dia fosse possível, os meus Pais, que para além de serem um alicerce em tudo na minha vida, fizeram sempre questão que nada me faltasse ao longo de todo o meu percurso académico, contribuindo em larga medida, na concretização de todas as minhas pequenas conquistas e vitórias.

## **Modo de citar**

1. As monografias são citadas em nota de rodapé, por referência ao nome do autor, título, edição consultada, local de edição, editora, ano e página. No texto, a partir da primeira citação, é apenas feita referência a autor, título e página.
2. Os artigos ou partes de livro são citados em nota de rodapé, por referência a autor, título do artigo ou parte de livro, revista ou livro, local de edição, editora, número, ano e página. No texto, a partir da primeira citação, é apenas feita referência a autor, título do artigo ou parte de livro e página.
3. Na bibliografia, as obras encontram-se elencadas por ordem alfabética do último apelido do autor e, dentro de cada autor, pela data de publicação, da mais antiga para a mais recente.

## Abreviaturas e designações abreviadas mais utilizadas

BEPS	<i>Base Erosion and Profit Shifting</i>
CIRC	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas
CIRS	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
Directiva	Directiva n.º 2003/49/CE do Conselho, de 3 de Junho ( <i>Royalties</i> )
Directrizes	<i>Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations</i>
EBF	Estatuto dos Benefícios Fiscais
<i>Guidance</i>	<i>Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles</i>
IAS	<i>International Accounting Standard</i>
IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IRC	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas
IRS	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
NCRF	Norma Contabilística e de Relato Financeiro
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
Portaria	Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro
UE	União Europeia

## Resumo

A crescente internacionalização das economias contém implícito um extraordinário incremento das operações transfronteiriças, colocando sérios desafios às Administrações Fiscais, aos contribuintes e às Organizações Internacionais, em matéria de preços de transferência. As transacções das empresas multinacionais representam um peso cada vez mais significativo, sendo que uma grande parte destas transacções ocorre entre empresas que pertencem a uma determinada empresa multinacional.

A instalação de empresas multinacionais permite que estas desenhem, produzam, testem, patenteiem, licenciem o uso da patente e vendam o produto em países diferentes. Com efeito, a globalização contribui para que estas empresas desviem a sua matéria colectável para empresas do grupo sedeadas em países que praticam taxas de imposto mais reduzidas. Assim, as empresas cedem o uso ou os direitos de uso dos intangíveis sob a forma de *royalties*, contribuindo para a erosão da base tributável do Estado que pratica uma taxa de tributação mais elevada.

A revolução tecnológica a que se assiste, onde é cada vez maior o crescimento e uso das novas tecnologias, criam um ambiente de transacções internacionais que cresce em conjunto com a incerteza do seu tratamento fiscal. A venda, o licenciamento ou a cedência de direitos de utilização de activos intangíveis – tais como patentes, marcas, *know-how*, denominações sociais, desenhos e modelos – entre entidades relacionadas constituem transacções que, pela sua natureza, são facilmente susceptíveis de manipulação do preço de transferência, divergindo do preço praticado entre entidades independentes.

A presente dissertação pretende demonstrar sobretudo a incompatibilidade das regras e métodos de determinação do preço de transferência aconselhados pela OCDE no que concerne aos activos intangíveis, através da análise do referencial teórico, legislativo e contabilístico dos institutos abordados.

**Palavras-chave:** Activos intangíveis; Preços de transferência; Princípio da plena concorrência; Métodos de determinação dos preços de transferência; Capítulo VI; OCDE.

## Preâmbulo

A presente dissertação apresenta uma abordagem fiscal à temática dos preços de transferência nas operações que envolvam activos intangíveis, tipificando e caracterizando os seus principais aspectos e complexidades, uma vez que este tipo de activos exigem uma análise diferente da utilizada para os activos tangíveis por duas ordens de razões. A primeira razão é pelo facto dos intangíveis serem de difícil valoração e a segunda é por estes serem a chave para o sucesso comercial das multinacionais.

Posto isto, o trabalho contém três Capítulos, divididos da seguinte forma:

Capítulo I: Os Activos Intangíveis: Actualmente, os valores de carácter imaterial são aqueles que produzem fontes de vantagens competitivas entre as empresas e os que as diferencia, sendo, portanto, imprescindível que a contabilidade reconheça o seu capital intelectual. Como tal, o primeiro Capítulo aborda a definição de activos intangíveis, a sua importância enquanto elemento de valor acrescentado, os seus requisitos de identificação, bem como, a dificuldade inerente em encontrar um valor que espelhe o seu custo.

Capítulo II: Os Preços de Transferência e a Problemática dos seus Métodos: O segundo Capítulo tem como principal objectivo a contextualização do leitor para o Capítulo seguinte. Apresenta-se, de uma forma geral, os aspectos teóricos das regras de preços de transferência – área de maior importância e destaque no direito tributário internacional – nomeadamente, a sua concepção, os termos e as condições que seriam normalmente estabelecidas em situação de plena concorrência, assim como, os cinco métodos de determinação do preço de transferência recomendados pela OCDE (“**Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico**”).

Capítulo III: A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis: A última parte do trabalho pretende ilustrar as vicissitudes encontradas nas situações em que os institutos *supra* – abordados nos Capítulos I e II – se interligam. Desta forma, faremos uma análise ao projecto de revisão e actualização do Capítulo VI das Directrizes da OCDE, cujo propósito é encontrar um preço de transferência *arm's length* para este tipo de activos.

# **Capítulo I: Os Activos Intangíveis**

## 1. Activos intangíveis

Os activos intangíveis têm vindo a assumir-se como factores decisivos na competitividade e na criação de valor das empresas no século XXI. As grandes operações de fusões e aquisições que ultrapassam as fronteiras de um país, a velocidade e a extensão das mudanças tecnológicas, com especial referência para o impacto das tecnologias da informação e comunicação e a expansão de um mundo digital e em rede, são exemplos dos vários factores responsáveis por esta situação.<sup>1</sup>

A crescente importância e o crescente investimento em activos intangíveis aumentaram significativamente nas últimas duas décadas, o que levou o *International Accounting Standards Committee* (“IASC”) a desenvolver estudos durante anos para poder apresentar uma Norma Internacional de Contabilidade sobre os intangíveis.<sup>2</sup>

O conceito de activo intangível é regulado pelo *International Accounting Standard n.º 38 – Intangible Assets* (“IAS n.º 38”). Esta norma foi adoptada pela União Europeia (“UE”) através do Regulamento (CE) n.º 2236/2004, da Comissão, de 29 de Dezembro de 2004.<sup>3</sup> A Norma Contabilística e de Relato Financeiro n.º 6 – Activos Intangíveis (“NCRF n.º 6”), que tem por base o IAS n.º 38, define um activo intangível como um activo não monetário, identificável e sem substância física<sup>4</sup>, para uso na produção ou oferta de bens e serviços, para arrendamento a outros, ou para finalidades administrativas.

No normativo contabilístico vigente em Portugal (normas *International Accounting Standards Board* e normas do Sistema de Normalização Contabilística) define-se um activo como um recurso controlado por uma entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam benefícios económicos futuros para a entidade. O recurso é passível de ser adquirido mediante compra isolada, como parte integrante de um negócio, por concessão governamental ou por desenvolvimento interno.

O termo tangível vem do latim *tangere* ou tocar, logo, os bens intangíveis são aqueles bens que não possuem uma estrutura física. São, contudo, activos de capital, cujo valor

---

<sup>1</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões contabilísticas e fiscais”, in ARAÚJO, Fernando, OTERO, Paulo, GAMA, João Taborda da (Orgs.), *Estudos em Memória do Prof. Doutor J. L. Saldanha Sanches*, vol. IV, Coimbra: Coimbra Editora, 2011, pp. 470-471

<sup>2</sup> MARTINS, Catarina Antónia, “O valor dos activos intangíveis e o capital intelectual”, in *Revista de Contabilidade e Comércio* n.º 229, 2001, p. 65

<sup>3</sup> PEDRO, José Maria, *Contabilização e avaliação de capital conhecimento*, Lisboa: UCP, 2009, p. 43

<sup>4</sup> Cf. § 8 da NCRF n.º 6.

é limitado pelos direitos e benefícios que, antecipadamente, a sua posse confere ao proprietário.

### **1.1 Activos intangíveis na legislação fiscal portuguesa**

A legislação fiscal portuguesa não define o conceito de activo intangível, utilizando para esse efeito, a noção que é usada nas normas de Relato Financeiro, como analisado *supra*. No entanto, várias normas fiscais fazem referência a estes activos.

O artigo 5.º do Código do Imposto sobre o Rendimentos das Pessoas Singulares (“CIRS”), alíneas m) e n) do n.º 2, elenca determinados rendimentos que são tributados em sede da categoria E (rendimentos de capitais), tais como: direitos da propriedade intelectual ou industrial; experiência adquirida no sector industrial, comercial ou científico; bem como, a cedência esporádica ou continuada de equipamentos e redes informáticas, incluindo transmissão de dados ou disponibilização de capacidade informática instalada em qualquer das suas formas possíveis.

O n.º 2 do artigo 16.º do Decreto Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de Setembro, que aprova o Regime das Amortizações e Depreciações, destaca também um conjunto destes activos, nomeadamente, despesas com projectos de desenvolvimento, patentes, marcas, alvarás, processos de produção, modelos ou outros direitos assimilados e trespasses.

Por sua vez, o conceito de *royalties*<sup>5</sup> encontra-se estabelecido na alínea b) do n.º 14 do artigo 14.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (“CIRC”), e na alínea b) do artigo 2.º da Directiva n.º 2003/49/CE, do Conselho, de 3 de Junho (“Directiva”).

### **1.2 Activos intangíveis: Benefícios tangíveis**

BARUCH LEV afirma que a riqueza e o crescimento na economia moderna devem-se, essencialmente, aos activos intangíveis.<sup>6</sup> No panorama hodierno, o comércio internacional é regido pelas novas tecnologias informáticas em que aparecem como factores comerciais e financeiros de avultada valia os bens intangíveis, sendo o seu

---

<sup>5</sup> “As remunerações de qualquer natureza recebidas em contrapartida da utilização, ou concessão do direito de utilização, de direitos de autor sobre obras literárias, artísticas ou científicas, incluindo filmes cinematográficos e suportes lógicos, patentes, marcas registadas, desenhos ou modelos, planos, fórmulas ou processos secretos, ou em contrapartida de informações relativas à experiência adquirida no domínio industrial, comercial ou científico e, bem assim, em contrapartida da utilização ou da concessão do direito de utilização de equipamento industrial, comercial ou científico.”.

<sup>6</sup> LEV, Baruch, *Intangibles: management, measurement and reporting*, Washington: Brookings, 2001

papel preponderante para o crescimento de valor agregado por parte das empresas multinacionais, pois são estes bens que lhes conferem vantagens competitivas que muito dificilmente são eliminadas. Estima-se que em 2010, estes activos representavam, em média, 80% do valor de mercado das empresas, enquanto em 1975 representavam apenas 17%.

Estes activos revelam-se, assim, a nova fonte de riqueza em detrimento dos activos tangíveis, sendo uma das principais fontes de criação de valor das empresas<sup>7</sup>, essencialmente na estratégia de penetração e comercialização de novos produtos, de forma competitiva, em novos mercados.<sup>8</sup> Criam-se vantagens competitivas através da diferenciação da oferta, já que estes activos são extremamente difíceis de serem imitados pelos concorrentes, o que os torna uma fonte poderosa de vantagens competitivas sustentáveis, actuando indirectamente através de interacções complexas de causa e efeito, ao invés dos bens tangíveis, em que o seu impacto é imediato, tanto no balanço contabilístico da empresa<sup>9</sup> como na sua automática utilização. Sendo possuidores de um grau de singularidade característico<sup>10</sup>, quanto maior for a carteira de bens intangíveis de uma empresa, maior será a capacidade de competitividade no mercado e de diferenciação face à concorrência.

Vivemos numa era onde o domínio do conhecimento e da informação constituem a base de sucesso das multinacionais.<sup>11</sup> As pessoas tornaram-se o activo mais importante das empresas, e a criação de riqueza não está mais na alocação de capital mas na capacidade de aplicação do conhecimento agregado ao trabalho, o que em última análise, está representado através das patentes, marcas, *know-how*, carteira de clientes, bases de dados, sistemas de informação e de outros tantos bens incorpóreos.

Para responder de forma eficaz ao quadro competitivo que vai emergir do “futuro pós-crise”, os empresários nacionais precisarão de manter uma atitude firme e determinada na avaliação e condução das suas estratégias de afirmação nos mercados, apostando na inovação, na antecipação e na diferenciação. E, em matéria de diferenciação, não será

---

<sup>7</sup> ARROMBA, Pedro Alexandre Heleno, *A problemática fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais*, Universidade de Coimbra: Relatório de Estágio Curricular, 2011, pp. 47-48

<sup>8</sup> “Intangible assets help enterprise to prevail and succeed in a competitive environment due to their power to raise the enterprises operating profit margins and market shares.” in BOOS, Monica, *International Transfer Pricing: The Valuation of Intangible Assets*, Kluwer Law International, 2003

<sup>9</sup> PEDRO, José Maria, *Contabilização e avaliação de capital conhecimento*, Lisboa: UCP, 2009, p. 211

<sup>10</sup> CARDOSO, Eduardo de Proft, *Activos intangíveis e os preços de transferência*, in JusJornal, n.º 594, Coimbra: Editora Wolters Kluwer Portugal, 2008

<sup>11</sup> MARTINS, Catarina Antónia, “O valor...”, p. 65

demais recordar que o maior valor reside precisamente nos seus activos intangíveis. Assim sendo, e tendo em conta o contexto actual em que vivemos, os investimentos em capital humano e em processos de Investigação & Desenvolvimento (“I&D”), serão as únicas alternativas<sup>12</sup> para que se consiga assegurar o sucesso e a liderança no comércio internacional.

## 2. Breve análise da NCRF<sup>13</sup> n.º 6 – Activos Intangíveis<sup>14</sup>

### 2.1 Requisitos de identificação de um activo intangível

Em Setembro de 1998, o IASC publicou a norma n.º 38 (IAS n.º 38), designando-a por “*Intangible Assets*”, que entrou em vigor em Julho de 1999, sendo o resultado de 10 anos de trabalho para criar uma norma de contabilização de activos intangíveis.<sup>15</sup> Assim, para que determinados bens satisfaçam a definição de activo intangível, precisam de possuir três características essenciais: identificabilidade, controlo sobre um recurso e prova da capacidade desse activo para vir a gerar benefícios económicos futuros<sup>16</sup>.

#### 2.1.1 Identificabilidade<sup>17</sup>

A definição de activo intangível exige que o mesmo seja identificável para que seja possível distingui-lo do *goodwill*, originado numa aquisição de empresas.<sup>18</sup> O *goodwill* representa um pagamento feito pelo adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de activos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos; assim, um activo distingue-se claramente do *goodwill* se for separável. Os benefícios económicos futuros podem resultar de sinergias entre os activos identificáveis adquiridos (o que acontece quando a transacção envolva a transferência de direitos legais que possibilitam a identificação do activo) ou de activos que, individualmente, não se qualificam para reconhecimento nas

---

<sup>12</sup> SOUZA, Rodrigo de Oliveira e, *Valorização de ativos intangíveis: o seu papel na transferência de tecnologias e na promoção da inovação tecnológica*, Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro (Escola de Química), 2009

<sup>13</sup> Saliente-se que o **Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de Julho**, veio adaptar o CIRC aos referenciais contabilísticos (Normas *International Accounting Standards Board* e Sistema de Normalização Contabilística).

<sup>14</sup> A NCRF n.º 6 da Comissão de Normalização Contabilística Portuguesa tem por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS 38 – Activos Intangíveis do IASB que foi adoptada pelo Regulamento (CE) n.º 2236/2004, da Comissão, de 29 de Dezembro.

<sup>15</sup> MARTINS, Catarina Antónia, “O valor...”, p. 66

<sup>16</sup> Cf. §§ 9 a 17 da NCRF n.º 6 e iguais critérios são previstos no IAS 38.

<sup>17</sup> Cf. §§ 11 e 12 da NCRF n.º 6.

<sup>18</sup> MARTINS, Catarina Antónia, “O valor...”, p. 67

demonstrações financeiras mas pelos quais o adquirente está preparado para fazer um pagamento na concentração de actividades empresariais (*goodwill*).<sup>19 20</sup>

Assim sendo, um activo satisfaz o critério da identificabilidade na definição de um activo intangível, quando:

- (a) for separável, ou seja, capaz de ser separado ou dividido da entidade, podendo ser vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, seja individualmente ou em conjunto com um contrato, activo ou passivo relacionado – desta forma, quando uma empresa adquire um activo intangível, juntamente com outros activos, deve poder identificar ambos;<sup>21</sup> e
- (b) resultar de direitos contratuais ou de outros direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis, quer sejam separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações com os quais se encontrem relacionados.

### 2.1.2 Controlo<sup>22</sup>

Uma empresa controla e/ou possui um activo se tiver o poder de obter benefícios económicos futuros que fluam do recurso subjacente e puder restringir o acesso de outros a esses benefícios. Estes direitos geralmente são justificados através de direitos legais. Note-se que, tal requisito não é obrigatório, embora na ausência de direito legal, o controlo seja de mais difícil prova.<sup>23</sup>

Ora, vejamos dois exemplos. O primeiro diz respeito ao conhecimento técnico que, tendencialmente, originará benefícios económicos futuros: uma entidade controlará esses benefícios se o conhecimento estiver protegido por direitos legais, tais como *copyrights*, restrição de acordos de comércio (quando permitido), ou por deveres legais dos empregados de manter a confidencialidade. Noutra perspectiva, temos a carteira de clientes que, à partida, continuará a negociar com a empresa: na ausência de direitos

---

<sup>19</sup> Sobre a separação entre o *goodwill* e outros activos intangíveis, refere o § 35 da NCRF n.º 6: “*O justo valor de activos intangíveis adquiridos em concentrações de actividades empresariais pode normalmente ser mensurado com fiabilidade suficiente para ser reconhecido separadamente do trespassse (goodwill)*.”. Note-se que, a norma permite a separação do *goodwill* adquirido, podendo-se registar activos intangíveis, desde que a premissa da sua mensurabilidade seja possível.

<sup>20</sup> Cf. § 48 da NCRF n.º 6 que estabelece que “*O trespassse (goodwill) gerado internamente não deve ser reconhecido como um activo*.”.

<sup>21</sup> MOREIRA, António C., PEREIRA, António G., “A contabilidade e a intangibilidade da informação: desafios presentes e futuros para a “ciência dos números””, in LOURENÇO, Alexandra (Dir.) *Cadernos BAD, Qualidade em serviços de documentação e informação*, n.º 2, Lisboa: Associação Portuguesa de Bibliotecários, Arquivistas e Documentalistas, 2004, p. 97

<sup>22</sup> Cf. §§ 13 a 16 da NCRF n.º 6.

<sup>23</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões...”, p. 477

legais para proteger, ou de outra forma controlar, o relacionamento com clientes ou a sua fidelidade para com a entidade, esta geralmente não terá controlo suficiente sobre os benefícios económicos futuros esperados derivados do relacionamento e fidelização destes para que tais itens (carteira de clientes, fidelidade e relacionamento com clientes, entre outros) satisfaçam a definição de activo intangível.

### **2.1.3 Benefícios económicos futuros<sup>24</sup>**

Os benefícios económicos futuros que fluam de um activo intangível poderão surgir como resultado de receitas relativas à venda de bens e serviços, diminuição de custos, ou outros benefícios resultantes do uso do activo pela empresa, na medida em que, por exemplo, potencia o valor dos activos a que está associado.<sup>25</sup> Assim, estando o reconhecimento de activos incorpóreos ligado a benefícios económicos futuros<sup>26</sup>, tais benefícios terão sempre a natureza de estimativas, dado o elevado grau de incerteza, tanto na sua mera ocorrência, como no valor que atingirão.<sup>27</sup>

### **3. O custo (e o valor) dos activos intangíveis**

Depois de analisados os três requisitos para que um item cumpra a definição de activo intangível, é ainda necessário que o respectivo item (adquirido externamente ou gerado internamente<sup>28</sup>) cumpra os critérios de reconhecimento enunciados nos pontos § 21 a 23 da NCRF n.º 6. Se estes critérios forem satisfeitos, uma entidade reconhece (quantifica e regista) na sua contabilidade um activo intangível.<sup>29</sup> Assim, um activo intangível deve ser capitalizado se, e apenas se:

- (a) for provável que os benefícios económicos futuros esperados que sejam atribuíveis ao activo fluam para a entidade – esta avaliação deverá ser realizada através de pressupostos razoáveis e sustentáveis que representem a melhor estimativa do conjunto de condições económicas que existirão durante a vida útil do activo; e

---

<sup>24</sup> Cf. § 17 da NCRF n.º 6.

<sup>25</sup> MELLO, Lopo Sampaio, SOUSA, Francisco Cordeiro de, “Mudam-se os tempos, mudam-se as práticas? #5 Reconhecer e otimizar os activos intangíveis”, in *10 Transfer Pricing hot topics*, Lisboa: Deloitte, 2012

<sup>26</sup> MARTINS, António, “A estrutura conceptual do sistema de normalização contabilística: um breve comentário sobre activos intangíveis” in FERREIRA, Eduardo Paz (Dir.), *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano 1, n.º 4, Coimbra: Almedina Editora/IDEFF, 2009, pp. 147-153

<sup>27</sup> MOREIRA, António C., PEREIRA, António G., “A contabilidade...”, p. 98

<sup>28</sup> Ignoramos nesta análise os casos de concentração de actividades empresariais (§§ 33 a 43 da NCRF n.º 6), a aquisição por meio de um subsídio do Governo (§ 44 da NCRF n.º 6), bem como a troca de activos (§§ 45 a 47 da NCRF n.º 6).

<sup>29</sup> PEDRO, José Maria, *Contabilização...*, p. 43

(b) o custo do activo possa ser fiavelmente mensurado.

Uma das grandes problemáticas relacionadas com os activos intangíveis prende-se com a sua mensuração, onde a dicotomia justo valor *versus* custo histórico ganha relevância central. A opção por um desses critérios não merece desdém, pois enquanto o justo valor assenta na ideia da relevância acrescida, ainda que envolvido de uma certa subjectividade, o custo histórico aposta na fiabilidade na sua vertente de objectividade.<sup>30</sup>

### 3.1 O custo dos intangíveis adquiridos separadamente

De acordo com o § 8 da NCRF n.º 6, a melhor forma de saber quanto vale um activo é obter o seu justo valor, ou seja, “*a quantia pela qual um activo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transacção em que não exista relacionamento entre elas*”.

Quando o activo em causa é comprado a uma terceira parte, à partida será fácil medir o seu custo, através do seu justo valor, uma vez que corresponde ao preço que a entidade pagou para o adquirir, pois esse preço reflecte as expectativas acerca da probabilidade que os benefícios económicos futuros esperados, incorporados no bem, irão fluir para a empresa, mais as despesas adicionais de compra. Assim sendo, o custo de um activo intangível adquirido separadamente – ou seja, quando este não é gerado pela própria empresa – pode normalmente ser mensurado com fiabilidade, sendo particularmente assim, quando a retribuição de compra for na forma de dinheiro ou de qualquer outro activo monetário.<sup>31</sup>

### 3.2 O custo dos intangíveis gerados internamente

Quando o activo é gerado pela própria empresa o problema é mais complexo, dado existirem dificuldades em identificar se e quando existe um activo que gere benefícios económicos futuros esperados e em determinar de forma fiável o seu custo<sup>32</sup> inerente.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões...”, p. 478

<sup>31</sup> Cf. § 26 da NCRF n.º 6.

<sup>32</sup> Segundo o § 8 da NCRF n.º 6, entende-se por **custo** “*a quantia de caixa ou seus equivalentes paga ou o justo valor de outra retribuição dada para adquirir um activo no momento da sua aquisição ou construção, ou, quando aplicável, a quantia atribuída a esse activo aquando do reconhecimento inicial de acordo com os requisitos específicos de outras normas contabilísticas e de relato financeiro*”. Logo, o custo de um activo intangível adquirido inclui o preço pago e as despesas adicionais de compra, isto é, os custos que sejam directamente atribuíveis.

<sup>33</sup> Cf. § 51 da NCRF n.º 6.

A determinação do justo valor identifica-se normalmente com os preços de mercado cotados num mercado activo<sup>34</sup>, visto que estes preços proporcionam a estimativa mais fiável do justo valor de um activo intangível. Geralmente, o preço de mercado apropriado pode ser identificado como o preço corrente de oferta desse bem.

Se não existir mercado activo para um activo intangível, o seu justo valor é a quantia que a entidade teria de pagar pelo activo, numa transacção entre partes conhecedoras não relacionadas e dispostas a isso, com base na melhor informação disponível. Ao determinar esta quantia, a entidade tem em consideração o desfecho de transacções recentes de activos semelhantes, pois estas proporcionam um critério a partir do qual se pode estimar o justo valor,<sup>35</sup> tratando-se de uma espécie de análise de comparabilidade. É, porém, importante que não tenham existido alterações significativas nas circunstâncias económicas entre a data da transacção comparável e a data à qual o justo valor do activo seja estimado.

De referir que não se espera que haja um número significativo de mercados activos para os activos intangíveis, uma vez que o valor e a característica principal destes activos estão, precisamente, na sua exclusividade e singularidade. É inconcebível imaginar um mercado activo onde se possam negociar patentes ou segredos comerciais, visto serem esse tipo de activos os responsáveis críticos do sucesso das empresas, nos dias de hoje.

Quando as entidades estiverem regularmente envolvidas na compra e venda de activos intangíveis únicos, é aconselhável que desenvolvam técnicas para estimar os seus justos valores indirectamente<sup>36</sup>, caso contrário a sua mensurabilidade torna-se impraticável, dado não existirem preços de mercado (pois não existe mercado activo de intangíveis únicos – trata-se de duas concepções antagónicas) nem transacções comparáveis, por parte de empresas concorrentes.

---

<sup>34</sup> Segundo o § 8 da NCRF n.º 6, entende-se por **mercado activo** “*um mercado no qual se verifiquem todas as condições seguintes:*

*(a) os itens negociados no mercado são homogéneos;*

*(b) podem ser encontrados em qualquer momento compradores e vendedores dispostos a comprar e vender; e*

*(c) os preços estão disponíveis ao público.”*

Dos requisitos exigidos para a existência de um mercado activo, pode avaliar-se a dificuldade em existir um mercado onde os bens incorpóreos possam ser negociados. A característica distintiva destes activos é a sua singularidade, logo, o primeiro requisito que se exige – a homogeneidade dos itens negociados – é (quase) utópico.

<sup>35</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões...”, p. 479

<sup>36</sup> PEDRO, José Maria, *Contabilização...*, p. 45

Podemos chegar à conclusão que a obrigatoriedade pelo respeito do requisito da mensuração conduz ao não reconhecimento generalizado dos activos intangíveis gerados internamente (excepto as despesas de I&D se cumpridas determinadas condições<sup>37</sup>, como analisaremos *infra*). Assim, dada a exigência dos critérios de reconhecimento no normativo contabilístico, o número de intangíveis que acaba por cumprir todos estes critérios para ser reconhecido como activo no balanço é muito reduzido, e, portanto, serão considerados dispêndios e reconhecidos como um gasto do período em que são incorridos.<sup>38</sup>

### 3.2.1 Investigação e Desenvolvimento (“I&D”)

No âmbito comercial, I&D refere-se a actividades de longo prazo, orientadas para o futuro, sem que haja resultado predeterminado mas, com o intuito de se obter um benefício comercial, que irá auxiliar no incremento dos rendimentos da empresa.

Segundo as normas contabilísticas, nenhum activo intangível proveniente de investigação<sup>39</sup> deve ser reconhecido. Apesar de haver uma forte ligação entre gastos incorridos e activos que se geram, estes não têm que necessariamente coincidir. Assim, quando uma empresa incorre em dispêndios, prova que procurou benefícios económicos futuros, mas não prova concludentemente de que tal item satisfaz a definição de activo.<sup>40</sup> O dispêndio com a investigação (ou da fase de investigação de um projecto interno) deve ser reconhecido como gasto quando for incorrido,<sup>41</sup> visto que uma entidade não consegue demonstrar, nesta fase, que existe um activo intangível que irá gerar benefícios económicos futuros prováveis.

Observa-se uma posição prudente que privilegia o factor fiabilidade relativamente à contabilização dos activos intangíveis, resultantes de dispêndios realizados com vista à obtenção de benefícios económicos futuros, não permitindo que os balanços sejam facilmente manipuláveis pelo registo de activos que, na verdade, não o são.<sup>42</sup>

---

<sup>37</sup> SILVA, Eduardo Sá, *Ativos Intangíveis – Abordagem contabilística, fiscal e auditoria*, Porto: Vida Económica, 2014, pp. 61-67

<sup>38</sup> Cf. § 10 da NCRF n.º 6.

<sup>39</sup> Cf. §§ 54 a 56 da NCRF n.º 6.

<sup>40</sup> MARTINS, António, “A estrutura conceptual...”, pp. 147-153

<sup>41</sup> Cf. § 54 da NCRF n.º 6.

<sup>42</sup> MARTINS, António, “A estrutura conceptual...”, pp. 147-153

Quanto à fase de desenvolvimento<sup>43</sup>, um activo intangível deverá ser reconhecido se, e apenas se, uma entidade puder demonstrar cumulativamente os seguintes requisitos:<sup>44</sup>

- (a) o custo atribuível ao activo intangível durante a sua fase de desenvolvimento possa ser fiavelmente mensurado;
- (b) a forma como o activo intangível gerará prováveis benefícios económicos futuros – a empresa será obrigada a demonstrar a existência de um mercado para o activo; ou no caso de ser para uso interno, a utilidade deste, uma vez que esta fase do projecto é mais avançada que a fase de investigação;
- (c) a viabilidade técnica de concluir o activo a fim de que o mesmo esteja disponível para uso ou venda;
- (d) a sua intenção de concluir o activo e usá-lo ou vendê-lo;
- (e) a sua capacidade de usar ou vender o activo; e
- (f) a disponibilidade de adequados recursos técnicos, financeiros e outros para concluir o desenvolvimento e usar ou vender o activo.

Como se pode observar, a norma estabelece condições apertadas para o reconhecimento de activos que se encontrem na fase de desenvolvimento sendo que, e volte-se a sublinhar, tais benefícios económicos futuros terão sempre a natureza de estimativas.

As despesas de investigação são, na legislação fiscal em vigor, consideradas gastos ao abrigo do artigo 23.º, n.º 2, alínea e) do CIRC, em sintonia com o que acontece no normativo contabilístico. Quanto às despesas de desenvolvimento, têm um tratamento privilegiado, pois, independentemente do seu reconhecimento como activo no balanço ou como gasto do período, podem ser sempre consideradas gastos fiscais ao abrigo do disposto no artigo 32.º do CIRC<sup>45</sup>. Assim, a lei permite que se deduzam as despesas com I&D ao lucro tributável do sujeito passivo.

---

<sup>43</sup> Cf. §§ 57 a 64 da NCRF n.º 6.

<sup>44</sup> Pode ler-se no § 64 da NCRF n.º 6: “*Dispêndios com marcas, cabeçalhos, títulos de publicações, listas de clientes e itens semelhantes em substância gerados internamente não podem ser distinguidos do custo de desenvolver a empresa no seu todo. Por isso, tais itens não são reconhecidos como activos intangíveis.*”.

<sup>45</sup> No n.º 1 deste artigo pode ler-se: “*1- As despesas com projectos de desenvolvimento podem ser consideradas como gasto fiscal no período de tributação em que sejam suportadas, ainda que os elementos deles resultantes venham a ser reconhecidos como activos intangíveis nas demonstrações financeiras.*”.

### 3.3 Amortização de activos intangíveis

A capitalização de um activo intangível obriga, em circunstâncias normais, à sua amortização, permitindo a imputação sistemática da quantia depreciable de um activo intangível durante a sua vida útil.<sup>46</sup> Assim, se o activo tiver uma vida útil definida e finita,<sup>47</sup> admite-se a sua amortização sistemática, em função da estimativa do horizonte temporal de consumo de benefícios económicos do activo.<sup>48</sup>

Note-se, todavia, que é muito comum neste tipo de activos não ser possível prever um período de vida útil, e, portanto, o normalizador admite que este disponha de uma vida útil indefinida<sup>49</sup>, sendo que, neste caso, o activo não é amortizável mas apenas sujeito a testes anuais de imparidade de acordo com a NCRF n.º 12 – Imparidade de Activos.<sup>50</sup>

## 4. Activos intangíveis e a Reforma do IRC

### 4.1 O novo artigo 45.º-A do CIRC<sup>51</sup>

Como vimos *supra*, o normativo contabilístico não sujeita os activos intangíveis com vida útil indefinida a amortizações sistemáticas para efeitos de elaboração das demonstrações financeiras, limitando-se a reconhecer eventuais perdas por imparidade verificadas nesses activos. Não obstante, numa perspectiva fiscal, importa reconhecer efeitos às despesas de investimento realizadas com este tipo de activos, de modo a não discriminá-los face a investimentos concretizados em activos amortizáveis.

A consideração fiscal das despesas de investimento realizadas em activos intangíveis sem vida útil definida foi consagrada a partir de Janeiro de 2014<sup>52</sup>, com a introdução do

---

<sup>46</sup> De acordo com o § 8 da NCRF n.º 6, deve entender-se por **vida útil**:

“(a) o período durante o qual uma entidade espera que um activo esteja disponível para uso; ou

(b) o número de unidades de produção ou similares que uma entidade espera obter do activo.”.

Presume-se que a vida útil de um activo intangível não deverá ultrapassar 20 anos a contar da data em que o activo é colocado em uso, não sendo permitido atribuir uma vida útil infinita.

<sup>47</sup> Cf. §§ 97 a 106 da NCRF n.º 6.

<sup>48</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões...”, p. 483

<sup>49</sup> Note-se que vida útil **indefinida** não é sinónimo de vida útil **infinita**. Um activo que tenha uma vida útil indefinida significa, tão-somente, que não é possível avaliar com certeza razoável o período de consumo esperado dos benefícios económicos futuros incorporados no activo.

<sup>50</sup> Cf. §§ 89 e 107 a 110 da NCRF n.º 6. Perda por imparidade significa o excedente da quantia escriturada de um activo, em relação à sua quantia recuperável, conforme § 4 da NCRF n.º 12.

<sup>51</sup> No n.º 1 deste artigo pode ler-se: “1- É aceite como gasto fiscal, em partes iguais, durante os primeiros 20 períodos de tributação após o reconhecimento inicial, o custo de aquisição dos seguintes activos intangíveis quando **reconhecidos autonomamente, nos termos da normalização contabilística, nas contas individuais do sujeito passivo**:

a) Elementos da propriedade industrial tais como marcas, alvarás, processos de produção, modelos ou outros direitos assimilados, adquiridos a título oneroso e que **não tenham vigência temporal limitada**;

b) O goodwill adquirido numa concentração de actividades empresariais.”.

<sup>52</sup> A norma aplica-se aos activos intangíveis adquiridos em ou após 1 de Janeiro de 2014.

artigo 45.º-A ao CIRC, que revelou um passo fulcral no movimento imparável de reconhecimento do valor dos bens intangíveis nas variadas empresas. Como já analisámos, os critérios de reconhecimento dos intangíveis são especialmente exigentes, o que leva a crer que os impactos da alteração da lei fiscal, podem não ser assim tão relevantes, como à partida se poderia considerar, dado que a norma exige que os intangíveis tenham sido reconhecidos autonomamente nos termos da normalização contabilística.

Não obstante, foi dado um grande passo em frente no conservadorismo subjacente ao ordenamento fiscal, admitindo efeitos fiscais ao investimento em intangíveis sem vida útil definida, dado que nem sempre é possível definir com a fiabilidade necessária uma vida útil. Desta forma, introduziu-se um regime de dedutibilidade do custo de aquisição de activos intangíveis não amortizáveis, adquiridos a título oneroso, durante um período de 20 anos, o que permite uma amortização fiscal de 5% ao ano.<sup>53</sup> Definiu-se, portanto, um período para a consideração de tais gastos fiscais suportados com a sua aquisição, sem que esses gastos se possam considerar conceptualmente como amortizações<sup>54</sup> (tal como acontece nos activos intangíveis com vida útil definida). Não seria, de forma alguma, razoável considerar como gasto fiscalmente dedutível certos bens e não conferir nenhuma magnitude fiscal à utilização de uma marca ou de uma patente só porque, contabilisticamente, não se consegue prever o seu período de vida útil.

Quanto aos investimentos em activos intangíveis com vida útil definida, continuam a gozar de efeitos fiscais, tal como já acontecia antes, ao permitir-se a dedução fiscal das suas amortizações (cf. artigo 29.º, n.º 1, alínea a) do CIRC).

---

<sup>53</sup> O artigo 22.º do CIRC sob a epígrafe “*Subsídios relacionados com activos não correntes*” teve que ser alterado, podendo, agora, ler-se: “*I- A inclusão no lucro tributável dos subsídios relacionados com activos não correntes obedece às seguintes regras:*

*b) Quando os subsídios respeitem a activos intangíveis sem vida útil definida, deve ser incluída no lucro tributável uma parte do subsídio atribuído, independentemente do recebimento, na proporção prevista no artigo 45.º-A.”*

<sup>54</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Aspectos jurídico-contabilísticos na recente reforma do IRC” in SANTOS, A. Carlos dos, VENTURA, André (orgs.), *A Reforma do IRC: Do Processo de Decisão Política à Revisão do Código*, Porto: Vida Económica, 2014, pp. 228-233

#### 4.2 O novo artigo 50.º-A do CIRC<sup>55</sup>

A Reforma do IRC consagrou o regime semelhante à *Patent Box*<sup>56</sup>, do Reino Unido, ao introduzir um regime especial de tributação de rendimentos da propriedade industrial, que prevê a atribuição de uma isenção parcial de IRC, considerando-se apenas 50% dos rendimentos auferidos, a sociedades exploradoras de patentes ou outros direitos de propriedade intelectual, a aplicar-se a activos registados a partir de 1 de Janeiro de 2014.

Na última década, vários países da UE adoptarem regimes fiscais de *patent box*, com o objectivo de fomentar as actividades de inovação e criação, criar e manter postos de trabalho de elevada qualificação, e promover a liderança global em patentes de tecnologia. A adopção deste regime pelos Estados-Membros vem de encontro ao preconizado na Estratégia de Lisboa de 2000, nomeadamente, melhorar o investimento em redes e em conhecimento, reforçar a competitividade da indústria e dos serviços e promover o prolongamento da vida activa.

O regime português de *patent box*, recentemente consagrado, implica o preenchimento dos seguintes requisitos:

- (a) os direitos de propriedade intelectual devem resultar de actividades de I&D realizadas ou contratadas pelo sujeito passivo;
- (b) o cessionário não pode ser residente numa jurisdição sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável;
- (c) o cessionário deve utilizar os direitos de propriedade intelectual na prossecução de uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola; e
- (d) caso o cessionário seja uma entidade relacionada, os direitos de propriedade industrial não podem ser utilizados para criar gastos dedutíveis para o sujeito passivo.

---

<sup>55</sup> Sob a epígrafe “Rendimentos de patentes e outros direitos de propriedade industrial” pode ler-se “1- Concorrem para a determinação do lucro tributável **em apenas metade do seu valor** os rendimentos provenientes de contratos que tenham por objecto a cessão ou a utilização temporária dos seguintes direitos de propriedade industrial sujeitos a registo:

a) Patentes;

b) Desenhos ou modelos industriais.

2- O disposto no número anterior é igualmente aplicável aos rendimentos decorrentes da violação dos direitos de propriedade industrial aí referidos.”.

<sup>56</sup> A terminologia *patent box* refere-se à aplicação de uma taxa de imposto reduzida a um activo intangível específico. No caso português, trata-se de um incentivo de carácter fiscal que consiste numa redução de 50% das receitas brutas procedentes da cessão ou da utilização temporária de uma patente ou de um desenho ou modelo industrial.

Dada a inovação ser, actualmente, apontada como o principal factor de criação de valor e de diferenciação nas organizações hodiernas, em mercados cada vez mais globais, considerou-se que os rendimentos gerados por alguns activos intangíveis, nomeadamente os ligados ao desenvolvimento tecnológico (como é o caso das patentes e dos desenhos ou modelos industriais), deveriam ser tributados em apenas 50% do seu valor, de modo a incentivar o investimento neste tipo de activos.<sup>57</sup>

O regime incentiva a concessão de direitos a terceiros (por transmissão ou licença), mas não a sua utilização pela própria empresa, nomeadamente, nos produtos por si produzidos. Por essa razão, deveria ter-se incluído no quadro do regime o designado *embedded royalty*<sup>58</sup>, como ocorre com o regime introduzido no Reino Unido, uma vez que a subida na cadeia de valor das exportações depende, em larga medida, da incorporação de tecnologia (patenteada) nos bens e serviços comercializados.<sup>59</sup>

Contudo, esta orientação fiscal deve entender-se como um verdadeiro benefício fiscal, nos termos do artigo 2.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (“**EBF**”)<sup>60</sup>, que nos permite assistir a uma clara aposta num regime fiscal claramente mais favorável a alguns activos intangíveis, dado serem considerados os maiores potenciadores de crescimento empresarial.

---

<sup>57</sup> Para além deste benefício fiscal, a Reforma do IRC também estipulou que as despesas com projectos de desenvolvimento são consideradas um gasto fiscal, nos termos do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC, e, portanto, os seus custos são dedutíveis, como referido no Ponto 3.2.1 do presente capítulo.

<sup>58</sup> Refere-se aos bens e serviços produzidos e comercializados pelas empresas que incluam intangíveis relevantes.

<sup>59</sup> PWC, *Comentários à proposta de reforma do IRC*, 2013

<sup>60</sup> RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Aspectos jurídico...”, pp. 228-233

## **Capítulo II: Os Preços de Transferência e a Problemática dos seus Métodos**

## 1. Preços de transferência

A problemática sobre a questão dos preços de transferência tem vindo a assumir um lugar cimeiro no debate tributário internacional, tratando-se de uma das questões mais importantes da fiscalidade, em virtude da elevada integração e globalização das economias, bem como, da crescente liberalização do comércio internacional e do aumento das transacções entre empresas do mesmo grupo. Calcula-se que mais de 70% de todas as transacções internacionais tenham lugar entre empresas que mantêm relações especiais entre si.

### 1.1 Noção

O preço de transferência deve ser entendido como o valor cobrado por uma empresa na venda ou transferência de bens, serviços ou propriedade intangível, a uma entidade relacionada. Visto tratarem-se de preços não negociados em mercado aberto e livre, podem desviar-se daqueles que teriam sido acordados entre os seus concorrentes comerciais que não mantenham relações especiais entre si, em transacções comparáveis, perante circunstâncias similares e idênticas.<sup>61</sup>

O legislador nacional definiu, a título exemplificativo, no n.º 4 do artigo 63.º do CIRC o conceito de “relações especiais”. Este conceito prevê as situações nas quais se considera, por presunção *juris et de jure*, que uma entidade tem o poder de exercer, directa ou indirectamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra.<sup>62</sup>

A verdadeira finalidade do preço de transferência poderá tanto ser a transferência indirecta de lucros entre entidades (relacionadas) de diversos países ou o aproveitamento das diferenças existentes entre os regimes tributários envolvidos, com a pretensão de redução de custos ou aumento de lucros, transferindo os rendimentos do Estado de produção para países que pratiquem menores taxas de imposto ou ofereçam isenções fiscais.

Os preços de transferência podem ser um instrumento de planeamento fiscal abusivo. Com efeito, sendo o imposto um importante custo associado às actividades

---

<sup>61</sup> CAMPOS, Diogo Leite de, SOUTELINHO, Susana, “As operações comparáveis nos preços de transferência” in PALMA, Clotilde Celorico, FERREIRA, Eduardo Paz, TORRES, Heleno Taveira (coord.), *Estudos em Homenagem ao Professor Doutor Alberto Xavier – Economia, Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Vol. I, Coimbra: Almedina, 2013, pp. 373-385

<sup>62</sup> XAVIER, Alberto, *Direito tributário internacional*, 2.ª Edição actualizada, Coimbra: Almedina, 2009, pp. 438-439

empresariais, compreende-se que os operadores económicos tendam a localizar os rendimentos no país onde fiquem sujeitos a menor carga fiscal.<sup>63</sup> Ainda que assim seja, as Administrações Fiscais não deverão presumir, sistematicamente, que as entidades vinculadas pretendem manipular os respectivos lucros.

Em 1995 foi publicado o texto que é hoje a principal referência sobre preços de transferência, “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*” (“**Directrizes da OCDE**”), o qual tem sido objecto de revisões periódicas.

A nossa lei segue a par e passo as Directrizes da OCDE e os seus princípios directores, o que bem se compreende atentas as finalidades, a composição e as características desta organização. As *guidelines* têm valor de mera doutrina, mas uma doutrina especialmente qualificada, não só pelo seu conteúdo intrínseco mas, também, por serem expressão do consenso alcançado entre representantes de numerosos Estados.<sup>64</sup>

## 1.2 O princípio da plena concorrência<sup>65</sup>

O regime dos preços de transferência tem como paradigma o princípio da plena concorrência, previsto no n.º 1 do artigo 63.º do CIRC e nos artigos 1.º e 2.º da Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro (“**Portaria**”), em torno do qual se foi firmando um amplo consenso internacional por se entender que a sua adopção permite não só estabelecer uma paridade no tratamento fiscal entre as empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes, como neutralizar certas práticas de evasão fiscal e assegurar a consequente protecção da base tributável interna, que só será possível se o lucro gerado numa dada jurisdição, reflectir a contribuição da empresa em causa para a cadeia de valor criado nesse ordenamento jurídico. Assim, o princípio pretende assegurar que as relações económicas entre empresas relacionadas respeitem uma lógica de mercado aberto, em regime independente e concorrencial. Este princípio

---

<sup>63</sup> MORAIS, Rui Duarte, “Preços de transferência: O sistema fiscal no fio da navalha” in FERREIRA, Eduardo Paz (Dir.), *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano 2, Número 1, Coimbra: Almedina Editora/IDEFF, 2009, pp. 137-150

<sup>64</sup> MORAIS, Rui Duarte, “Preços de transferência...”, *idem*.

<sup>65</sup> O **artigo 63.º, n.º 1 do CIRC** estabelece que “*Nas operações comerciais, (...) efectuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.*”. O princípio está definido, igualmente, no **artigo 1.º, n.º 1 da Portaria** e no **artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE**.

é apontado, por vezes, como correspondente à “*ficção de independência*” de sociedades do mesmo grupo.

A OCDE define o preço *arm's length* como aquele que teria sido acordado entre partes não relacionadas, envolvidas nas mesmas transacções ou em transacções similares, nas mesmas condições ou em condições semelhantes, no mercado aberto. Este critério da plena concorrência é uma tradução do justo valor, pois tem por objectivo colocar as entidades relacionadas em situação de igualdade com as entidades independentes.<sup>66</sup> Será este o parâmetro para a conversão dos valores expressos em “*euros de grupo*” para os “*euros de mercado*”<sup>67</sup>.

Contudo, este princípio não está livre de críticas.<sup>68</sup> Ora, o princípio considera que cada filial ou estabelecimento estável de um determinado grupo multinacional é uma entidade separada que realiza transacções com outras entidades do grupo, de acordo com as condições que seriam estabelecidas por partes independentes. Assim, o princípio negligencia verdadeiramente o objectivo da criação de uma multinacional, que é precisamente a construção de vantagens comparativas que não podem ser tidas em conta numa comparação com operações entre empresas puramente independentes. Outrossim por essa razão, as empresas que mantêm relações especiais desenvolvem operações que não têm lugar entre empresas independentes, muitas das vezes por razões alheias ao favorecimento, mas relacionadas com a própria natureza da operação e com a peculiaridade da sua estrutura.

Concluindo, para determinar o preço de plena concorrência, terá de se partir de operações realizadas pelo sujeito passivo com entidades independentes que sejam objectivamente comparáveis, considerando nomeadamente as circunstâncias em que as mesmas foram realizadas, devendo para tal utilizar um dos métodos previstos na lei e na Portaria.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> AMORIM, José de Campos, “O justo valor e as suas implicações fiscais”, in TEIXEIRA, Glória (Dir.), CUNHA, Ary Ferreira da (Coord.), *IV Congresso de Direito Fiscal*, Porto: Vida Económica, 2014, pp. 179-181

<sup>67</sup> CAMPOS, Diogo Leite de, SOUTELINHO, Susana, “As operações...”, pp. 373-385

<sup>68</sup> NOGUEIRA, João Félix, “Princípio da Independência – Fundamentos jurídicos de uma compreensão actual” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004, pp. 311-339

<sup>69</sup> MARTINS, Elisabete Louro, *O ónus da prova no direito fiscal*, 1.ª Edição, Coimbra: Coimbra Editora, 2010, pp. 195-218

## **2. Métodos para determinação do preço de transferência com base no princípio da plena concorrência**

A presente análise abarcará apenas os métodos conformes ao princípio da plena concorrência, pese embora tanto o legislador português como a OCDE prevêm a possibilidade de aplicação de qualquer outro método quando algum dos cinco métodos, mencionados *infra*, não permita atingir resultados aceitáveis.

### **2.1 Métodos tradicionais baseados na operação**

Os relatórios da OCDE e o ordenamento nacional consagram uma posição de aplicação prioritária dos métodos tradicionais, em que as soluções não tradicionais (isto é, os métodos baseados no lucro) só subsidiariamente teriam susceptibilidade de aplicação<sup>70</sup>, pois os primeiros são o modo mais directo<sup>71</sup> para determinar se as condições acordadas nas relações económicas entre entidades relacionadas estão de acordo ou não com o princípio da plena concorrência.

#### **2.1.1 Método do preço comparável de mercado<sup>72</sup>**

O método do preço comparável de mercado compara o preço pago por um bem, serviço ou direito numa transacção entre empresas que mantêm relações especiais entre si, com o preço pago por um bem, serviço ou direito comparável em transacções realizadas entre empresas independentes, num mercado aberto. Se depois de realizada a comparação, forem detectadas diferenças entre os dois preços praticados, concluímos que as condições praticadas na operação vinculada não respeitam o princípio de plena concorrência.<sup>73</sup>

A grande vantagem deste método é a sua fácil adaptação a qualquer tipo de operação económica, desde que esteja disponível informação comparável. Com efeito, desde que seja possível identificar operações económicas comparáveis, este método apresenta-se

---

<sup>70</sup> Cf. artigo 63, n.º 3, alínea b), parte final, “...quando os métodos referidos na alínea anterior não possam ser aplicados ou, podendo sê-lo, não permitam obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.”

<sup>71</sup> BARROS, Duarte, “Considerações jurídicas e económico-tributárias” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004, p. 105

<sup>72</sup> Cf. artigo 63.º, n.º 3, alínea a) do CIRC, artigo 4.º, n.º 1, alínea a) e artigo 6.º da Portaria.

<sup>73</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos para determinação dos preços de transferência” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004, pp. 382-384

como a forma mais directa e segura de garantir o princípio de plena concorrência, sendo por isso preferível em relação aos demais.<sup>74</sup>

Contudo, este método peca pelo requisito da comparabilidade excessiva. Ora, basta que os bens, serviços ou direitos transaccionados contenham ligeiras diferenças que sejam susceptíveis de exercer uma influência material e relevante sobre o preço do mercado que o método já não garante resultados seguros, pois exige-se uma identidade de pormenores fundamentais entre os elementos testados e os seus homólogos que funcionam em operações independentes<sup>75</sup>, a menos que essas diferenças não afectem o preço de mercado ou, se o afectarem, devem ser de natureza secundária, o que implica a identificação e quantificação dos acertos necessários para as ter em devida conta.

Sempre que uma operação vinculada e uma operação não vinculada não sejam substancialmente comparáveis – o que acontecerá não raras vezes – o sujeito passivo deverá identificar os efeitos provocados pelas diferenças existentes nos preços de transferência, que devem ser de natureza secundária<sup>76</sup>, procedendo aos ajustamentos necessários para as eliminar, de forma a determinar um preço ajustado correspondente ao da operação não vinculada comparável.

### **2.1.2 Método do preço de revenda minorado<sup>77</sup>**

A utilização deste método encontra aplicação privilegiada sempre que as funções desempenhadas pelo revendedor aditem apenas um valor acrescentado de escasso valor ou sempre que este não exerça uma actividade que opere qualquer transformação física ou funcional dos bens objecto de negócio, ou seja, sempre que o circuito económico implique a participação de uma empresa vinculada a intervir na qualidade de mero distribuidor.

O método do preço de revenda minorado tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objecto um bem adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais (fornecedor coligado), ao qual será deduzida uma margem de lucro apropriada. O preço obtido através deste cálculo será aquele que deveria ter sido

---

<sup>74</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos...”, pp. 384-386

<sup>75</sup> BARROS, Duarte, “Considerações jurídicas...” p. 176

<sup>76</sup> A constatação de ligeiras diferenças entre as situações comparadas que exijam ajustamentos à quantificação é comum aos restantes métodos. Requer-se que essas diferenças sejam de carácter acessório ou secundário, pois, caso contrário, fica posta em causa a própria comparabilidade das operações.

<sup>77</sup> Cf. artigo 63.º, n.º 3, alínea a) do CIRC, artigo 4.º, n.º 1, alínea a) e artigo 7.º da Portaria.

acordado entre as partes relacionadas, de acordo com o princípio da plena concorrência. A margem de lucro (bruto) a ter como referência é aquela que seja praticada pelo revendedor em transacções comparáveis entre partes independentes e, em princípio, deverá permitir ao revendedor a cobertura dos encargos incorridos e a realização de lucro.<sup>78</sup>

### **2.1.3 Método do custo majorado<sup>79</sup>**

O método do custo majorado é um método que se ajusta, essencialmente, a uma actividade de natureza industrial, ou a actividades na qual o vendedor tenha contribuído de forma significativa na criação de valor detectada na cadeia de operações.

O cálculo do preço de transferência no método do custo majorado tem como referência os custos incorridos pelo fornecedor de um bem ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto apropriada, ou seja, aquela que será equivalente à praticada numa operação similar, mas fora de um contexto de vinculação de interesses. O resultado do acréscimo da margem de lucro bruto aos custos de produção que a entidade associada suporta (que correspondem aos custos directos e indirectos suportados na produção do produto), corresponderá ao preço que deveria ter sido praticado na transacção entre partes relacionadas de acordo com o princípio da plena concorrência.<sup>80</sup> Note-se que, esta margem depende das funções desempenhadas, dos activos utilizados e dos riscos assumidos.

Deste modo, a aplicação deste método tem em consideração dois factores essenciais: os custos suportados pelo fornecedor no quadro de uma operação vinculada e a margem de lucro que é acrescida ao preço de custo, de modo a que o vendedor obtenha o lucro apropriado.

## **2.2 Limitações dos métodos tradicionais baseados na operação**

Não raras vezes, e no que toca aos bens incorpóreos, alega-se que os métodos tradicionais revelam diversos problemas de aplicação. São inúmeros os factores que, muitas das vezes, os tornam de difícil ou de impossível aplicação, nomeadamente:

- (a) a falta de operações comparáveis entre entidades não vinculadas;

---

<sup>78</sup> MARTINS, Alexandra Coelho, *O regime dos preços de transferência e o IVA*, Cadernos IDEFF n.º 10, Coimbra: Almedina, 2009, pp. 69-74

<sup>79</sup> Cf. artigo 63.º, n.º 3, alínea a) do CIRC, artigo 4.º, n.º 1, alínea a) e artigo 8.º da Portaria.

<sup>80</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos...”, pp. 394-397

- (b) os bens, serviços ou direitos sobre os quais incide a operação podem ser de uma especificidade imponente; e
- (c) a complexidade das transacções e as suas características individuais.<sup>81</sup>

Não obstante, algumas transacções realizadas entre empresas vinculadas não têm a finalidade de posterior revenda, razão pela qual o método do preço de revenda minorado seria, à partida, inaplicável. Da mesma forma, poderá revelar-se impossível atribuir um valor de custo em determinadas operações, inviabilizando, assim, a aplicação do método do custo majorado.<sup>82</sup>

Devido à complexidade das situações em que as empresas se encontram, a aplicação de métodos baseados nas operações pode suscitar inúmeras dificuldades de ordem prática. Assim, quando não existam dados disponíveis ou a qualidade dos dados disponíveis não seja suficiente para que possamos basear-nos nos métodos tradicionais, poderá haver necessidade de utilização de outros métodos.

### **2.3 Métodos baseados no lucro da operação**

Os métodos baseados no lucro da operação surgiram em resposta às dificuldades de avaliação das operações sobre bens incorpóreos pelos métodos tradicionais.<sup>83</sup>

Estes métodos privilegiam as medidas de obtenção de lucro posicionadas num universo de equivalentes comerciais funcionando em plena concorrência.

#### **2.3.1 Método do fraccionamento do lucro<sup>84</sup>**

O método do fraccionamento do lucro tem a sua origem na jurisprudência *Eli Lilly & Co.*<sup>85</sup>, que se pronunciou sobre a determinação do preço *arm's length* relativo à transferência de um bem intangível da titularidade de uma sociedade norte-americana para a esfera de uma subsidiária em Porto Rico.<sup>86</sup>

A utilização deste método tem aplicação privilegiada perante actividades realizadas de forma integrada ou de negócios em que, embora manifestem uma dissociação quanto à

---

<sup>81</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos...”, pp. 397-399

<sup>82</sup> SCHOUERI, José Eduardo, *Preços de transferência no direito tributário brasileiro*, 3.ª Edição revista e actualizada, São Paulo: Dialética, 2013, pp. 323-330

<sup>83</sup> O Relatório da OCDE de 1979 não considerava de forma autónoma os activos intangíveis. Em 1993 houve uma nova percepção das insuficiências dos Princípios da OCDE nesta matéria que acabaram por ser integralmente revistos, dando lugar às *Guidelines* de 1995.

<sup>84</sup> Cf. artigo 63.º, n.º 3, alínea b) do CIRC, artigo 4.º, n.º 1, alínea b) e artigo 9.º da Portaria.

<sup>85</sup> *Eli Lilly & Co. V. Commissioner*, 84 TC 996 (1985), (7th Cir. 1988)

<sup>86</sup> MARTINS, Alexandra Coelho, *O regime...*, p. 72

necessidade de cooperação intensiva de esforços – e que desse modo possibilitariam a utilização de algum dos métodos tradicionais – existam activos incorpóreos que tornem impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas.

O método do fraccionamento do lucro consiste na identificação do montante global de lucros<sup>87</sup> a repartir pelas empresas associadas tendo em conta as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos por cada uma delas, que se consideram reflectir correctamente a contribuição individual para o lucro global, utilizando como ponto de referência a repartição dos lucros que teria sido realizada por empresas independentes em circunstâncias semelhantes<sup>88</sup>. Assim, a referência baseia-se em dados externos fiáveis que indiquem como é que empresas não vinculadas exercendo funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de activos e assumindo riscos semelhantes, teriam avaliado as suas contribuições. Consequentemente, a repartição dos lucros posterior à análise funcional realizada deverá ser em tudo idêntica à que teria sido efectuada por empresas não vinculadas.

As grandes mais-valias deste método são, por um lado, o facto de não se basear directamente em operações com grau de comparabilidade muito estreito, e, por outro, o de oferecer alguma flexibilidade na sua aplicação, uma vez que tem em consideração a especificidade inerente à relação especial entre entidades relacionadas sem desprestigiar o princípio da plena concorrência, pois permite aferir aquilo que teria sido convencionado e praticado, perante situações idênticas, por entidades independentes.<sup>89</sup>

O objectivo deste método será, portanto, eliminar os efeitos da repartição dos lucros em condições especiais derivadas de uma transacção vinculada, determinando que a repartição seja feita exactamente nos mesmos moldes das entidades separadas.<sup>90</sup>

### 2.3.2 Método da margem líquida da operação<sup>91</sup>

O método da margem líquida da operação estabelece uma comparação entre as margens de lucro líquidas obtidas pelas entidades relacionadas e a margens auferidas por

---

<sup>87</sup> O lucro **global** pode revestir duas modalidades: o lucro **total** resultante das operações ou um lucro **residual** que se considera representar o lucro que não pode ser prontamente atribuído a uma das partes. Cf. artigo 9.º, n.º 3, alíneas a) e b) da Portaria.

<sup>88</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos...”, pp. 400-402

<sup>89</sup> GAIO, Carlos Luís, “Dos métodos...”, *idem*.

<sup>90</sup> SCHOUEIRI, José Eduardo, *Preços de...*, pp. 323-330

<sup>91</sup> Cf. artigo 63.º, n.º 3, alínea b) do CIRC, artigo 4.º, n.º 1, alínea b) e artigo 10.º da Portaria.

entidades independentes numa determinada operação. O preço de plena concorrência será aquele que seja apto a permitir uma margem de lucro líquida por parte de entidades vinculadas que seria normal e expectável no âmbito de relações comparáveis entre partes completamente independentes. Assim sendo, a actuação deste método não é muito diferente do modo como operam o método do preço de revenda minorado e o do custo majorado. De igual modo, o ideal seria descobrir a mesma margem de lucro líquida que o contribuinte auferir em transacções independentes comparáveis.

O último dos cinco métodos previstos baseia-se no reporte de uma margem de lucro líquida a uma base que traduza um indicador apropriado que expresse a dimensão da actividade: vendas líquidas, custos operacionais, activos utilizados ou outra grandeza relevante, com os coeficientes recolhidos em situações-padrão em actividades desenvolvidas por empresas independentes. Estes indicadores respeitam a rácios recolhidos que são obtidos por via de demonstrações financeiras apresentadas pelas empresas ou por informação especializada constante de bases de dados concebidas para fins comerciais ou para utilização no campo dos preços de transferência.

# **Capítulo III: A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis**

## 1. Apresentação da problemática

A determinação de um preço de transferência para activos intangíveis apresenta-se como sendo uma temática revestida de uma forte complexidade. Os métodos de preços de transferência partem do pressuposto de que existem operações análogas comparáveis que servirão de base para a determinação de um preço de mercado, o que esporadicamente se verifica relativamente a bens intangíveis.

Deste modo, a aplicação do princípio de plena concorrência na determinação do preço de transferência para operações entre entidades relacionadas que envolvam este tipo de activos é, particularmente, difícil devido:

- (a) às características intrínsecas dos activos intangíveis – este tipo de realidades são frequentemente únicas, o que dificulta quer a pesquisa de comparáveis, quer a determinação do seu valor no momento da transacção;
- (b) à fragilidade entre dois itens sob comparação – uma ligeira diferença, em termos comparativos, poderá representar um expressivo significado no seu valor relativo;
- (c) à componente subjectiva inerente a todo o processo de avaliação – o que poderá ter um valor desmedido para um dado sector, poderá ser desprovido de valor para outro; e
- (d) à prática de modalidades de transferência que empresas independentes não adoptariam, por razões estritamente comerciais perfeitamente legítimas.

A definição de metodologias uniformes para a determinação de um preço de transmissão ou de cessão de uso para os intangíveis é uma tarefa de difícil resolução que não encontra resposta na legislação fiscal nacional, devendo, por isso, servir de orientação as Directrizes da OCDE, particularmente o Capítulo VI<sup>92</sup>, dedicado à problemática da determinação de um preço *arm's length* nas operações que envolvam activos intangíveis.

*“Can one put a price on the priceless?”*<sup>93</sup>

---

<sup>92</sup> Chapter VI: Special Considerations for Intangible Property.

<sup>93</sup> *A price on the priceless*, THE ECONOMIST, June 12, 1999, at 61 *apud* BRAUNER, Yariv, *Value in the Eye of the Beholder: The Valuation of Intangibles for Transfer Pricing Purposes*, 28 Va. Tax Rev. 79 (2008), available at <http://scholarship.law.ufl.edu/facultypub/18>, University of Florida Levin College of Law

## 2. O Capítulo VI das Directrizes e o Plano de Acção do BEPS

A versão original do Capítulo VI das Directrizes da OCDE (2010), limita-se a enunciar as questões mais complexas que podem surgir em sede de preços de transferência, nas operações com activos intangíveis, sem elucidar uma solução para as mesmas. Não obstante, estas orientações dão aso a diferentes interpretações, sendo a sua revisão tão fundamental quanto frequentes são as controvérsias em torno da transferência ou cessão do uso deste tipo de bens.<sup>94</sup>

Neste sentido, em Julho de 2010, a OCDE iniciou um novo projecto destinado a rever e actualizar o Capítulo VI, com o intuito de regular o uso e a transferência da propriedade dos intangíveis, a fim de se obter um maior consenso. Apesar de já terem sido publicadas três versões de revisão<sup>95</sup>, o projecto ainda não se encontra concluído.

Complementarmente, em Julho de 2013, a OCDE lançou um Plano de Acção para combater a erosão da base tributária e a transferência de lucros (*Base Erosion and Profit Shifting* – “**BEPS**”), com o intuito de combater a fraude e evasão fiscais, através da prevenção efectiva da dupla-não tributação, através da transferência de lucros para jurisdições com níveis de tributação mais reduzidos, por via do aproveitamento de lacunas na interacção entre diferentes jurisdições fiscais. Vários estudos e dados indicam que existe uma desconexão crescente entre o local onde as sociedades exercem as suas actividades de criação de valor (e os seus investimentos) e o local no qual os lucros são declarados para fins tributários.<sup>96</sup> Desta forma, o Plano visa, ainda, evitar situações de não correspondência geográfica entre os lucros gerados e as respectivas actividades associadas.

---

<sup>94</sup> MELO, Inês Frutuoso de, “Quanto Vale uma Ideia? A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis”, in GAMA, João Taborda da (Coord.), *Cadernos Preços de Transferência 2013*, Coimbra: Almedina Editora, Católica tax, 2013, pp. 111-125

<sup>95</sup> A 6 Junho de 2012, o Grupo de Trabalho n.º 6 do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE publicou uma versão preliminar dos textos revistos para consulta pública: *Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*.

A 30 de Julho de 2013, com base nos comentários recebidos da primeira versão do *draft*, foi publicada uma versão revista do projecto: *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. Adicionou-se novas secções, novos exemplos e um maior detalhe sobre a definição de intangíveis para efeitos de preços de transferência.

A 16 de Setembro de 2014, é publicado o relatório relativo à Acção n.º 8 do *Action Plan on BEPS: Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. Contém revisões ao Capítulo VI das Directrizes, completando a *Revised Discussion Draft*. A *Guidance* encontra-se actualmente em discussão, prevendo-se que seja emitida uma quarta (e esperemos que última) versão no decurso de 2015.

<sup>96</sup> OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1787/9789264192744-en>.

Entre as quinze Acções previstas no Plano, a temática dos preços de transferência relativamente aos activos intangíveis é especificamente listada como uma das Acções BEPS – “Acção n.º 8 - Activos intangíveis”, com o intuito de assegurar que a aplicação do regime de preços de transferência se encontre alinhada com a criação de valor nos intangíveis.<sup>97</sup>

*“Acção n.º 8 – Activos intangíveis*

*Desenvolver regras que impeçam a erosão da base tributária e a transferência de lucros através da transferência de activos intangíveis entre membros de um mesmo grupo, o que implica (i) adoptar uma definição abrangente e claramente delineada de activos intangíveis; (ii) assegurar que os lucros associados com a transferência e o uso de activos intangíveis sejam devidamente alocados em função da criação de valor (e não de maneira independente dessa criação de valor); (iii) elaborar regras de preços de transferência ou medidas especiais aplicáveis às transferências de activos intangíveis de difícil valorização; e (iv) actualizar as instruções relativas aos acordos de repartição de custos.”<sup>98</sup>*

Desta forma, o Grupo de Trabalho n.º 6 do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE (*Working Party N.º 6 of the Committee on Fiscal Affairs on the Taxation of Multinational Enterprises – WP6 TPI*) depara-se com a missão de estabelecer as regras impostas pela Acção n.º 8, o que implica alterar as Directrizes actualmente em vigor. O Plano de Acção do BEPS reforça e complementa, assim, o já iniciado projecto de revisão e actualização do Capítulo VI.

Apesar do projecto ainda não se encontrar concluído, acredita-se que a versão publicada em 2014 pelo BEPS – *Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*, doravante, “**Guidance**” – esteja já muito próxima daquela que será a versão final e que, portanto, integrará as Directrizes.

---

<sup>97</sup> Em termos organizacionais, é cada vez mais comum a centralização de activos intangíveis numa única entidade, normalmente situada numa jurisdição fiscalmente mais favorável. Tal centralização deverá gerar fluxos financeiros entre a referida entidade e as filiais do grupo, nomeadamente, pela remuneração decorrente da cessão de uso dos intangíveis às filiais.

<sup>98</sup> OECD (2013), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>.

### **3. A nova redacção do Capítulo VI das Directrizes**

A nova redacção do Capítulo VI, nas três versões entretanto publicadas pela OCDE, confere ainda maior ênfase à necessidade de realização de uma análise funcional e de comparabilidade detalhadas, revelando-se fundamental considerar:

- (a) a identificação de activos intangíveis;
- (b) o direito de propriedade dos activos intangíveis e a alocação dos rendimentos por estes gerado; e
- (c) a natureza das operações que envolvem a cessão de uso ou a transferência de activos intangíveis.

Uma análise funcional completa é o primeiro passo na aplicação do princípio da plena concorrência às operações que envolvam intangíveis, porquanto possibilita a identificação não apenas dos factores que conduziram a criação de valor do bem (e aos quais serão de imputar os respectivos rendimentos), mas também dos detentores dos activos e a verdadeira natureza destes, assim como os termos e condições em que uma entidade relacionada está a utilizar um activo intangível. A análise funcional é tanto mais importante quando não se encontram transacções comparáveis.

#### **3.1 Factores a considerar na análise funcional**

##### **3.1.1 A identificação de activos intangíveis**

As Directrizes de 2010 não contemplam uma definição de activos intangíveis, referindo apenas no parágrafo 6.2 que “*the term «intangible property» includes rights to use industrial assets such as patents, trademarks, trade names, designs or models. It also includes literary and artistic property rights, and intellectual property such as know-how and trade secrets*”. Exigia-se que as orientações incluíssem uma definição e, como tal, a *Guidance*, no seu parágrafo 6.6, dispõe que o termo intangível refere-se a itens que não são activos físicos nem financeiros e que podem ser detidos ou controlados para uso em actividades comerciais, e cuja cessão de uso ou transferência seria compensada se tivesse ocorrido numa transacção entre partes independentes em condições comparáveis.

Como será bom de ver, optou-se por uma definição ampla do conceito de intangível e pela rejeição de definições do foro jurídico ou contabilístico. Com efeito, os intangíveis que merecem consideração para efeitos de preços de transferência, nem sempre serão reconhecidos como activos intangíveis para fins de contabilidade.

A não adopção de uma definição mais concreta prende-se com razões de ordem prática. A adoptar-se uma definição demasiado restrita do termo “intangível”, tanto os contribuintes como as Autoridades Tributárias poderiam argumentar que certos itens não seriam enquadráveis na definição e poderiam, portanto, ser utilizados ou transferidos sem que se exigisse uma remuneração, ainda que tal não se verificasse entre empresas independentes. Pelo contrário, aplicando-se uma definição mais ampla, os contribuintes e as Autoridades Tributárias poderiam exigir que fosse devida uma remuneração, aquando da cessão de uso ou transferência de um item entre empresas vinculadas, em circunstâncias em que a mesma operação não daria lugar ao pagamento de uma compensação entre empresas independentes.

O texto original da OCDE contém essencialmente orientações pensadas para serem aplicadas na transmissão de activos intangíveis tradicionais, como sejam as patentes, as marcas e os direitos de autor – categorizados de activos intangíveis comerciais, subdivididos em intangíveis comerciais (*trade intangibles*) e intangíveis de comercialização (*marketing intangibles*).<sup>99</sup> Neste sentido, revelou-se necessária a sua modernização, de forma a abranger outras realidades, tais como, os denominados “*soft*” e “*hard*” *intangibles*, os “*routine*” e “*non-routine*” *intangibles* e os “intangíveis únicos e valiosos”<sup>100</sup>, que já encontram menção expressa na *Guidance*.

Contudo, ao adoptar uma definição genérica do conceito de intangível, o relatório não restringe o seu âmbito a este tipo de categorizações, optando por não os delinear com precisão<sup>101</sup>, fazendo apenas referência a certas tipologias de intangíveis, não raras vezes consideradas para fins de preços de transferência – patentes, *know-how*, segredos comerciais, marcas, nomes comerciais, direitos contratuais, licenças governamentais, *goodwill*.<sup>102</sup> Estas referências não têm como finalidade fornecer um catálogo completo de itens que podem ou não constituir um activo intangível, o que significa que inúmeros

---

<sup>99</sup> Os primeiros versam sobre as propriedades intelectuais cuja criação e desenvolvimento, em regra, exigem vultosos investimentos, dos quais se esperam rendimentos adequados (patentes); os últimos são aqueles bens imateriais que ajudam na exploração comercial de um produto ou serviço (marcas comerciais).

<sup>100</sup> Os intangíveis “únicos e valiosos” são os únicos que mereceram uma definição mais concreta, prevista no parágrafo 6.17 da *Guidance*. Estes intangíveis referem-se àqueles que (i) não são comparáveis aos activos intangíveis utilizados pelas partes que praticam operações potencialmente comparáveis, e (ii) cujo uso em operações de negócio (produção, prestação de serviços, *marketing* ou vendas) é esperado para produzir maiores benefícios económicos do que seria esperado na ausência do intangível.

<sup>101</sup> Desta forma, não se prevê uma lista dos activos que deverão considerar-se abrangidos por estas normas, quer dos activos intangíveis objecto de protecção legal (como as patentes, as marcas e os direitos de autor) quer dos intangíveis *de facto* (bens incorpóreos com valor comercial, mas desprovidos de protecção legal (capital humano, *know-how*, oportunidades de negócio, *goodwill*, entre outros).

<sup>102</sup> Parágrafos 6.19 a 6.29 da *Guidance*.

itens que não estão compreendidos nesta ilustração poderão ser considerados activos intangíveis para fins de preços de transferência.<sup>103</sup>

Há que determinar com a devida precaução se ou quando um intangível existe: nem todos os gastos com I&D produzem ou intensificam um intangível, e nem todas as actividades de *marketing* resultarão na criação ou aperfeiçoamento de um bem intangível.<sup>104</sup> Numa análise de determinação do preço de transferência em operações que envolvam activos intangíveis é imprescindível identificar os que são relevantes com a devida especificidade. Uma análise funcional completa será aquela que apoia as condições normais de mercado e, portanto, deverá não só identificar os bens incorpóreos em causa, como identificar a forma como eles contribuem para a criação de valor económico significativo nas operações em análise e a sua interacção com os demais activos, tangíveis e intangíveis.

### **3.1.2 O direito de propriedade dos activos intangíveis e a alocação dos rendimentos por aqueles gerados**

A *Guidance* procura solucionar a questão controversa da alocação correcta dos rendimentos gerados pelos intangíveis – problemática que não mereceu o devido destaque por parte das Directrizes de 2010.

A posição que actualmente se defende é a de que o direito de propriedade de um activo tem que ser desagregada da sua respectiva remuneração, em conformidade com o princípio da plena concorrência. Assim, para fins de preços de transferência, a simples propriedade dos intangíveis não confere qualquer direito à contrapartida gerada pela exploração<sup>105</sup> do activo.<sup>106 107</sup>

---

<sup>103</sup> Por outro lado, como previsto nos parágrafos 6.30 a 6.31 da *Guidance*, excluem-se desta definição as seguintes realidades: (i) Sinergias de grupo e outros benefícios resultantes exclusivamente de uma mera associação; e (ii) Condições do mercado local (como por exemplo, o nível de rendimento da população ou os custos de trabalho mais baixos), pois não são capazes de serem detidas ou controladas por uma única empresa.

<sup>104</sup> Deve-se salientar que nem todos os bens intangíveis merecem uma compensação separada do pagamento devido por bens ou serviços contratados. É o caso de uma empresa que realize serviços utilizando *know-how* que não lhe seja exclusivo, ou seja, quando outros prestadores de serviços semelhantes possuem *know-how* comparável. Neste caso, mesmo que o *know-how* constitua um activo intangível, não se justifica a atribuição de uma compensação suplementar, para além da remuneração normal auferida por empresas independentes que forneçam serviços comparáveis. Como será bom de ver, não será este o caso quando estejam em causa activos intangíveis “únicos e valiosos”.

<sup>105</sup> Neste contexto, a palavra “exploração” de um bem intangível inclui tanto a cessão de uso do activo como a sua transferência.

<sup>106</sup> Parágrafo 6.42 da *Guidance*.

O rendimento pode reverter, numa fase inicial, a favor do seu proprietário legal, como resultado do seu direito legal e/ou contratual de explorar o intangível. Contudo, este rendimento auferido irá sempre depender, em última análise, das suas contribuições para a criação de valor do intangível – através das funções desempenhadas, dos activos utilizados e dos riscos assumidos – e das contribuições realizadas pelos restantes membros do grupo que integram a multinacional.

O direito de propriedade é, simplesmente, um ponto de referência para a identificação e análise de operações vinculadas e para determinar a remuneração adequada devida aos membros do grupo,<sup>108</sup> que deverá ser calculada numa base *ex ante*, ou seja, a contrapartida deverá ser determinada no momento da celebração das transacções vinculadas e antes dos riscos associados ao activo se, eventualmente, materializarem.

Assim sendo, a titularidade destes activos e, por sua vez, o retorno por estes gerado, passam a depender de quem desempenha as principais funções e/ou de quem exerce o controlo sobre os riscos, introduzindo-se o conceito de “*entitlement to intangible related returns*” que, como já referido, não cabe forçosamente ao seu proprietário. Este benefício poderá ser atribuído à entidade que exerce, de facto, o controlo sobre o activo em causa, ou seja, aquela que tem capacidade (nomeadamente, financeira) e autoridade para tomar decisões-chave em relação ao mesmo.

As funções-chave (“*most critical functions*”) assumem um papel decisivo na determinação de quem (ou de que entidades) deve ser considerado o titular do bem e, por conseguinte, do respectivo retorno. Note-se que não é necessário que a entidade realize todas as funções relacionadas com o desenvolvimento, manutenção e protecção do intangível – a externalização de funções não é factor impeditivo do retorno gerado pelo bem.<sup>109</sup> Porém, aquelas funções que se considere terem um efeito material sobre o seu valor<sup>110</sup>, deverão ser realizadas pelos colaboradores da entidade que reclama o direito ao retorno.

---

<sup>107</sup> Consideremos o exemplo do parágrafo 6.41 da *Guidance*: a empresa “A” é proprietária do intangível da marca “x” e estabelece um contrato de licença de uso, em conexão com a fabricação, comercialização e distribuição de produtos da marca “x”, com a empresa “B” – as actividades de *marketing* realizadas pela empresa “B” de acordo com a sua licença, deverão afectar positivamente o valor do intangível subjacente, de que a empresa “A” é proprietária.

<sup>108</sup> Parágrafo 6.43 da *Guidance*.

<sup>109</sup> Parágrafos 6.50 a 6.58 da *Guidance*.

<sup>110</sup> É exemplo disso a decisão inicial de desenvolvimento do activo, desenho e gestão do projecto.

Suplementarmente, terá que ser analisada a distribuição dos riscos (“*control over risk*”) entre as partes envolvidas na operação, exigindo-se ainda que a distribuição seja compensada *arm’s length*, por remissão para o Capítulo IX das Directrizes.<sup>111 112</sup> É especialmente importante apurar se a referida distribuição se coaduna com o contratualmente estabelecido, dado que o princípio da substância sobre a forma tem aqui aplicação. Se existir incompatibilidade entre a alocação contratual de riscos e a distribuição efectiva destes, é necessário um ajustamento dos preços de transferência para reflectir a partilha real de riscos (que, uma vez materializados, significa assumir a responsabilidade dos custos inerentes).<sup>113</sup>

O princípio da plena concorrência e os previstos nos Capítulos I e III das Directrizes<sup>114</sup> exigem que todos os membros do grupo recebam uma compensação adequada, que deverá ser o reflexo das suas contribuições realizadas para a criação de valor do intangível em conexão com o desenvolvimento, aprimoramento, manutenção e protecção do activo. Por conseguinte, é necessário determinar por meio de uma análise funcional, os membros que (i) executaram e desempenharam as principais funções; (ii) forneceram os activos necessários; e (iii) assumiram os vários riscos associados ao intangível.<sup>115</sup>

O proprietário legal de um intangível só será o titular de todos os rendimentos derivados desse mesmo intangível quando:<sup>116</sup>

- (a) executar todas as funções consideradas importantes relacionadas com o desenvolvimento, aprimoramento, manutenção e protecção do intangível;
- (b) providenciar meios para que essas funções – quando não as execute – sejam desempenhadas sob o seu controlo, quer por parte de empresas vinculadas, quer por parte de empresas independentes e, ainda assim, terá que remunerar essas funções em regime de *arm’s length* – sempre que determinados membros, que não

---

<sup>111</sup> Chapter IX: Transfer Pricing Aspects of Business Restructuring.

<sup>112</sup> Os tipos de riscos considerados na análise funcional deverão incluir, segundo o parágrafo 6.64 da *Guidance*: (i) os riscos relacionados com o desenvolvimento de intangíveis, incluindo o risco da I&D ser realizada sem sucesso; (ii) o risco de obsolescência dos produtos, incluindo a possibilidade de que os avanços tecnológicos dos concorrentes possam afectar negativamente o valor dos intangíveis; (iii) o risco de violação dos direitos relacionados com o activo, incluindo o risco da sua defesa – que poderá ser um processo demorado, caro e inútil; e (iv) todos os riscos que estejam associados à responsabilidade dos produtos e/ou serviços.

<sup>113</sup> Parágrafos 6.65 e 6.70 da *Guidance*.

<sup>114</sup> Chapter I: The Arm’s Length Principle;  
Chapter III: Comparability Analysis.

<sup>115</sup> Parágrafo 6.48 da *Guidance*.

<sup>116</sup> Parágrafo 6.68 da *Guidance*.

o proprietário legal, contribuam para a criação de valor do bem, o rendimento atribuído ao intangível deverá ser repartido por estes na medida correspondente à sua contribuição<sup>117</sup>;

- (c) fornecer todos os activos necessários ao desenvolvimento, aprimoramento, manutenção e protecção do intangível; e
- (d) assumir e controlar todos os riscos e custos associados com o desenvolvimento, aprimoramento, manutenção e protecção do intangível.

A identificação da titularidade legal combinada com a identificação das funções relevantes prestadas, dos activos utilizados e dos riscos assumidos por todos os membros contribuintes, ilustram o quadro analítico para a identificação dos preços normais de mercado em operações que envolvam activos intangíveis.

### **3.1.3 A natureza das operações que envolvem a cessão de uso ou a transferência de activos intangíveis**

Identificados os intangíveis, os seus proprietários e os titulares dos respectivos retornos, a análise funcional terá que identificar e caracterizar adequadamente as operações controladas que envolvam activos intangíveis, atendendo ao comportamento e à conduta real das partes envolvidas na transacção. Estas operações poderão revestir duas modalidades: (i) operações que envolvam a transferência de activos ou direitos intangíveis e (ii) operações que envolvam a utilização de intangíveis em conexão com a venda de bens ou prestação de serviços.<sup>118</sup>

#### **3.1.3.1 Operações que envolvam a transferência de activos ou direitos intangíveis**

A primeira modalidade de operação envolve tanto a transferência da totalidade dos direitos sobre os activos intangíveis (venda ou concessão de uma licença perpétua e exclusiva do activo) como a transferência de direitos limitados (concessão de uma licença sujeita a uma duração limitada ou com restrições em relação ao direito de uso).

Os activos e os direitos intangíveis podem ser transferidos individualmente ou em combinação com outros intangíveis, situação em que duas questões se colocam.

---

<sup>117</sup> Se as funções externalizadas não são controladas pelo proprietário legal mas por qualquer outro membro, este deverá, igualmente, receber uma compensação *arm's length* pelas funções de controlo prestadas.

<sup>118</sup> Parágrafos 6.83 a 6.103 da *Guidance*.

A primeira questão envolve as consequências naturais e económicas derivadas da interacção entre diferentes intangíveis que, muitas das vezes, potencializa o valor de certos bens.<sup>119</sup> Desta forma, as interacções entre os diversos intangíveis, bem como, a identificação das funções desempenhadas pelas partes, dos riscos incorridos e dos custos associados com a obtenção de valores intangíveis – ou seja, das contribuições relativas à criação de valor – são muito importantes na realização de uma análise de preços de transferência.

A segunda prende-se com a importância de assegurar que todos os intangíveis presentes numa transacção sejam identificados. Por vezes, os intangíveis estão de tal modo interligados que a transferência de um activo implicará necessariamente a transferência do outro.<sup>120</sup> Ainda assim, é crucial que todos os activos presentes na operação sejam identificados isoladamente.

Os activos e os direitos intangíveis podem igualmente ser transferidos em combinação com outras transacções comerciais, nomeadamente, em combinação com activos tangíveis e/ou serviços. Nalgumas situações, pode ser possível e apropriado separar as transacções de bens tangíveis ou serviços das transferências de bens ou direitos intangíveis.<sup>121</sup> Nestes casos, o preço deve ser segregado, a fim de confirmar que cada elemento da transacção é consistente com o princípio da plena concorrência. Noutras situações, as transacções podem ser tão intimamente relacionadas que a sua segregação dificilmente será concretizável.<sup>122</sup>

A confiabilidade dos dados comparáveis disponíveis, que permitam uma avaliação precisa das interacções entre as transacções, serão um factor importante para considerar se as operações deverão ser combinadas ou separadas, assim como, para determinar o método de preços de transferência mais adequado para cada situação em concreto.

---

<sup>119</sup> Veja-se os produtos farmacêuticos que, regra geral, são alvo de um dispendioso projecto de I&D, que poderão ser protegidos por mais do que uma patente e ser comercializados sob uma marca registada – a combinação destes activos será muito mais valiosa do que individualmente considerados. Ora, o activo “marca” sem o activo “patente” não poderá excluir do mercado os seus concorrentes genéricos, por exemplo.

<sup>120</sup> A transferência dos direitos de uso de uma marca implicará, muitas das vezes, a transferência do *goodwill* associado à marca – e, portanto, os dois activos intangíveis presentes na operação terão que ser devidamente identificados.

<sup>121</sup> Tomemos como exemplo os contratos de franquia (ou *franchising*). No entanto, deve ter-se em consideração que a interacção entre os vários intangíveis e serviços poderá aumentar o valor de ambos.

<sup>122</sup> Será o caso de certas transferências de direitos de *software* que compreendem os respectivos serviços de manutenção.

### **3.1.3.2 Operações que envolvam a utilização de intangíveis em conexão com a venda de bens ou prestação de serviços**

Os activos e os direitos intangíveis podem ser utilizados em conexão com a venda de bens ou prestação de serviços, sem que a sua transferência ocorra.<sup>123</sup> A natureza desta segunda modalidade de operações deve ser claramente especificada e quaisquer intangíveis relevantes utilizados por qualquer uma das partes associadas, terão de ser considerados na análise funcional e de comparabilidade, assim como, na selecção e aplicação do método de preços de transferência mais adequado.

## **3.2 A aplicação do princípio da plena concorrência**

A OCDE mantém a convicção de que se deve seguir, na avaliação de operações com intangíveis, os mesmos princípios que imperam na análise de outro tipo de operações.

A localização de transacções potencialmente comparáveis trata-se de uma tarefa exigente, árdua e complexa. Desta forma, o uso e a transferência de intangíveis levantam inúmeras questões quanto à comparabilidade, à selecção de métodos de preços de transferência e à determinação das condições normais de mercado.

### **3.2.1 A comparabilidade dos activos ou direitos intangíveis**

Em primeiro lugar, a análise de comparabilidade e a determinação do preço de plena concorrência exigem que se considere, simultaneamente, os pontos de vista do cedente e do cessionário. Assim, do ponto de vista do cedente, a aplicação do princípio de plena concorrência consistiria na procura do preço pelo qual uma empresa independente comparável estaria disposta a transferir o activo. Da perspectiva do cessionário, a aplicação do princípio consistiria em encontrar o valor e a utilidade que o activo apresenta, no âmbito das suas actividades, e inferir se uma empresa independente comparável estaria ou não disposta a pagar um tal preço. O cessionário estará geralmente disposto a pagar o preço da licença se a vantagem que ele poderá esperar da

---

<sup>123</sup> Tomemos como exemplo o caso de um fabricante de automóveis que utiliza as respectivas patentes no processo de fabricação, para posterior venda a uma das empresas (distribuidoras) associadas. Ora, os distribuidores que adquirem os automóveis não obtêm qualquer direito sobre as patentes do fabricante. Contudo, assume-se que as patentes contribuem significativamente para o incremento do valor dos automóveis e, portanto, estes valores terão que ser considerados na análise de comparabilidade da operação (que, neste caso, consiste na venda de automóveis por parte do fabricante aos seus distribuidores associados).

utilização do activo for suficientemente interessante, comparativamente a outras opções realistas.<sup>124</sup>

Em segundo lugar, na realização da análise de comparabilidade, é essencial considerar as particularidades dos intangíveis, a fim de se apurar se as transacções potencialmente comparáveis apresentam, de facto, um lucro potencialmente similar. Deste modo, existem factores específicos a considerar na medida em que podem afectar a comparabilidade de operações vinculadas e de operações no mercado livre, nomeadamente:<sup>125</sup> (i) o grau de exclusividade; (ii) a duração e o grau da protecção jurídica; (iii) a amplitude em termos geográficos dos direitos concedidos; (iv) a vida útil; (v) a taxa de *royalties* a suportar pelo cessionário, o método de cálculo e o *timing* dos pagamentos; (vi) a quantidade e tipologia de assistência técnica a prestar pelo cedente; e (vii) as expectativas de benefício futuro.

Cumulativamente, a distribuição de certos tipos de riscos, relativos à obtenção de benefícios económicos futuros, deve ser considerada a fim de se avaliar se as transacções são efectivamente comparáveis, nomeadamente as relacionadas com (i) o desenvolvimento futuro dos intangíveis; (ii) a obsolescência e depreciação do activo; e (iii) a violação dos direitos intangíveis.

Os princípios relativos aos ajustes de comparabilidade<sup>126</sup> são igualmente aplicáveis às transacções que envolvem a transferência de activos e/ou direitos intangíveis. Contudo, é importante notar que as diferenças entre os intangíveis podem ter consequências económicas significativas. Como tal, poderão haver razões para crer que o cálculo do reajuste não é fiável e que os intangíveis estão de facto numa situação que não é suficientemente comparável para apoiar a análise válida de preços de transferência. Nesse caso, terá que se seleccionar um método de preços de transferência que não se baseie directamente em operações com um grau de comparabilidade muito rigoroso.

### **3.2.2 Os métodos de preços de transferência nas operações que envolvam intangíveis**

A selecção do método de preços de transferência mais adequado nas operações que envolvam activos intangíveis deve ter em linha de conta a natureza dos activos, bem

---

<sup>124</sup> Torna-se, também, necessário tomar em apreço todos os factores e todas as condições subjacentes às operações aquando da determinação da comparabilidade das operações.

<sup>125</sup> A lista não é exaustiva e exige-se, em cada caso, uma análise de factores adicionais ou diferentes que possam ser essenciais na análise de comparabilidade.

<sup>126</sup> Parágrafos 3.37-3.54 das Directrizes.

como, a dificuldade em identificar transacções comparáveis entre empresas independentes. Os métodos de preços de transferência assentam na ideia de que existem produtos/operações similares comparáveis, e, ainda que sejam realizadas operações similares no mercado, os respectivos preços poderão não estar disponíveis ao público.

A *Guidance* refere que qualquer um dos cinco métodos<sup>127</sup> poderá constituir o método de preços de transferência mais apropriado para este tipo de operações. No entanto, o relatório desencoraja a adopção dos métodos do preço de revenda minorado e da margem líquida da operação,<sup>128</sup> e apoia os métodos do preço comparável de mercado e do fraccionamento do lucro.<sup>129</sup> De qualquer forma, a escolha do método apropriado deve ser sempre baseada numa análise funcional que ofereça uma compreensão clara de todos os factores relevantes que materialmente contribuam para a criação de valor do activo.

### 3.2.2.1 Método do preço comparável de mercado<sup>130</sup>

O método do preço comparável de mercado deve ser aplicado para determinar o preço de plena concorrência, nas operações entre empresas associadas, sempre que seja possível identificar operações económicas comparáveis entre empresas independentes.<sup>131</sup> Desde que as condições da operação permitam a sua aplicação de forma precisa, este método é o preferido. Todas as considerações previstas no Ponto 3.2.1 deste Capítulo têm uma enorme importância na avaliação da comparabilidade dos intangíveis transaccionados.

As bases de dados comerciais são uma fonte credível de obtenção de comparáveis pois contêm informação sobre as taxas praticadas no mesmo sector, para produtos similares, entre empresas independentes – exemplo disso é a base de dados *Royaltystat*<sup>132</sup> – que contém informação acerca das taxas de *royalties* relativas ao licenciamento de propriedade intelectual.<sup>133</sup>

---

<sup>127</sup> Descritos no Capítulo II das Directrizes.

<sup>128</sup> Parágrafo 6.138 da *Guidance*.

<sup>129</sup> Parágrafo 6.142 da *Guidance*.

<sup>130</sup> Parágrafos 6.143-6.144 da *Guidance*.

<sup>131</sup> Sempre que seja necessário, o sujeito passivo deverá proceder aos ajustamentos de comparabilidade necessários para eliminar as diferenças existentes (que deverão ser de natureza acessória) entre as operações objecto de comparação.

<sup>132</sup> Vide <http://www.royaltystat.com>.

<sup>133</sup> Estas bases de dados existem especialmente nos E.U.A., onde a informação pública dos contratos é maior.

Sempre que uma empresa independente transfira um activo intangível para uma determinada empresa que, por sua vez, transfira imediatamente o bem para uma sua associada, o preço pago pelo activo adquirido à empresa independente representa, igualmente, uma operação comparável útil e fidedigna para determinar o preço de plena concorrência da transacção vinculada sob o método do preço comparável de mercado.

### 3.2.2.2 Método do fraccionamento do lucro<sup>134</sup>

O método do fraccionamento do lucro será o mais adequado quando existam activos incorpóreos de elevado valor e especificidade, que torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas. O método assume maior relevo nas operações de cessão de uso de intangíveis.

Este método consiste em determinar o lucro global obtido pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e proceder ao seu fraccionamento entre aquelas entidades, tendo como critério o do valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações. Para a correcta aplicação do método, uma análise funcional completa terá que considerar (i) as funções desempenhadas, os activos utilizados e os riscos assumidos das partes envolvidas na operação; (ii) as razões que motivaram as partes a realizar a transacção; (iii) as perspectivas e as opções realisticamente disponíveis para cada uma das partes envolvidas na transacção; (iv) as vantagens competitivas conferidas pelos intangíveis; (v) os benefícios económicos futuros esperados da transacção; (vi) outros factores de comparabilidade, como por exemplo, as características e a localização do mercado e as sinergias de grupo.

Para determinar se as condições de uma operação estão conformes ao princípio da plena concorrência pode analisar-se o montante, a natureza e a incidência das despesas apresentadas pela empresa que implementou ou explorou o bem intangível, de modo a determinar a comparabilidade ou, eventualmente, o valor relativo das contribuições de cada parte.

A vantagem da utilização deste método é a de haver menos hipóteses de que uma ou outra parte interveniente na operação vinculada fique com um resultado extremo e improvável quanto aos lucros realizados, uma vez que a análise considera ambas as partes da operação e baseia-se no seu lucro real (e não em projecções de lucro).

---

<sup>134</sup> Parágrafos 6.145-6.149 da *Guidance*.

### 3.2.3 Os métodos de avaliação da análise financeira

É no campo dos intangíveis que se encontra, de modo mais sensível, o acerto da afirmação de que nem sempre é possível a aplicação de um dos cinco métodos sugeridos pela OCDE para a determinação de um preço *arm's length*.

Assim, a nova redacção do Capítulo VI das Directrizes introduz métodos de avaliação do foro da análise financeira, que poderão ser interpretados como um complemento dos métodos de preços de transferência ou como uma ferramenta útil a ser aplicada na identificação do preço *arm's length*.<sup>135</sup>

Neste âmbito, os especialistas reconhecem três abordagens de relevo para o efeito: (i) a abordagem de mercado; (ii) a abordagem do custo; e (iii) a abordagem do rendimento (fluxos de caixa), que poderão ser aplicadas quando estejam em causa transacções que envolvam a transferência de activos intangíveis.

#### 3.2.3.1 A abordagem de mercado

A abordagem de mercado consiste na comparação do activo sob apreciação com activos de substância similar, de forma a aferir o seu valor de mercado.<sup>136</sup> Este valor também pode ser calculado através do produto entre variáveis contabilísticas da empresa e indicadores de mercado, que reflectam as expectativas do mercado em relação ao risco, aos rendimentos e ao crescimento.

A aplicação do método deve obedecer às seguintes exigências: (i) elevado número de vendas ocorridas no mercado em análise; (ii) condições de venda idênticas; (iii) activos transaccionados comparáveis; (iv) informação sobre as transacções ocorridas o mais recente possível; e (v) inexistência de factores externos que influenciem as transacções ocorridas. Esta abordagem tem a sua génese no princípio económico de que num mercado livre, onde as forças da oferta e da procura interagem livremente, o valor de mercado de um activo ou unidade de negócio confluirá para um ponto de equilíbrio.<sup>137</sup>

A abordagem de mercado não calcula os preços, observa-os, sendo, portanto, uma abordagem objectiva. Se esta abordagem assume que o mercado define o valor absoluto

---

<sup>135</sup> Parágrafo 6.150 da *Guidance*.

<sup>136</sup> O método do preço comparável de mercado constitui uma abordagem de mercado.

<sup>137</sup> Para o caso de avaliações de empresas ou de negócios, poder-se-á recorrer a um conjunto de indicadores de performance, designadamente, o *Price-to-Revenue Ratio*, o *Price-to-Earnings Ratio*, o *Earnings before Interest and Taxes* (“**EBIT**”), o *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (“**EBITDA**”), o *Price Book Value*, entre outros.

de um activo, o mercado é considerado perfeito e os seus praticantes perfeitamente informados. No entanto, e especialmente no mercado de propriedade intelectual, não existe mercado perfeito, ou por falta de transacções comparáveis ou por falta de informação disponível ao público.<sup>138</sup> Desta forma, a superioridade e a aplicabilidade na prática da abordagem de mercado têm sido, frequentemente, questionadas.

### 3.2.3.2 A abordagem do custo

A abordagem do custo consiste na determinação do valor do activo sob avaliação, tendo por base o seu custo de desenvolvimento, acrescido de uma margem de retorno.<sup>139</sup> Esta metodologia é baseada no princípio da substituição que considera que nenhum investidor despenderá mais meios financeiros do que os necessários num investimento para adquirir ou desenvolver um outro investimento de igual utilidade (ou para adquirir ou desenvolver cada um dos elementos que o integram).

Esta abordagem é inadequada para a avaliação de activos e, por isso, a OCDE desaconselha a sua utilização, pois a prática de preços de transferência tem evidenciado que não existem razões para considerar que existe uma correlação directa entre os custos incorridos no desenvolvimento de um activo e o seu valor (e, por conseguinte, o seu preço de transferência *arm's length*),<sup>140</sup> especialmente quando se trate de activos intangíveis.<sup>141</sup>

### 3.2.3.3 A abordagem do rendimento

A abordagem do rendimento mede o valor de um activo a partir da projecção confiável dos seus benefícios económicos futuros, que poderão ser gerados ao longo da sua vida útil, os quais serão submetidos ao cálculo do respectivo valor actual líquido, considerando o custo de capital investido, que reflectirá o risco associado a esses benefícios.<sup>142</sup>

---

<sup>138</sup> A abordagem não pode ser aplicada se as informações de mercado que sejam necessárias não estejam disponíveis, o que é frequentemente o caso dos intangíveis.

<sup>139</sup> O método do custo majorado constitui uma abordagem do custo.

<sup>140</sup> Parágrafo 6.140 da *Guidance*.

<sup>141</sup> Os elevados custos de desenvolvimento não garantem o sucesso de um projecto e, simultaneamente, um bem valioso poderá ser criado com um custo praticamente inexistente.

<sup>142</sup> Os métodos baseados no lucro da operação (métodos do fraccionamento do lucro e da margem líquida da operação) constituem abordagens do rendimento.

Os modelos de avaliação do rendimento permitem uma análise mais ampla, na medida em que consideram as projecções financeiras, as taxas de crescimento, as taxas de desconto, a vida útil (real) e os efeitos fiscais dos activos incorpóreos.<sup>143</sup>

A precisão das projecções financeiras dependerá, em todo o caso, da evolução natural do mercado, que é desconhecida e incognoscível no momento em que a avaliação é realizada, tornando-se essencial que os contribuintes e as Administrações Tributárias examinem cuidadosamente os seus pressupostos subjacentes. Quando as projecções dos benefícios económicos futuros não se revelem de todo confiáveis, por qualquer razão, o activo intangível será considerado de valor incerto no momento da transacção.

Apesar da abordagem do rendimento ser subjectiva e sensível à precisão das estimativas, é considerada a mais adequada para fins de preços de transferência, já que as informações necessárias para a abordagem de mercado estão raramente disponíveis e, simultaneamente, fornece uma melhor percepção da realidade do que a abordagem do custo.

---

<sup>143</sup> Parágrafos 6.160-6.175 da *Guidance*.

## Conclusão

Face à existência de regimes fiscais mais favoráveis é natural que as empresas multinacionais procurem aí localizar os seus activos intangíveis, para os rendimentos gerados poderem beneficiar de taxas de imposto mais reduzidas. Tal situação proporciona a gestão dos preços de transferência em favor do sujeito passivo, acentuando a importância da sua determinação à luz do princípio da plena concorrência.

No entanto, a aplicação do princípio da plena concorrência na determinação dos preços de mercado em operações vinculadas, relativas a activos intangíveis, torna-se de difícil aplicação por duas grandes ordens de razões.

A primeira razão diz respeito às características únicas e aos aspectos idiossincráticos dos intangíveis, não se afigurando fácil a identificação de uma operação não vinculada que seja consideravelmente idêntica a uma operação vinculada – *trata-se de comparar o incomparável* – dado o potencial destes activos gerarem rendimentos e criarem benefícios futuros que podem diferir amplamente. Contudo, ainda que sejam realizadas operações similares no mercado, os respectivos preços não estão, na maior parte das vezes, disponíveis ao público.

A segunda trata-se da própria estrutura das operações entre empresas relacionadas – pautadas por um grau de complexidade superior – que muitas das vezes difere da adoptada por empresas independentes, por razões comerciais inteiramente legítimas, factor que se amplia quando se trata de activos intangíveis – principalmente se forem de grande valor, raros ou únicos, – porquanto se coloca a questão de saber se nestas condições ainda é possível falar de preço de mercado.

Ainda que assim não se considere, o princípio *at arm's length* já não deverá servir como padrão comparativo pelo facto de estar a aplicar à maioria do comércio internacional – realizado por empresas multinacionais – os efeitos fiscais resultantes das condições praticadas pelas entidades independentes – que constituem, nos dias de hoje, a minoria desse mesmo comércio, – pois o padrão utilizado para a determinação do preço de transferência, segundo este princípio, constitui agora a «excepção» e não a regra geral.

Os negócios em constante evolução levantam dificuldades acrescidas na escolha do método de determinação dos preços de transferência mais apropriado, nomeadamente

quando se trata de avaliar activos intangíveis – especialmente aqueles que sejam de carácter único –, sendo indispensável que o legislador acompanhe a referida evolução.

Neste sentido, as normas e regras sobre preços de transferência em operações que envolvam activos intangíveis deverão ser actualizadas e aperfeiçoadas, com o objetivo de assegurar que os lucros associados com a transferência e o uso de intangíveis sejam devidamente alocados **em função da criação de valor** entre os grupos fortemente integrados – combatendo o uso deste tipo de activos para a transferência de lucros – visto já existir consenso entre os Estados que a mudança para um sistema de repartição de lucros através de métodos formulários não se trata de uma solução viável.

Deste modo, espera-se que a revisão ao Capítulo VI das Directrizes da OCDE esteja concluída em Setembro de 2015, em conexão com a Acção n.º 9 do BEPS, cujo propósito é assegurar que as regras de preços de transferência estejam em linha com o conjunto de acções que aumentem o valor dos produtos, serviços e negócios através da transferência de riscos ou desmedida alocação de capital para partes relacionadas.

A presente dissertação tem limitações de extensão e conteúdo por ser uma tese de mestrado e, como tal, ficaram por desenvolver temáticas que teriam todo o interesse serem abordadas no trabalho, nomeadamente, o abuso fiscal inerente aos preços de transferência praticado pelas empresas multinacionais e a análise do modelo fiscal brasileiro que adopta cláusulas de *safe harbour* (cláusulas de salvaguarda), que poderão constituir uma forte alternativa à determinação do preço de transferência pelos métodos tradicionais ou baseados no lucro das operações.

Dada a crescente internalização das economias e a revolução tecnológica a que se assiste no século XXI, gostaríamos de estudar, em futuros trabalhos, os efeitos na receita fiscal do Estado Português caso fossem praticadas cláusulas de salvaguarda, nas operações que envolvem a transferência ou o uso de activos intangíveis.

*“The taxation of income from intangibles is perhaps the most important large case issue in the inter-company transfer pricing world today.”*<sup>144</sup>

---

<sup>144</sup> MENTZ, J. Roger, CARLISLE, Linda E., *The Tax Ownership of Intangible Under the Arm's Length Principle*, Tax Notes International, 1997, p. 1505

## Bibliografia

AMORIM, José de Campos, “O justo valor e as suas implicações fiscais”, in TEIXEIRA, Glória (Dir.), CUNHA, Ary Ferreira da (Coord.), *IV Congresso de Direito Fiscal*, Porto: Vida Económica, 2014

ARROMBA, Pedro Alexandre Heleno, *A problemática fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais*, Universidade de Coimbra: Relatório de Estágio Curricular, 2011

BARROS, Duarte, “Considerações jurídicas e económico-tributárias” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004

BRAUNER, Yariy, *Value in the Eye of the Beholder: The Valuation of Intangibles for Transfer Pricing Purposes*, 28 Va. Tax Rev. 792, University of Florida Levin College of Law, 2008

CAMPOS, Diogo Leite de, SOUTELINHO, Susana, “As operações comparáveis nos preços de transferência” in PALMA, Clotilde Celorico, FERREIRA, Eduardo Paz, TORRES, Heleno Taveira (coord.), *Estudos em Homenagem ao Professor Doutor Alberto Xavier – Economia, Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Vol. I, Coimbra: Almedina, 2013

CARDOSO, Eduardo de Proft, *Activos intangíveis e os preços de transferência*, in JusJornal, n.º 594, Coimbra: Editora Wolters Kluwer Portugal, 2008

CARVALHO, Ana Rita Matias de, *Os acordos prévios de preços de transferência nos ordenamentos jurídicos norte-americano, espanhol e português*, Tese de Mestrado, 2012

DELGADILLO, Vicente Torres, *Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, vol. XLIII, núm. 128, Mayo-Agosto, Universidad Nacional Autónoma de México, 2010

ERNST YOUNG’s Global Tax Alert, *OECD Issues updated Guidance under BEPS Action 8 on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*, 2014

FERREIRA, Rogério Fernandes, “Preços diferentes dos reais e correcções fiscais” in *Gestão, Contabilidade e Fiscalidade*, Vol. I, 3.<sup>a</sup> Edição revista, Portugal: Editorial Notícias, 2000

GAIÓ, Carlos Luís, “Dos métodos para determinação dos preços de transferência” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004

JADAUN, Rupendra, *Transfer Pricing of Intangibles – Issue, Methods & Approach*

LAINNE, Anna, *Transfer pricing of intangible assets - Implications of finish intellectual property case law on valuation of intangible assets*, Aalto University School of Economics, Master’s thesis, 2012

LEV, Baruch, *Intangibles: management, measurement and reporting*, Washington: Brookings, 2001

MARTINS, Alexandra Coelho, *O regime dos preços de transferência e o IVA*, Cadernos IDEFF n.º 10, Coimbra: Almedina, 2009

MARTINS, António, “A estrutura conceptual do sistema de normalização contabilística: um breve comentário sobre activos intangíveis” in FERREIRA, Eduardo Paz (Dir.), *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano 1, n.º 4, Coimbra: Almedina Editora/IDEFF, 2009

MARTINS, Catarina Antónia, “O valor dos activos intangíveis e o capital intelectual”, in *Revista de Contabilidade e Comércio* n.º 229, 2001

MARTINS, Elisabete Louro, *O ónus da prova no direito fiscal*, 1.<sup>a</sup> Edição, Coimbra: Coimbra Editora, 2010

MELLO, Lopo Sampaio, SOUSA, Francisco Cordeiro de, “Mudam-se os tempos, mudam-se as práticas? #5 Reconhecer e otimizar os activos intangíveis”, in *10 Transfer Pricing Hot Topics*, Lisboa: Deloitte, 2012

MELO, Inês Frutuoso de, “Quanto Vale uma Ideia? A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis”, in GAMA, João Taborda da

(Coord.), *Cadernos Preços de Transferência 2013*, Coimbra: Almedina Editora, Católica Tax, 2013

MENTZ, J. Roger, CARLISLE, Linda E., *The Tax Ownership of Intangible Under the Arm's Length Principle*, Tax Notes International, 1997

MORAIS, Rui Duarte, “Preços de transferência: O sistema fiscal no fio da navalha” in FERREIRA, Eduardo Paz (Dir.), *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano 2, Número 1, Coimbra: Almedina Editora/IDEFF, 2009

MOREIRA, António C., PEREIRA, António G., “A contabilidade e a intangibilidade da informação: desafios presentes e futuros para a “ciência dos números””, in LOURENÇO, Alexandra (Dir.) *Cadernos BAD, Qualidade em serviços de documentação e informação*, n.º 2, Lisboa: Associação Portuguesa de Bibliotecários, Arquivistas e Documentalistas, 2004

NOGUEIRA, João Félix, “Princípio da Independência – Fundamentos jurídicos de uma compreensão actual” in TEIXEIRA, Glória, BARROS, Duarte (orgs.), *Preços de Transferência e o caso Português*, Porto: Vida Económica, 2004

OCDE, “Preços de transferência e empresas multinacionais – Relatório do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE de 1984” in *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 154, Lisboa: Centro de Estudos Fiscais, 1987

OCHAÍTA, Rafael Cosín, Trabajo presentado al VII-A Curso de Alta Especialización en Fiscalidad Internacional celebrado en la Escuela de la Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales, 2006

OECD (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD Publishing

OECD (2012), *Discussion Draft – Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions*, OECD Publishing

OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing

OECD (2013), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing

OECD (2013), *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*, OECD Publishing

OECD (2014), *Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing

PEDRO, José Maria, *Contabilização e avaliação de capital conhecimento*, Lisboa: UCP Editora, 2009

PIRES, Joaquim António R., *Os Preços de Transferência*, Porto: Vida Económica, 2006

PROENÇA, Célia Sousa, “Ativos, funções e riscos: Aspetos chave na determinação de uma remuneração de plena concorrência” in VIANA, Luís Filipe, RAMOS, Luís Pedro (orgs.), *Bússola Fiscal*, Lisboa: Encontro da Escrita Editora, 2014

PWC, *Comentários à proposta de reforma do IRC*, 2013

PWC, *OECD Project on Intangibles: Revised Discussion Draft released*, 2013

PWC, *OECD Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles: Revised Chapters I, II and VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines*, 2014

RENAUD, Pauline, *Transfer pricing of intangible assets*, [www.financierworldwide.com](http://www.financierworldwide.com), 2010

RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Activos Intangíveis. Algumas reflexões contabilísticas e fiscais”, in ARAÚJO, Fernando, OTERO, Paulo, GAMA, João Taborda da (orgs.), *Estudos em Memória do Prof. Doutor J. L. Saldanha Sanches*, vol. IV, Coimbra: Coimbra Editora, 2011

RODRIGUES, Ana Maria Gomes, “Aspectos jurídico-contabilísticos na recente reforma do IRC” in SANTOS, A. Carlos dos, VENTURA, André (orgs.), *A Reforma do IRC: Do Processo de Decisão Política à Revisão do Código*, Porto: Vida Económica, 2014

ROSEMBUJ, Tulio, *Intangibles y Precios de Transferencia (a Propósito de la Section 482 del IRC y la Nueva Reglamentación 2007 del Tesoro de los EEUU)*, Crónica Tributaria, n.º 125, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 2007

SCHOUERI, José Eduardo, *Preços de transferência no direito tributário brasileiro*, 3.<sup>a</sup>

Edição revista e actualizada, São Paulo: Dialética, 2013

SILVA, Eduardo Sá, *Ativos Intangíveis – Abordagem contabilística, fiscal e auditoria*,

Porto: Vida Económica, 2014

SOUZA, Rodrigo de Oliveira e, *Valorização de ativos intangíveis: o seu papel na transferência de tecnologias e na promoção da inovação tecnológica*, Rio de Janeiro:

Universidade Federal do Rio de Janeiro (Escola de Química), 2009

STOJANOVA, Aleksandra, *Transfer pricing: entitlement to intangible related returns*,

Lund University, School of Economics and Management, 2013

WRIGHT, Deloris R., *OECD Chapter VI: Special considerations for intangible property issues and analysis*, International Transfer Pricing Journal (ITPJ)

XAVIER, Alberto, *Direito tributário internacional*, 2.<sup>a</sup> Edição actualizada, Coimbra:

Almedina, 2009