



UNIVERSIDADE  
**CATÓLICA**  
PORTUGUESA

**O REGIME DOS SAFE HARBOURS  
EM PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA**

Uma alternativa ao princípio do Arm's Length

**Tese de Mestrado em**

**Direito Fiscal**

---

SOB A ORIENTAÇÃO DO SR. PROF. JOÃO TABORDA GAMA

**MARIA REBELLO DA SILVA**

UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA – LISBOA

CATÓLICA TAX

AGOSTO 2015

## **ABREVIATURAS E DESIGNAÇÕES**

AT – Administração Tributária

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CMOCDE – Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património

CRP – Constituição da República Portuguesa

MNE- Empresas Multinacionais

PT- Preços de Transferência

PME- Pequenas e médias empresas

OCDE – Organização para a cooperação e desenvolvimento económico

SH- Safe Harbours

TPG – Transfer Pricing Guidelines

## INDICE:

<b>1. Introdução.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Preços de transferência</b>	
2.1 Preços de transferência num mundo globalizado.....	7
2.2 Enquadramento internacional.....	10
2.3 Enquadramento nacional.....	11
2.4 Princípio do arm's length.....	14
<b>3. Métodos para evitar ou resolver litígios de Preços de Transferência.....</b>	<b>17</b>
<b>4. Safe Harbours</b>	
4.1 Definição.....	20
4.2 Surgimento e evolução dos safe harbours.....	21
4.3 A estrutura dos safe harbours – elementos caracterizadores.....	23
4.4 A aplicação dos safe harbours.....	27
4.5 As problemáticas e controvérsias.....	31
4.6 Um caso de sucesso: A aplicação dos safe harbours na Índia.....	34
4.7 A aplicação dos safe harbours em Portugal: uma hipótese possível?.....	36
<b>5. Conclusão: Safe harbours como uma alternativa ao princípio da plena concorrência?.....</b>	<b>38</b>
<b>6. Referências bibliográficas.....</b>	<b>41</b>

## 1. Introdução

O presente trabalho tem por objeto a análise da evolução do regime dos safe harbours em preços de transferência, com o foco na comparação entre a aplicação destes e o princípio do *arm's length*.

Neste sentido, primeiramente é analisado o regime geral dos preços de transferência, com enfoque no princípio do *arm's length*. Posteriormente, uma análise ao regime dos safe harbours desde o seu surgimento à sua aplicação.

Pretende-se assim dar a conhecer o regime dos safe harbours e perceber a sua aplicação como um método alternativo ao princípio da plena concorrência.

A crescente globalização económica acompanhada por uma evolução da sociedade, da tecnologia e da telecomunicação, trás consigo uma abertura dos mercados, de novas perspectivas de trocas comerciais, e um conseqüente desenvolvimento do comércio mundial.

Essa evolução altera a funcionalidade entre empresas, os seus objetivos, onde há uma maior ambição na diversificação e na multilateralidade das relações comerciais.

Torna-se assim imperativa a internacionalização das empresas. O nascimento de empresas multinacionais, nos dias de hoje, é cada vez mais óbvio e, com isso, há um aumento das transações inter-grupo.

Desta forma, este novo protótipo empresarial, assente na internacionalização dos grupos económicos trás consigo o fenómeno da empresa plurisocietária em que a sua estrutura constitui o modelo regra de organização empresarial atual. Neste sentido, promove-se a internacionalização dos grupos económicos, onde as empresas procuram obter a sua autonomia jurídica mas também um controlo intersocietário.<sup>1</sup>

Contudo, o maior controlo intersocietário permite também às empresas de, com objetivos de obter níveis de tributação otimizados, adular as suas relações inter-grupo.

---

<sup>1</sup> Alexandra Coelho Martins, "O Regime dos Preços de Transferência e o IVA", pag 15-17, Almedina (2009)

É nestas relações que surgem as chamadas situações *cross border* que abrem portas à fraude fiscal, muitas vezes concretizada através da manipulação da política de preços nas suas transações levando muitas vezes à fixação de preços artificiais.

É neste contexto que surge a figura dos preços de transferência.

A figura dos preços de transferência é uma das formas mais comuns de evasão fiscal o que tem levado os Estados a pôr em prática um variado leque de medidas contra essas práticas abusivas.

Tais medidas passam por conceder às administrações fiscais a possibilidade de corrigirem os lucros das operações realizadas entre empresas associadas, tornando-se assim o seu objetivo tributá-las da mesma forma que seriam se não existissem relações especiais.

Os métodos desenvolvidos pela experiência internacional e disseminados nos trabalhos da OCDE têm a clara intenção de promover o objetivo sustentado por um princípio a ser empregue pelos Estados e pelas suas administrações fiscais, o princípio da plena concorrência ou *arm's length*.

É sob este princípio que as empresas devem realizar as suas transações intra-grupo, ou seja, o princípio estipula que os preços de transferência praticados entre empresas associadas devem ser os de mercado conseguindo assim assegurar a concorrência do mesmo.

No entanto, a atual conjuntura económica, de restrição orçamental e de constante necessidade de aumento das receitas fiscais pelos Estados, aliado a uma crescente evolução das empresas multinacionais (doravante MNE), a matéria dos preços de transferência tem sido cada vez mais uma área de crescente litigância junto das autoridades tributárias<sup>2</sup>

Assim, o princípio do *arm's length* não é suficiente para regular todas as relações/transações internacionais.

Neste contexto, o facto de a sua aplicação exigir uma quantidade imensa de burocracias e de ser um processo moroso, a sua mera existência não permitiria uma atuação eficaz das administrações fiscais dos países, sendo impossível fazer face a todos os pedidos de informação, de litigância, etc.

---

<sup>2</sup> CASTRO, Diogo Tavares. *As primeiras decisões do Tribunal Arbitral em sede de Preços de Transferência*, Jornal de Negócios (Abril 2013)

Deste modo, a criação de outros métodos e outros princípios para os preços de transferência tornou-se uma preocupação quer de organizações internacionais como dos próprios Estados e suas administrações fiscais.

Recentemente a OCDE aprovou a revisão da seção E do capítulo IV das *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* onde reconhece o instituto dos safe harbours como um método concebido para aliviar as obrigações declarativas e garantir aos sujeitos passivos um maior grau de certeza nas operações que realiza.

## 2. Preços de transferência

### 2.1 Preços de transferência num mundo globalizado

*“When independent enterprises transact with each other, the conditions of their commercial and financial relations (e.g. the price of goods transferred or services provided and the conditions of the transfer or provision) ordinarily are determined by market forces. When associated enterprises transact with each other, their commercial and financial relations may not be directly affected by external market forces in the same way”*<sup>3</sup>

Como já referido, com a globalização e a vontade cada vez maior de expansão por parte das empresas e, especialmente, por parte das empresas multinacionais<sup>4</sup>, passou a ser frequente que estas distribuam as vertentes da sua atividade por diversos países de modo a maximizar a sua rentabilidade. Adicionalmente, aproveitam para instalar filiais em países onde os custos de produção ou as taxas de imposto são mais baixas do que no país da sede.<sup>5</sup>

Deste modo, as empresas associadas operam em vários países por forma a fazer um planeamento mais eficiente do ponto de vista fiscal. Esse planeamento consiste na prática de atos lícitos, por forma a reestruturar os negócios da forma mais eficiente possível.

No entanto, nem sempre o planeamento é aceite por parte das administrações fiscais, criando assim um conflito entre estas e os sujeitos passivos.

Neste sentido, as empresas associadas sentem a necessidade de definir os preços das suas transações intra-grupo, sob pena de a administração fiscal de cada Estado fazê-lo de forma unilateral, podendo assim resultar em situações de dupla tributação.

É neste contexto que surgem as legislações de preços de transferência.

---

<sup>3</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

<sup>4</sup> De um modo geral, MNE compreendem as sociedade e outras entidades de capital privado ou misto, estabelecidas em países diferentes e ligadas de tal forma que uma ou várias de entre elas estão à altura de exercer uma influência significativa sobre as outras.

<sup>5</sup> NAVE. João, *A legislação Portuguesa de Preços de Transferência*, *Jornal de Negócios*, (Abril 2007)

Decorre da legislação dos preços de transferência a obrigação de praticar, em operações intra-grupo, termos e condições idênticos aos praticados por entidades independentes.<sup>6</sup>

Posto isto, de acordo com o princípio da plena concorrência (descortinado mais adiante), empresas associadas nas suas operações têm de praticar preços iguais aos que seriam praticados por empresas independentes, de modo a assegurar que existe uma igualdade entre independentes e associadas e ainda garantir o combate à evasão fiscal.

Entende-se, assim, por preços de transferência, os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreos ou presta serviços a uma empresa sua associada.

Na transferência entre associadas podem estar em causa vendas de bens, transferência de direitos de propriedade industrial, de direitos de autor, de tecnologia, contribuição para despesas comuns de pesquisa e desenvolvimento, publicidade e administração, pagamentos pela prestação de serviços comerciais, técnico ou de formação, pagamentos de juros pela realização de empréstimos, entre outros.<sup>7</sup>

Preço de transferência “*é o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efetuem entre si (...)*” quer seja entre empresas relacionadas entre si ou mesmo no seio da própria empresa.<sup>8</sup>

No entanto, a determinação do preço de transferência pode ser uma dificuldade, especialmente quando estão em causa empresas multinacionais cujo principal objetivo é o lucro global mundial, contrapondo-se às autoridades fiscais que têm em vista apenas o seu ordenamento jurídico.<sup>9</sup>

A análise económico-jurídica num estudo de preços de transferência passa assim, em primeiro lugar, pela seleção de um método e pela sua implementação, devendo para tal determinar critérios de comparabilidade, procurar transações ou empresas comparáveis, efetuar uma análise financeira e respetivos ajustes e, finalmente, concluir qual o preço considerado mais conforme com o princípio da plena concorrência.

---

<sup>6</sup> MACHADO, Marta e PUIM, Miguel *Que condições praticar nas operações de financiamento inter-grupo?*, Jornal de Negócios (2012)

<sup>7</sup> PALMA, Clotilde Celorico e OLIVEIRA MARTINS, Guilherme Waldemar, *A introdução de acordos prévios sobre preços de transferência na legislação portuguesa*, Fiscalidade 36 (2008)

<sup>8</sup> FARIA, Maria Teresa, *A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais*, *Ciência e técnica fiscal* nº381 (1996)

<sup>9</sup> FARIA, Maria Teresa, *Sobre os métodos de determinação de preços de transferência*; *Ciência e técnica fiscal* nº400

Existem, para esse efeito, cinco métodos: preço comparável de mercado, preço de revenda minorado, custo majorado, fracionamento do lucro e método da margem líquida da operação.

Deste modo, qualquer que seja o método aplicado, o que se pretende obter é uma aproximação ao valor real que seria praticado por entidades independentes. Esta aproximação pode reportar-se numa margem maior ou menor, dependendo da adequação do método escolhido e da situação em concreto.<sup>10</sup>

A diferença na aplicação de cada um dos métodos reporta-se à seleção da parte da demonstração de resultados que, no caso concreto, oferece uma melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam acordadas em plena concorrência.

Quando os preços de transferência não refletem as regras e os princípios estipulados pelos mercados, há lugar a uma distorção dos montantes de imposto devido pelas empresas e, por conseguinte, poderá haver lugar a uma correção por parte da autoridade tributária.

Assim, a lei prevê a possibilidade de os Estados contratantes reajustarem os preços incidentes sobre os lucros e sobre as transações das MNE sempre que estas praticarem operações intra-grupo e os seus preços difiram daqueles que seriam estabelecidos em transações similares de empresas independentes.

A existência de diferentes sistemas fiscais é a principal causa de distorções nas escolhas dos agentes económicos. Sendo o imposto um importante custo associado às atividades empresariais e tributárias, compreende-se que os operadores económicos tendam a localizar os rendimentos no país onde fiquem sujeitos a menor carga fiscal.<sup>11</sup>

Desta forma, torna-se normal a presunção sistemática que as administrações fiscais fazem ao assumir que as empresas associadas tentam manipular as suas operações e respetivos lucros.

No entanto, nem todas as empresas associadas têm como principal objetivo a fuga à carga fiscal do Estado, nem a manipulação de preços. Pode revelar-se realmente muito difícil determinar um

---

<sup>10</sup> FARIA. Maria Teresa, *Sobre os métodos de determinação de preços de transferência*; Ciência e técnica fiscal nº400

<sup>11</sup> MORAIS. Rui Duarte, *Preços de transferência: O sistema fiscal no fio da navalha*, Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal, pag 135-160 (2010)

preço de mercado justo, igual ao que seria normal, e ao mesmo tempo tentar adotar uma determinada estratégia comercial ou ganhar importância no mercado de económico.<sup>12</sup>

Para além do princípio da plena concorrência estipular que os preços de transferência têm de ser os praticados pelo mercado normal, ao abrigo da concorrência, o regime assenta ainda no princípio da comparabilidade.

Pressupõe este princípio que haja uma comparação entre o preço praticado entre empresas especialmente relacionadas com o que, naturalmente seria praticado por empresas independentes. Só desta forma é possível chegar a um preço justo, comparando as empresas associadas com as empresas independentes.

Esta comparabilidade pressupõe que seja feita uma análise intensiva às operações em questão. Uma análise que pode ir desde os serviços e bens transacionados, das funções e das operações, dos riscos da atividade. Tal poderá exigir aos agentes económicos uma análise profunda às atividades desenvolvidas no seio das entidades que estejam em relação especial por forma a comparar a conceção, fabrico de produtos, prestação de serviços de distribuição, meios financeiros e de gestão com as entidades que não têm relações especiais<sup>13</sup>

## 2.2 Enquadramento Internacional

Os primeiros passos em matéria de preços de transferência surgiram em 1995 quando a OCDE publicou o relatório *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (doravante *Guidelines* ou TPG), como uma ferramenta que contém todas as diretrizes sobre os parâmetros internacionais para aferir os lucros entre empresas, quer estas sejam independentes entre si ou associadas.

As diretrizes apresentadas pela OCDE funcionam como *soft-law*, ou seja, não são fonte de direito, e por conseguinte, não são de aplicação obrigatória. No entanto, a maioria dos Estados segue as suas orientações e constrói a sua legislação nacional com base no relatório.

---

<sup>12</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

<sup>13</sup> MARTINS. Carlos Carvalho, *os preços de transferência nos grupos industriais, ciência e técnica fiscal nº420* (2007)

Com o relatório, a OCDE teve como principal objetivo a eliminação da dupla tributação de impostos, a salvaguarda das receitas fiscais de cada país e ainda a eliminação das barreiras ao investimento e ao comércio internacional<sup>14</sup>

Adicionalmente, para além do relatório, a OCDE também retrata os preços de transferência no seu Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património (CMOCDE) que visa eliminar ou atenuar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal.

É no seu artigo 9º, sob a epígrafe “Empresas Associadas” que aborda a temática dos preços de transferência, estipulando que a correção dos lucros é feita à luz do princípio do *arm’s length*; prevendo a necessidade de eliminação da dupla tributação, ajustando os preços caso necessário e ainda fornecendo mecanismos de negociação e cooperação entre contribuintes e autoridades fiscais.

Segundo a OCDE, os preços de transferência são “os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, ativos incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas”

### **2.3 Enquadramento Nacional**

Compreende-se que as recomendações da OCDE influenciem decisivamente o legislador nacional e que a lei siga muitas vezes os textos propostos pela organização. É um exemplo da tendência atual de os Estados, quando confrontados com questões fiscais de dimensão internacional optem por seguir instrumentos mais brandos, de soft-law, mas que lhes deem uma orientação vinculativa.<sup>15</sup>

É certo que, a legislação portuguesa de preços de transferência revela um alinhamento com os princípios base dados pela OCDE dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais.

---

<sup>14</sup> NAVE. João, *A importância das orientações da OCDE nas diversas regulamentações e legislações de Preços de Transferência*, Jornal de Negócios (2007)

<sup>15</sup> MORAIS. Rui Duarte, *Preços de Transferência. O sistema fiscal no fio da navalha*, Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal Ano 2 Nº1, Almedina (2009)

Aliás, Portugal foi um dos primeiros países que foi mais além na legislação dos preços de transferência.

Contudo, até 2001 o princípio da plena concorrência em preços de transferência não era aplicado devido à falta de legislação e de clareza sobre o assunto.

Tal acontece quando, em 2001, entra a vigor a Portaria 1446-C/2001 que passou a regular o regime jurídico dos preços de transferência. Sublinhava que é uma “(...) disciplina em contínua evolução e a carecer de constantes aperfeiçoamentos induzidos pela experiência e pela necessidade de acompanhar as formas inovadoras como as empresas reestruturam os seus negócios num ambiente de globalização, devendo, por isso, ser sujeita a revisões periódicas no sentido da sua atualização (...)”

Os preços de transferência são também inseridos no ordenamento português no artigo 63º do CIRC onde estabelece que “*Nas operações comerciais, (...) bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual estejam em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam (...) entre entidades independentes em operações comparáveis.*”

Essa comparação nem sempre é fácil uma vez que as operações são distintas entre si e torna-se por vezes difícil “encontrar” operações similares. Para isso, o sujeito passivo tem de adotar métodos suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações idênticas em situações normais de mercado.<sup>16</sup>

Consagra-se, assim, o princípio da plena concorrência, ou do “arm’s length”, que obriga a que entidades associadas realizem operações entre si nos mesmo moldes que entidades independentes realizam por forma impedir que as associadas obtenham situações mais vantajosas.

Desta forma, o regime Português de preços de transferência prevê que o sujeito passivo tenha que identificar e justificar os termos e as condições das transações que desenvolve com entidades relacionadas, de acordo com o princípio da plena concorrência.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Artigo 63º nº 2 do CIRC

<sup>17</sup> CASTRO, Diogo Tavares, *Preços de Transferência e o conceito de dependência económica*, Jornal de Negócios (2010)

Por entidades relacionadas entende-se entidades e/ou estabelecimentos que estejam conexos por determinados vínculos jurídicos, ou entre os quais se constatem relações de interdependência económica e financeira. São as chamadas relações especiais, ou seja, aquelas que têm o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão.

Neste sentido, o CIRC também faz uma abordagem ao que considera serem relações especiais, ou seja, estamos perante relações especiais sempre que entre duas entidades uma tenha o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra.

A título de exemplo, são relações especiais, entidades com relação de capitais, entidades onde se verifique uma situação de dependência no exercício da atividade de uma face a outra.

É certo que a legislação portuguesa tipifica um conjunto de situações em que se considera que existe uma relação especial entre as empresas, no entanto nem sempre é possível identificar com clareza em que situações se encontram as entidades em questão.

Adicionalmente, ainda referente ao enquadramento dos preços de transferência em Portugal, é importante referir que o regime incidiu não só sobre operações entre uma entidade localizada em território português e uma entidade localizada no estrangeiro, mas também em todas as operações entre entidades relacionadas, independentemente de qual seja a sua localização.<sup>18</sup>

Desta forma, a legislação portuguesa permite aplicar as leis de preços de transferência a todas as operações que entidades relacionadas efetuem entre si, seja a sua localização em países diferentes ou ambas em território nacional.

Os preços de transferência constituem uma temática fiscal em Portugal que tem vindo a ocupar, cada vez mais, o sistema jurídico português. Começam a surgir as primeiras decisões no Tribunal Arbitral, o que prova que a atenção sobre a matéria em questão tem ganho mais importância. O recurso ao Tribunal Arbitral garante ao contribuinte uma maior rapidez e eficácia na resolução dos seus litígios com a autoridade tributária.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> NAVE. João, *A legislação Portuguesa de Preços de Transferência*, Jornal de Negócios (2007)

<sup>19</sup> CASTRO. Diogo Tavares, *As primeiras decisões do Tribunal Arbitral em sede de Preços de Transferência*, Jornal de Negócios (2013)

## 2.4 O Princípio do Arm's Length

O regime dos preços de transferência tem como paradigma o princípio da plena concorrência ou *arm's length*.

Este princípio está presente em todos os textos relativos aos preços de transferência, quer a nível internacional, europeu e interno. Esta ampla consagração resulta da igualdade de tratamento entre empresas relacionadas e empresas independentes, assegurando a melhor aproximação possível ao funcionamento de um mercado livre e a repartição mais adequada de receitas fiscais entre várias jurisdições.<sup>20</sup>

O princípio está consagrado na CMOCDE e a sua adesão tem sido cada vez maior, quer por parte de países membros da OCDE quer por não-membros.

Esta adesão deriva do fato de, cada vez mais, haver uma preocupação com a salvaguarda das receitas fiscais aliada à necessidade de eliminar a dupla tributação económica. Os Estados querem neutralizar as práticas de evasão fiscal mas, ao mesmo tempo, querem evitar obstáculos ao investimento e ao desenvolvimento do comércio internacional.

O princípio da concorrência (ou *Arm's Length*) é considerado como o princípio internacional dos preços de transferência. Assenta, de um modo geral, na comparação entre as condições praticadas numa operação vinculada e as condições praticadas numa operação similar entre empresas independentes.

Está consagrado, como já referido supra, no artigo 9º da CMOCDE que estipula que “*Quando uma empresa de um Estado Contratante participe (...) na direção (...) de uma empresa de outro Estado Contratante ou as mesmas pessoas participem (...) na direção (...) de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante e, em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estejam ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade*”

---

<sup>20</sup> PEREIRA. Manuel Henrique de Freitas, *Fiscalidade 4ª Edição*, Almedina (2011)

O artigo aborda o princípio da plena concorrência *a contrario*, ou seja, refere que os lucros que foram efetuados para efeitos fiscais entre empresas associadas mas que não foram constantes com o princípio, a autoridade tributária tem autoridade para proceder a um ajustamento desses lucros, por forma a evitar a evasão fiscal.

Quando entidades/empresas independentes realizam transações entre elas, as condições estabelecidas, quer sejam comerciais ou financeiras, são determinadas pelo valor do mercado. No entanto, quando se trata de transações entre empresas associadas (exemplo mães-filhas) as relações comerciais e financeiras nem sempre são influenciadas diretamente pelas forças de mercado, ou pelo menos não o são da mesma forma que as independentes.<sup>21</sup>

Quando os preços de transferência não refletem o valor de mercado nem os princípios da concorrência, as obrigações fiscais das empresas associadas podem ser distorcidas.

Perante isto, ao consagrar o princípio da plena concorrência, a OCDE estabelece que a substância económica é o único fator admissível para a determinação dos preços de transferência. Por outras palavras, para a transação inter-grupo ser realizada conforme os princípios dos preços de transferência, com base no princípio da plena concorrência as empresas têm de ter uma intenção económica quando realizarem a operação.

No entanto, nem sempre é óbvio se estamos perante uma situação em que as empresas associadas entre si têm uma razão económica válida para a transferência do bem, dos lucros ou se a sua intenção prende-se com obter vantagens puramente fiscais. Torna-se complexa a análise entre o abuso / fraude fiscal e as razões económicas.

Apesar de nem todas as empresas praticarem o *fair market value*, por razões extra à sua empresa ou mesmo por terem um acordo prévio de preços de transferência ou existir um safe harbour (mais à frente abordado) que permita a não aplicação do valor de mercado, muitas das empresas associadas procuram reger-se por esses princípios.

Por vezes, empresas associadas, tendo a sua própria autonomia e objetivos de crescimento económico, negociam entre si como se de empresas independentes se tratassem por considerarem que é o caminho que lhes trará mais vantagens.

---

<sup>21</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2010)

Assim, a administração tributária não pode considerar que todas as empresas associadas procuram manipular os seus lucros quando os transferem entre si. Perante tal facto, por vezes torna-se difícil de determinar com precisão se determinada operação foi realizada com vista a uma ambição de estratégia comercial ou há apenas ausência de concorrência, podendo a empresa realizar a transação no preço que mais lhe convém.

Deste modo, a OCDE estabeleceu que, para efeitos fiscais, os lucros das empresas associadas seriam ajustados conforme o necessário, de modo a corrigir qualquer distorção e garantir o cumprimento do princípio da plena concorrência.

Para tal, estabelece as condições das relações comerciais e financeiras que se esperaria encontrar nas empresas independentes, estabelecendo os mesmos preços que estas.

Face à exigência das regras dos preços de transferência, nem sempre se torna fácil o seu cumprimento para as MNE o que pode gerar conflitos entre estas e as administrações fiscais.

Esta situação torna-se mais evidente em países cuja legislação em matéria de preços de transferência é menos desenvolvida causando assim maior incertezas de quais os procedimentos a aplicar.<sup>22</sup>

No entanto, porque este princípio coloca todas as empresas em pé de igualdade, evita a criação de desvantagens que poderiam provocar grandes distorções de concorrência.

Apesar de promover o crescimento internacional das trocas e do investimento, de conseguir evitar, como já referido, distorções da concorrência, é quase unânime que o princípio do *arm's length* tem grandes desvantagens.

Se por um lado as empresas têm grande dificuldade a fazer face a todos os requisitos impostos pelas administrações tributárias, a conseguir reunir toda a informação necessária, por outro as administrações precisam de ter um elevado conhecimento para conseguir avaliar todas as transações e conseguir comparar preços de mercado.

---

<sup>22</sup> GOUVEIA. Filipa, *Princípio da plena concorrência e substância económica*, Jornal de Negócios (2007)

### 3. Métodos para evitar ou resolver litígios de Preços de Transferência

Tendo em conta a dimensão que os preços de transferência têm trazido aos dias de hoje, a sua temática tornou-se um importante tópico de discussão. No entanto, constantes críticas têm sido feitas às leis que regulam o tema.

As críticas apontam que as regras de preços de transferência, com base no princípio da plena concorrência, são demasiado sofisticadas e complexas, impedindo assim que países com menos recursos possam realizar as suas transações à luz deste princípio.

Revelam ainda que o processo para resolver litígios é tão moroso e tão dispendioso que não compensa. A resolução de litígios e a obrigação de *compliance* não se tornam eficazes para fazer face a tudo o que o mundo globalizado exige nos dias de hoje.

À medida que as empresas vão evoluindo e expandindo, torna-se cada vez mais imperativo desenvolver a temática dos preços de transferência como forma de evitar os constantes litígios entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais.

Estas vêm-se constantemente obrigadas a fazer ajustamentos aos preços praticados entre empresas associadas por não corresponderem a todos os requisitos impostos e, por outro lado, os sujeitos passivos muitas vezes não são capazes de fazer face às exigências e aos requisitos necessários para praticarem os preços de transferência à luz do princípio da plena concorrência.

Neste sentido, tem sido fomentada a cooperação construtiva entre administrações fiscais e entre sujeitos passivos.

A cooperação permite que existam meios, diferentes do princípio do *arm's length*, que pré-definam as condições de aplicação dos preços de transferência por forma a salvaguardar as situações mais críticas.

Tal acontece quando, por exemplo, um contribuinte tenha operações com entidades relacionadas e cujos termos e condições foram contestados pela administração fiscal que, por sua vez, realizou um ajustamento ao lucro tributável; quando um contribuinte seja constantemente questionado sobre as suas operações ou quando um contribuinte pague elevados montantes a associadas por aquisição de serviços ou royalties.

À semelhança destas surgem ainda outras situações onde o contribuinte efetua operações com uma sua relacionada e, por fatores externos verifica uma diminuição dos seus resultados ou um alívio da carga fiscal ou ainda quando esteja a planear uma operação com uma relacionada e as condições possam ser inovadoras ou invulgares e, por isso, suscetíveis de ser questionado.<sup>23</sup>

O meio mais conhecido para essa cooperação, e mesmo o mais utilizado pela maior parte dos países, são os chamados acordos prévios de preços de transferência.

A celebração de acordos prévios é uma segurança para as administrações fiscais mas também para os contribuintes. Ao ter um acordo, previamente estabelecido entre ambas as partes, a transparência nos sistemas fiscais vai ser maior, e ainda cria uma base de segurança jurídica às empresas.<sup>24</sup>

Esta figura dos acordos prévios de preços de transferência é considerada como um bom método de cooperação entre empresas e a administração fiscal, diminuindo assim os conflitos entre partes e garantindo maior segurança jurídica.

No entanto, a OCDE tem vindo cada vez mais a alargar o horizonte no que toca a métodos de resolução, ou mesmo de simplificação, de preços de transferência.

Para poder perceber melhor quais os pontos de melhoria, bem como proceder à revisão da legislação em vigor para os preços de transferência, a OCDE lançou um inquérito como forma de avaliar a opinião dos beneficiários das regras.

Tal inquérito constituiu uma análise de 41 Estados (membros ou não da OCDE), com o qual foi possível avaliar quais as medidas existentes no direito interno de cada Estado para simplificar a aplicação de preços de transferência nos próprios ordenamentos jurídicos.

---

<sup>23</sup> NAVE. João, *Acordos Vantajosos*, Jornal de Negócios, 2010

<sup>24</sup> PALMA. Clotilde Celorico, *A introdução dos Acordos Prévios sobre Preços de Transferência na legislação fiscal Portuguesa*, Fiscalidade nº36

Foram, essencialmente, analisados temas/categorias de maior foco na problemática dos preços de transferência:

- Isenções às regras de preços de transferência;
- Métodos de aplicação de preços de transferência;
- Aplicação do princípio da concorrência vs. safe harbour;
- Isenções de requisitos de compliance;

As principais conclusões que a OCDE chegou foram:<sup>25</sup>

- 80% dos países indicaram que têm no seu direito interno medidas em curso para simplificar a aplicação dos preços de transferência
- ¾ das medidas são direcionadas para PME'S , pequenas transações ou de baixo valor, ou seja, transações cujo o potencial risco seja reduzido. Países como Austrália, Canadá, Colômbia, Dinamarca, Alemanha, México, Espanha, EUA adotam este tipo de medidas;
- 10 países consideraram ter os safe harbours como um dos métodos para simplificar os preços de transferência. Nestes Países, os safe harbours prendem-se essencialmente com as taxas a aplicar em determinada situação. Aditem, no entanto, que nenhuma das regras de safe harbours de aplicação obrigatória;
- 6 Países têm no total 23 safe harbours em que 35% são isenções a regras estabelecidas pelo princípio do *arm's length*, 26% com taxas e 13% com taxas de juro;
- No que se refere às operações serem ou não elegíveis de beneficiarem da aplicação dos safe harbours, 30% das regras são direcionadas para transações inter-grupo de baixo valor, 26% para empréstimos e 22% para PME's.

Após a revisão das TPG em 2010, a OCDE passou a permitir a aplicação dos safe harbours em preços de transferência.

---

<sup>25</sup> SILBERZTEIN. C, *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD)

## 4. Safe Harbours

### 4.1 Definição

*“A safe harbour is a statutory provision that applies to a given category of taxpayers and that relieves taxpayers from certain obligations otherwise imposed by the tax code by substituting exceptional, usually simpler obligations”<sup>26</sup>*

Como já referido, a aplicação do princípio da plena concorrência pode ser um processo bastante exigente. A sua incerteza pode impôr uma elevada carga administrativa e ainda a complexidade das leis e das obrigações fiscais faz com que seja necessário um julgamento apropriado acerca da utilização deste meio.

O aumento dos encargos administrativos e financeiros que as empresas multinacionais se vêm obrigadas a cumprir face às regras dos preços de transferência levaram a que estas exigissem, cada vez mais, processos mais simplificados e sobretudo uma maior proteção das suas transações.<sup>27</sup>

Neste contexto, a OCDE vê-se obrigada a ponderar se a existência de outros métodos são apropriados aos preços de transferência.

Surgem assim os safe harbours. Safe harbours referem-se a uma variedade de leis ou regras pré-estabelecidas com vista a simplificar as obrigações fiscais dos contribuintes e ainda como meio de facilitar a relação entre estes e as administrações fiscais.<sup>28</sup>

As regras dos safe harbours começam assim a fazer parte do leque dos métodos, surgindo como um meio de simplificar um processo de preço de transferência e ainda um meio de evitar litígios entre as empresas e as autoridades tributárias.

---

<sup>26</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>27</sup> CONNOLLY, C., *The new transfer pricing and penalty regulations: increased compliance, increased burdens and the search for a safe harbour*, *Journal of international law*, vol.16,article 3 (1995)

<sup>28</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, *Tax Management International Journal* nº 41 (2012)

## 4.2 Surgimento e evolução dos safe harbours

A opinião sobre a aplicação dos safe harbours em preços de transferência nem sempre foi bem acolhida pela OCDE.

Por um lado a OCDE consentia que os safe harbours trariam um enorme leque de vantagens relacionadas principalmente com as obrigações fiscais.

No entanto, apesar de poder trazer uma vantagem de simplificação de processo e de obrigações declarativas, a OCDE considerava que traria um enorme impacto negativo na receita fiscal do país que implementasse os safe harbours. Acrescentava ainda, que os safe harbours não seriam compatíveis com a aplicação de preços de transferência consistente com o princípio da plena concorrência.<sup>29</sup>

Deste modo, na sua primeira abordagem aos preços de transferência em 1995, a OCDE considerou existirem regras e leis para categorias de contribuintes específicos no que toca à determinação de preços de transferência mas que os mesmos não eram nem recomendáveis nem seguros.<sup>30</sup>

Posto isto, a visão inicial da OCDE em relação à aplicação dos safe harbours em preços de transferência era, na sua gênese, negativa.

Com o efeito, o uso dos safe harbours pelas administrações fiscais não era recomendado principalmente porque não era consistente com a aplicação do princípio da plena concorrência.

No entanto, a OCDE não proibiu que os Estados e as suas próprias administrações fiscais alocassem os seus recursos aos casos de risco de preços de transferência que necessitassem de um maior controlo, deixando assim aos contribuintes mais pequenos a possibilidade de aplicarem métodos menos complexos do que o do *arm's length*.

Assim, apesar de não recomendar, a OCDE permitia a aplicação dos safe harbours em preços de transferência, assumindo no entanto que esta poderia ter um impacto negativo sobre a receita

---

<sup>29</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD)

<sup>30</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (1995)

fiscal tanto no país que implementa o safe harbour como no país onde ficava localizada a empresa associada. Não obstante este facto, a sua aplicação poderia simplificar a relação entre as administrações fiscais e as empresas.

A aplicação ou não dos safe harbours em preços de transferência voltou a fazer parte das preocupações da OCDE quando, em 2010, lançou um inquérito a membros e não membros da organização sobre medidas de simplificação de preços de transferência.<sup>31</sup>

Apesar das recomendações negativas da OCDE no seu relatório em 1995, o inquérito (referido no capítulo 3) foi uma prova que a adoção de medidas e regras de safe harbours no direito interno dos Estados foi uma realidade.

Com a tendência predominante de vários Estados-Membros implementarem no seu ordenamento interno regras de safe harbours, associado a uma abordagem multilateral por parte dos Estados, isto é, a uma cooperação entre estes por forma a garantir que a aplicação de regras de safe harbours nunca resultaria na dupla tributação ou na não tributação, os safe harbour foram introduzidos pouco a pouco no ordenamento jurídico dos preços de transferência.

Tal acontece quando, em 2012, a OCDE criou um *discussion draft* onde propôs a alterar as regras de preços de transferência passando a ser possível a aplicação dos safe harbours.

Neste contexto, é de salientar a rapidez com que a OCDE lançou o *discussion draft* sobre os safe harbours ao ter percebido que, apesar das suas recomendações negativas em 1995, muitos países (membros e não membros da OCDE) tinham adotado safe harbours principalmente no que toca a PME's e ainda transações de baixo risco.<sup>32</sup>

Deste modo, foi aprovada a secção E do capítulo IV das *transfer pricing guidelines for multinational enterprises tax administrations*, admitindo assim o uso dos safe harbours em preços de transferência em circunstâncias específicas.

O texto expressa uma forte preferência por safe harbours bilaterais e a sua aplicação foca-se em casos com pequenos contribuintes e situações de baixo risco.

---

<sup>31</sup> OCDE, *Multi-Country analysis of existing Transfer Pricing Simplification Measures*. (Junho 2011)

<sup>32</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal n<sup>o</sup> 41 (2012)

## 4.2 A estrutura dos safe harbours – elementos caracterizadores

As regras para aplicação dos preços de transferência, principalmente no que toca aos requisitos documentais têm-se tornado cada vez mais complexas uma vez que a globalização da economia assim o exige. Apesar de tais regras serem essenciais para garantir o equilíbrio orçamental dos Estados e ainda funcionarem como ferramenta de equidade entre contribuintes, a necessidade de racionalizar essas regras em preços de transferência torna-se cada vez mais imperativa.<sup>33</sup>

A dificuldade de regular e legislar os preços de transferência torna-se menos óbvia em situações em que seria possível a criação de um conjunto de regras pré-estabelecidas que o contribuinte poderia seguir. Essas regras seriam automaticamente aceites pelas administrações fiscais uma vez que tinham sido criadas em parceria entre estas e o Estado.

Safe harbour em preços de transferência é uma disposição que se aplica a uma categoria pré-definida de contribuintes ou de transações e que os alivia de certas obrigações que seriam impostas ao abrigo do princípio da plena concorrência.<sup>34</sup>

Por exemplo, a aplicação de safe harbours permite a contribuintes de estabelecerem preços de transferência específicos, isto é através de medidas e abordagens mais simples aprovadas pelas próprias administrações fiscais, os contribuintes têm a possibilidade de não se regerem pelo complexo princípio da plena concorrência.

Assim, pode excluir uma determinada categoria de contribuintes ou de transações de certas regras de preços de transferência que por norma seriam de aplicação obrigatória.

Deste modo é uma disposição legal que se aplica a uma determinada categoria de contribuintes e tem o intuito de aliviar a carga fiscal de certas obrigações fiscais impostas pela lei fiscal substituindo as regras normais por regras mais simples<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>34</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

<sup>35</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

Existem dois princípios chave dos safe harbours que sustentam a sua aplicação:<sup>36</sup>

- Quanto mais atrativo for o safe harbour para o contribuinte, maior é a possibilidade deste ser aplicado pelos restantes contribuintes, reduzindo assim os encargos administrativos das administrações fiscais;
- Quanto mais atrativo for o safe harbour, maior é a possibilidade da receita fiscal dos países ser menor, devido ao menor reporte de impostos que é feito por parte dos contribuintes.

Assim, em primeiro lugar os safe harbours têm como principal intuito beneficiar o contribuinte. Por outro lado considera-se também ser uma grande vantagem para as administrações fiscais por ser um meio útil de simplificação, otimizando assim os seus recursos. No entanto, a racionalização de recursos parece ser o único tipo de benefício considerado para as administrações fiscais.<sup>37</sup>

As *Guidelines* abordam, desta forma, o alívio das obrigações fiscais como fator essencial para a aplicação dos safe harbours com o fundamento que a complexidade das obrigações fiscais por vezes é desproporcional ao tamanho da empresa ou mesmo do grupo de empresas.<sup>38</sup>

Safe harbours definem, assim, uma categoria de contribuintes ou de transações que dispensa os sujeitos passivos elegíveis de determinados requisitos e obrigações declarativas antes impostas pelo regime dos preços de transferência.

A aplicação dos safe harbours pode deste modo trazer um alívio total da carga fiscal do contribuinte permitindo-o assim estar em conformidade com as leis do Estado e ainda praticar operações ao abrigo dos preços de transferência.

---

<sup>36</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>37</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>38</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

As *Guidelines* apresentam, deste modo, dois exemplos claros de safe harbours, sendo que funcionam como guia aos contribuintes aquando a sua aplicação:<sup>39</sup>

- Os safe harbours que exigem ao contribuinte que estabeleça determinados preços de transferência ou que aplique determinado método imposto pela administração fiscal;
- Os safe harbours criado com base em exemplos previamente estabelecidos, sendo que neste caso o contribuinte bastaria a cumprir uma regra já anteriormente feita.

No entanto, para ser qualificado como safe harbour é preciso reunir um conjunto de condições garantindo deste modo que a sua aplicação é feita de acordo com as condições pré-estabelecidas.

Estas regras podem, por exemplo, exigir ao contribuinte que estabeleça os preços ou mesmo que apresente os seus resultados de determinada forma, que aplique métodos mais simples dos que queria usar ou mesmo que reporte informação específica da sua empresa por forma a ser mais controlável as operações que realiza.

Esta abordagem implica, no entanto, um compromisso maior por parte das administrações tributárias visto que a autonomia do contribuinte é maior.

Os safe harbours foram assim concebidos de forma apropriada por forma a aliviar as obrigações declarativas e garantir aos sujeitos passivos maior grau de certeza nas operações que realizam.

Fomenta-se a sua aplicação na medida em que poderão significar uma redução das obrigações, sem que para isso se criem entraves e problemas de dupla tributação.

Existem três princípios básicos que sustentam a defesa da aplicação dos safe harbours em preços de transferência:<sup>40</sup>

- Simplificação e redução dos custos do cumprimento de obrigações fiscais
- Garantir aos sujeitos passivos um maior grau de certeza que as operações vinculadas serão aceites pelas Administrações Tributárias que tenham adotado regras de safe harbours;
- Permitir às autoridades tributárias redirecionar os seus recursos para análises de operações que gerem um risco maior.

---

<sup>39</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>40</sup> PWC, *Safe Harbours em sede de Preços de Transferência*, Flash fiscal PWC (Maio 2013)

Obrigações fiscais simplificadas, redução dos custos de compliance e ainda redução fiscal são assim assinalados como os principais benefícios dos safe harbours, O alívio fiscal torna-se particularmente importante no que concerne à complexidade exigida pelas administrações fiscais.<sup>41</sup>

Por um lado, a aplicação do princípio do *arm's length* pode exigir a recolha de informação que seja de difícil acesso. A própria complexidade da informação exigida por vezes torna-se desproporcional em relação à transação que a empresa pretende efetuar, no sentido em que a transação é mais simples que as obrigações.

Por outro, o uso de regras de safe harbours pode eliminar certas exigências, tornando mais simples o cumprimento das obrigações fiscais. Sob este princípio, as empresas saberiam com antecedência quais as taxas de imposto, ou mesmo os lucros que teriam de obter por forma a serem qualificadas para aplicar o princípio.

Deste modo, a grande vantagem na aplicação dos safe harbours em preços de transferência foca-se no grau de certeza que as empresas podem e conseguem obter das administrações fiscais.

Neste sentido, ao saber quais as regras pré-estabelecidas, as empresas podem-se adaptar às mesmas, sabendo assim que a sua transação irá ser aceite ou não pela autoridade fiscal. Por outro lado, as administrações fiscais, sabendo que a transação está ao abrigo das regras dos safe harbours vêm-se assim “obrigadas” a aceitar as transações tal como estão por ter sido praticadas ao abrigo de requisitos pré-determinados pelas próprias.<sup>42</sup>

Cria-se, assim, uma segurança para ambas as partes, permitindo à administração fiscal focar-se em situações de maior risco, sabendo que as que se regem pelo princípio dos safe harbours estão estabelecidas de acordo com regras certas e aceites.

Assim, uma vez os sujeitos passivos que estão ao abrigo dos safe harbours, as regras aplicadas e os princípios já foram previamente aprovadas pelas administrações fiscais, e, por isso, o enfoque destas será nas transações de preços de transferência que estão ao abrigo do princípio da plena

---

<sup>41</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>42</sup> KRISHNAMURTY, Vijay, *India Aims to reduce Transfer Pricing disputes through Safe Harbours rules*, Bulletin for International Taxation, January 2014.

concorrência. A administração fiscal pode, assim, alocar os seus recursos a situações de maior risco.<sup>43</sup>

Deste modo, a aplicação das regras de safe harbours em preços de transferência tem como principal objetivo o alívio e a simplificação de processos administrativos. O requisito de documentação que é exigido aos sujeitos passivos torna-se um fator de ponderação na aplicação de preços de transferência.

Assim, a possibilidade de beneficiar de medidas que atenuem a carga administrativa e as obrigações fiscais faz com que os sujeitos passivos admitam a ideia de aplicar os safe harbours.

Ao enfatizar a importância da aplicação dos safe harbours bilaterais, o *discussion draft* da OCDE abre portas a mecanismos que podem vir a resolver diversos casos de uma maneira mais simples e eficaz e ainda prevenir a dupla tributação.<sup>44</sup>

### **4.3 A aplicação dos safe harbours**

Quando estamos perante uma situação de preços de transferência, a empresa ou o sujeito passivo tem que ponderar qual o método que vai utilizar para a sua transação.

Considerando que a sua posição tende a ser a escolha dos safe harbours, antes dessa escolha, o sujeito passivo tem de avaliar uma série de fatores, por forma a concluir se é o melhor caminho a adotar.

Desta forma, deve sempre considerar:<sup>45</sup>

- Como são as margens de lucro atuais da empresa em comparação com as que passará a ter com a aplicação dos safe harbours;

---

<sup>43</sup> SILBERTZEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

<sup>44</sup> ANDRUS. Joseph, *Improving the transfer pricing system: simpler, clearer, faster*, Tax Notes International Vol 68 N1, Outubro 2012

<sup>45</sup> KRISHNAMURTY, Vijay, *India Aims to reduce Transfer Pricing disputes through Safe Harbours rules*, Bulletin for International Taxation, January 2014.

- Se a documentação mantida pelo contribuinte é suficientemente detalhada e complexa para justificar o facto das margens das operações serem mais elevadas que as praticadas ao abrigo dos safe harbours e,

- Se o facto de aplicar os safe harbours às suas operações trará vantagens mais simples, rápidas e mais previsíveis ao invés dos métodos tradicionais mais complexos.

Tendo em vista tais pontos, o sujeito passivo terá de avaliar a sua situação em concreto percebendo então se deve ou não aplicar os safe harbours.

Assim, ao aplicar os safe harbours, o sujeito passivo consegue fazer um planeamento fiscal através do qual conseguirá tributar as suas operações de melhor forma e ainda garantir que a operação é aceite pelas autoridades tributárias.

Neste contexto, quando o sujeito passivo decide aplicar os safe harbours em preços de transferência, pode optar por um de três acordos: unilaterais, bilaterais ou multilaterais.

Os acordos para safe harbours podem ser unilaterais, bilaterais ou multilaterais. Os primeiros ocorrem quando são estabelecidos entre o contribuinte e as autoridades fiscais de um país, bilaterais ou multilaterais, quando envolvam para além destes, outras autoridades fiscais de outros países com alguma conexão fiscalmente relevante com as transações. Unilaterais não determinam como a matéria será tratada noutros países envolvidos, não evitando assim o risco a dupla tributação.<sup>46</sup>

É consensual que a aplicação de safe harbours bilaterais é a melhor opção uma vez que elimina os riscos de disputas entre Estados e ainda evita dupla tributação. No entanto, no inquérito vários Estados assumiram que safe harbours unilaterais também têm um papel importante no que toca a certas operações entre PME's em que um processo bilateral iria ser demasiado dispendioso.<sup>47</sup>

Adicionalmente, uma das inovações introduzidas pela OCDE como meio de suporte à elegibilidade dos safe harbours foi a criação de memorandos de entendimento, anexados às *Guidelines*, por forma a facilitar as autoridades fiscais aquando a celebração e/ou negociação de

---

<sup>46</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

<sup>47</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

safe harbours. Estas instruções têm a intenção de proporcionar aos Estados-Membros uma ferramenta para facilitar a aplicação dos safe harbours.<sup>48</sup>

Neste sentido, foram propostos nas *Guidelines* três memorandos de entendimento com vista às negociações bilaterais de safe harbours: *low-risk distribution functions*, *low-risk manufacturing functions* e *low-risk research and development functions*

Estes memorandos de entendimento destinam-se principalmente a proporcionar um ponto de partida para as administrações fiscais como um meio de facilitar a criação de safe harbours.

Foram criados tendo em conta as indústrias mais importantes e mais transacionadas em preços de transferência, como por exemplo serviços de empréstimo de baixo risco, e ainda tendo em conta os setores onde, caso fossem criadas regras caso a caso, o esforço e o tempo dispendido seriam tanto que não compensaria a sua aplicação.<sup>49</sup>

A criação dos memorandos de entendimento é fundamentada com base no artigo 25º da convenção modelo da OCDE que estabelece que “(...) *as autoridades competentes dos Estados contratantes esforçar-se-ão por resolver, através de acordo amigável, as dificuldades ou as dúvidas a que possa dar lugar a interpretação ou a aplicação da convenção. Poderão também consultar-se a fim de evitar a dupla tributação(...)poderão comunicar directamente entre si, a fim de chegarem a um acordo(...)*”

Desta forma, a criação destes memorandos é uma tentativa de facilitar os acordos bilaterais entre os Estados, dando-lhes mecanismos pré estabelecidos, não precisando de analisar sempre caso a caso.

Os memorandos de entendimento detalham como devem ser realizados os safe harbours, especificando todas as regras incluídas nos mesmos, como por exemplo, os custos que devem ser incluídos ou excluídos, quais os mecanismos para os safe harbours serem elegíveis ou ainda a descrição das operações sujeitas aos safe harbours.<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup> SILBERZTEIN, C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

<sup>49</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>50</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

No geral, os memorandos de entendimento tentam refletir uma tentativa clara e linear dos objetivos dos safe harbours, trazendo também uma maior clareza ao conceito de acordo bilateral. Esta abordagem facilita e simplifica a aplicação dos safe harbours por ser uma ferramenta que dá aos contribuintes, administrações fiscais e aos próprios Estados um ponto de partida claro e simples.<sup>51</sup>

Assim, a vantagem de safe harbours bilaterais vem da capacidade de simplificação que estes trazem sendo que conseguem ainda limitar a aplicação destas regras a situações onde os preços de transferência têm operações de baixo risco.<sup>52</sup>

Por outro lado, a OCDE parece não consentir na aplicação de safe harbours multilaterais no entanto, apesar de nada impedir que as autoridades competentes dos Estados assim os acordarem.

Desta forma o sujeito passivo quando opta por aplicar os safe harbours às suas operações de preços de transferência sabe que, por um lado tem que ser elegível cumprindo requisitos e, por outro, que tem ao seu dispor memorandos de entendimento com vista à aplicação de safe harbours bilaterais.

Com a nova legislação da OCDE, os safe harbours são uma opção cada vez mais fiável para os sujeitos passivos e ainda um meio de as autoridades tributárias se vincularem e garantirem que as operações são realizadas conforme a lei.

Tornam-se assim objetivos da aplicação dos safe harbours a certeza e a segurança jurídica para as empresas quanto aos preços de transferência a aplicar nas suas transações intra-grupo e ainda a salvaguarda dos direitos de tributação dos Estados relacionados com as transações.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>52</sup> OCDE, *Multi-Country analysis of existing Transfer Pricing Simplification Measures*. (Junho 2011)

<sup>53</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

#### 4.4 As problemáticas e controvérsias

Quando falamos do ordenamento interno de cada Estado temos que ter bem presente que a certeza e a garantia nunca podem ser características para os sujeitos passivos, especialmente no que toca a leis fiscais.

Neste sentido, e como forma de salvaguarda, as administrações tributárias têm a possibilidade de rever e reajustar os impostos e as taxas aplicadas pelos contribuintes. Este princípio é também aplicado nos preços de transferência.

Desta forma, a OCDE reconhece que os processos em preços de transferência transpõem uma certa incerteza e que impõem uma carga administrativa grande. Isto levou a que, durante muitos anos, permanecesse a dúvida se os safe harbours seriam apropriados para aplicar às regras de preços de transferência.<sup>54</sup>

Assim, em 1995 a OCDE considerava que ao introduzir a aplicação dos safe harbours em preços de transferência seria admitir que o poder discricionário da administração fiscal era diminuto e as regras automáticas eram mais viáveis. Era ainda do seu entendimento, que as próprias administrações fiscais não estariam preparadas para abrir mão das suas competências e que considerariam essencial a sua capacidade de verificar com exatidão as operações realizadas pelos sujeitos passivos.<sup>55</sup>

Desta forma, a viabilidade dos safe harbours em preços de transferência para uma determinada categoria de contribuintes tem uma série de consequências que devem ser ponderadas pelos Estados, pelas administrações fiscais e ainda pelos próprios contribuintes uma vez que muitas vezes se sobrepõem aos benefícios esperados.<sup>56</sup>

Torna-se assim claro que a implementação de um safe harbour num determinado país não irá afetar só o cálculo do imposto nesse ordenamento jurídico como também irá pôr em causa os

---

<sup>54</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>55</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (1995)

<sup>56</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

cálculos de todos os impostos das empresas associadas com sede noutras jurisdições. Cria-se, assim, um problema de partilha de receita fiscal entre as diversas jurisdições.<sup>57</sup>

Assim, umas das maiores preocupações prende-se com o facto de o valor tributável de uma operação realizada em consonância com as regras dos safe harbours poder gerar discordância com o princípio da plena concorrência, criando assim um aumento da possibilidade de dupla tributação.

Deste modo, e de um ponto de vista prático, uma das grandes controvérsias na aplicação de safe harbours prende-se com o impacto internacional que pode ter, afetando muitas vezes as estratégias de *pricing* que as empresas podem ter.<sup>58</sup>

Por outro lado, outra grande crítica feita ao regime dos safe harbours advém do facto de as administrações fiscais, ao estabelecerem objetivos fixos para a aplicação dos safe harbours, permitem aos contribuintes, conhecendo tais objetivos, que modifiquem os seus preços nas transações de modo a serem elegíveis para a aplicação dos safe harbours.<sup>59</sup>

Desta forma, ao existirem *targets* de mercado, os contribuintes passariam a modificar os seu preços de modo a conseguir alcançar os patamares elegíveis para a aplicação dos safe harbours.

Assim, a aplicação dos safe harbours em preços de transferência poderá abrir alguns precedentes no que toca ao planeamento fiscal abusivo, ou seja, o sujeito passivo poderá planear as suas operações entre empresas associadas por forma a pagar menos imposto aplicando assim os safe harbours. Esta situação pode levantar várias questões de equidade e uniformidade fiscal.<sup>60</sup>

Torna-se, assim, muito difícil estabelecer critérios satisfatórios para a aplicação dos safe harbours e que conseqüentemente esses critérios não produzam preços ou resultados completamente incompatíveis com o princípio da plena concorrência.

---

<sup>57</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>58</sup> OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for multinational Enterprises and Tax Administrations* (2012)

<sup>59</sup> FEINSCHREIBER, R. e KENT, M., *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly nº17 (2010)

<sup>60</sup> SILBERZTEIN, C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

Outra desvantagem na aplicação dos safe harbours aplica-se somente a Estados que admitam os safe harbours unilaterais. Safe harbours unilaterais podem levar a situações de não tributação ou tributação inferior à esperada, especialmente em comparação com o princípio do *arm's length*.<sup>61</sup>

Embora a possibilidade de não tributação ou sob tributação ser um fator de decisão na aplicação dos safe harbours, esta nunca é uma consequência automática e impositiva.

Deste modo, os Estados e as administrações fiscais podem acordar a criação de um safe harbour que crie margens mais baixas que o princípio da plena concorrência por considerarem que esse safe harbour irá trazer um conjunto de fatores benéficos que compensam a possível perda tributária.<sup>62</sup>

Por outro lado, pode-se considerar que não existe desvantagem para os sujeitos passivos que optem pela utilização dos safe harbours, uma vez que sempre que encontrem uma desvantagem podem sempre optar por voltar a aplicar o princípio do *arm's length* às suas operações.

No entanto, no que toca às administrações fiscais, estas devem sempre ter em consideração as potenciais perdas de receita fiscal, uma vez que os sujeitos passivos incorrerão no menor montante que resulte da utilização dos safe harbours ou da atuação de acordo com o princípio do *arm's length*.<sup>63</sup>

Deste modo, existem diversas problemáticas na aplicação dos safe harbours em preços de transferência, principalmente no que toca à potencial perda de receita fiscal. No entanto considera-se que, qualquer que seja a escolha do contribuinte e a consequente perda fiscal, esta é compensada pelo tempo, custos e recursos que são poupados quer aos próprios contribuintes quer às administrações fiscais.<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

<sup>62</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

<sup>63</sup> PWC, *Safe Harbours em sede de Preços de Transferência*, PWC, Flash Fiscal (Maio 2013)

<sup>64</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

No entanto é consensual que para assuntos mais complexos, onde o risco seja maior, é pouco provável que os safe harbours tragam uma alternativa mais viável e rigorosa que o princípio da plena concorrência, sendo que não é aconselhável a sua aplicação nestes casos.<sup>65</sup>

#### **4.5 Um caso de sucesso: a aplicação dos safe harbours na Índia** <sup>66</sup>

A Índia introduziu o regime dos Preços de Transferência no seu ordenamento fiscal em 1961. Se, por um lado criou um impacto positivo no aumento da receita fiscal do país, por outro um impacto negativo na mente dos contribuintes e ainda dos investidores externos.

A questão dos preços de transferência na Índia agrava-se uma vez que os recursos para poder resolver litígios ou mesmo para a própria autoridade tributária auditar são escassos.

Assim, e tendo em conta a complexidade e o impacto que os Preços de Transferência repercutiam no ordenamento jurídico do Estado, em 2014 o Governo Indiano declarou o regime dos Safe Harbours como uma alternativa mais simples, mais rápida e menos adversa para a resolução de litígios nos casos de Preços de Transferência.

Neste contexto, os Safe Harbours foram criados com um conjunto de regras pré-estabelecidas através das quais os contribuintes podiam avaliar se às suas operações podiam aplicá-los. ~

As regras dos Safe Harbours foram criadas com base em relatórios que criavam critérios de aplicação para setores específicos de atividade:

- Serviço de tecnologia da informação
- Contratos de investigação e de desenvolvimento nos setores de IT e nas farmacêuticas;
- Transações financeiras e
- Indústria automóvel

---

<sup>65</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal nº 41 (2012)

<sup>66</sup> KRISHNAMURTY. Vijay, *India Aims to Reduce Transfer Pricing Disputes through Safe Harbours Rules*, 68 Bull. Intl. Taxn. 1 (2014), Journals IBFD

Por um lado estas foram as áreas escolhidas para a aplicação dos Safe Harbours na Índia devido à escassez de informação e de dados noutros setores mas, por outro por serem os setores onde os Preços de Transferência mais incidiam e onde mais litígios encontravam.

Ao abrigo do princípio dos safe Harbours, todas as transações entre empresas associadas que cumpram os critérios pré-definidos, irão sempre ser aceites pela administração tributária sem que para isso seja preciso realizar as transações ao abrigo do arm's length.

Desta forma, e de modo a garantir que todos os requisitos eram cumpridos e que a aprovação por parte da administração tributária não era posta em causa, o governo indiano pré-definiu que os Safe Harbours estavam disponíveis por um período de 5 anos (começar em 2013), e que o contribuinte teria sempre a escolha de aplicar as regras durante esses cinco anos ou apenas durante um dos anos.

Adicionalmente, para poder ser considerado elegível para aplicação dos safe Harbours, considera a legislação Indiana que tem de haver uma transação elegível entre um sujeito passivo residente na Índia e as suas associadas, por norma não residentes.

Deste modo, as seguintes categorias de contribuintes e transações seriam elegíveis de aplicação das regras de Safe Harbours indianas:

- Empresa indiana que está envolvida na prestação de serviços de desenvolvimento de software e IT, prestação essa com um risco insignificante, a uma empresa associada não residente;
- Um contribuinte que presta serviços de investigação e desenvolvimento em setores de baixo risco a uma sua associada não residente;
- Um contribuinte que tenha contraído um empréstimo intra-grupo e a empresa beneficiária desse empréstimo seja não residente;

Por outro lado, define a legislação indiana que as regras dos Safe Harbours em Preços de Transferência não é aplicável para casos em que as empresas associadas estão localizadas em paraísos fiscais ou ainda em Estados com os quais a Índia não tenha qualquer acordo de troca de informações.

Condição ainda essencial prende-se com o facto de, se o contribuinte optar pela aplicação dos safe harbour, no ano subsequente não pode invocar o uso de qualquer acordo prévio de preços de transferência bem como qualquer outro tratado que elimine a dupla tributação.

Cumpra ainda referir que na legislação dos safe harbours, apesar de ser baseada nas *guidelines* da OCDE, as regras impostas divergem nalguns pontos principalmente no que toca à complexidade da documentação exigida (o tipo de documentação a entregar à igual quer o contribuinte opte pelo *arm's length* ou pelos safe harbours) e ainda a obrigatoriedade dos safe harbours serem exclusivamente unilaterais.

Perante os factos é possível afirmar que a aplicação dos safe harbours na Índia é considerado um dos casos de sucesso deste método dito alternativo ao *arm's length*.

#### **4.6 A aplicação dos safe harbours em Portugal: uma hipótese possível?**

Em Portugal, o regime dos safe harbours ainda não encontrou a sua aplicação nos preços de transferência.

Como já referido supra, existe em Portugal legislação fiscal sobre preços de transferência tendo por base o artigo 63º do CIRC. O referido artigo remete ainda para a portaria nº1446-C/2001 criada com o sentido de aprofundar o tema quanto à aplicação dos métodos a utilizar, conteúdo da documentação a preparar ou mesmo os possíveis impactos no apuramento do lucro ou do prejuízo dos contribuintes.

Portugal, neste caso, apresentou a sua legislação de preços de transferência tendo por base o princípio da plena concorrência já definido anteriormente.

No entanto, é permitido no ordenamento jurídico português outras figuras alternativas ao *arm's length*, como por exemplo os acordos prévios de preços de transferência.

Os acordos prévios de preços de transferência visam garantir a um contribuinte a aceitação da administração fiscal do método ou métodos que este escolher para determinação dos preços de transferência das operações intra-grupo.<sup>67</sup>

Deste modo, os acordos prévios de preços de transferência são o meio para evitar ou resolver litígios mais utilizado em Portugal .

Adicionalmente, em nenhum lado está proibida a aplicação dos safe harbours no ordenamento Português.

Neste sentido, considera-se que a sua aplicação seria possível uma vez que as suas vantagens em muito são similares às vantagens que advêm da aplicação dos acordos prévios. Se Portugal admite no seu ordenamento um dos meios torna-se lógico que possa vir a admitir o outro e a aplicá-lo.

Ainda que em Portugal a tradição de cooperação entre empresas e administrações fiscais em matéria de preços seja diminuta, a aplicação dos safe harbours traria diversas vantagens quer na melhoria dessa cooperação quer no alívio fiscal que daí adviria.

---

<sup>67</sup> Portaria nº620-A/2008

## 5. Conclusão: Safe harbours como uma alternativa ao princípio da plena concorrência?

Podemos concluir que os safe harbours não são a solução perfeita no que toca a métodos para evitar ou resolver litígios em preços de transferência, sendo que cada país terá de procurar a melhor solução para o seu caso, tendo em conta as vantagens e desvantagens que este regime trás.

Partindo de um ponto de vista financeiro, os preços de transferência são provavelmente uma das questões fiscais mais importante uma vez que mais de 60% do comércio mundial é realizado entre empresas de grupos multinacionais.<sup>68</sup>

O crescimento do comércio internacional faz dos preços de transferência uma necessidade diária para os grupos económicos, sendo que o planeamento e discussões prévias com as administrações fiscais são fatores de sucesso e defesa para o bom funcionamento.

*“As empresas são levadas a centrar os seus lucros na entidade que, tendo em conta o país onde se encontra, possibilite uma maior poupança fiscal e apresentar uma maior rentabilidade líquida.”*<sup>69</sup>

Assim, as soluções transacionais são desejáveis, em virtude dos princípios da justiça e da eficiência.

Deste modo os safe harbours representam apenas uma solução parcial à grande problemática que são os preços de transferência. Os problemas de conformidade que as empresas multinacionais enfrentam diariamente, especialmente no que toca ao *compliance*, à exigência de dossiers fiscais com elevada complexidade de documentação, auditorias, etc, não são totalmente resolvíveis.<sup>70</sup>

No entanto, a maior simplicidade e a maior certeza que advém da aplicação dos safe harbours faz com que estes sejam um método de resolução de litígio cada vez mais utilizado.

---

<sup>68</sup> BURKE. J.A, *Re-thinking first principles of transfer pricing rules*, Virginia Tax Review (2011)

<sup>69</sup> NAVE, J., *A legislação Portuguesa de Preços de transferência* Jornal de Negócios (2007)

<sup>70</sup> SILBERZTEIN. C., *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

Ao aplicar os safe harbours cria-se uma garantia para as empresas que o Estado e, principalmente, as administrações fiscais concordam com o método usado para a determinação dos preços de transferência, evitando assim o risco de serem feitos ajustamentos e correções aos preços praticados.

O compliance e as obrigações são muito complexas, morosas e muitas vezes dispendiosas. Disposições de safe harbour devidamente aplicadas em circunstâncias certas podem ajudar a aliviar alguns dos encargos e a fornecer um maior grau de certeza aos contribuintes.

Ao concentrar os safe harbours a situações de baixo risco e complexidade será o melhor caminho para alcançar a simplificação do regime dos preços de transferência.<sup>71</sup>

Os sujeitos passivos esperam assim que a utilização dos safe harbours possa trazer uma redução da quantidade de documentação que é necessária entregar.

Deste modo, é necessário fazer um esforço para aperfeiçoar o sistema dos preços de transferência, tendo como principal ponto de partida o discernimento entre as questões essenciais, onde é preciso alocar muitos recursos, e outras onde não é preciso dar tanta importância.<sup>72</sup>

Onde as questões forem importantes, cabe aos contribuintes, a par com as suas administrações fiscais, desenvolver orientações mais claras e compreensíveis de modo a direcionar as operações para as soluções mais adequadas.

Considero, por isso, que é cada vez mais necessário criar incentivos aos contribuintes para a prática de safe harbours, fazendo com que as vantagens se sobreponham ao risco de não optar pelo *arm's length*.

A aplicação dos safe harbours deveria, por isso, ser opcional para os contribuintes. Se o contribuinte decidir que é mais simples, eficaz e menos dispendioso aplicar um safe harbour para uma determinada transação de preços de transferência, a este deveria sempre ser permitido escolher esse safe harbour sem que, no entanto, a escolha do *arm's length* lhe fosse posteriormente negada caso percebesse que era esse o caminho a seguir.<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup> ASHLEY, S. *What you need to know about the OECD recent TP report, International tax review (2012)*

<sup>72</sup> ANDRUS, Joseph, *Improving the transfer pricing system: simpler, clearer, faster*, Tax Notes International Vol 68 N1, Outubro 2012

<sup>73</sup> LEWIS, G., *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal n<sup>o</sup> 41 (2012)

Por outro lado, é também essencial que haja uma abertura por parte dos Estados para admitir no seu ordenamento interno a prática deste regime, bem como as próprias administrações fiscais estarem disponíveis para ver o seu poder discricionário ser diminuído e “confiarem” mais nas operações realizadas pelos contribuintes,

Embora ainda seja um regime em crescimento, há uma visão clara que os safe harbours são um meio de melhorar o princípio do *arm's length* ao proporcionar determinadas circunstâncias através das quais os contribuintes seguiriam apenas um conjunto de princípios para aplicar às suas transações e tornariam todas as suas transações intra-grupo mais simples.

## 6. Referências bibliográficas

**Andrus, Joseph.** *Improving the transfer pricing system: simpler, clearer, faster*, Tax notes international n° 1 (2012)

**A.K. Jain,** *Is It Time To Anchor Intra-Group Services in the Safe Harbour?*, 21 Intl. Transfer Pricing J. 6 (2014), Journals IBFD.

**Burke, J.A,** *Re-thinking first principles of transfer pricing rules*, Virginia Tax Review (2011)

Ashley, S. *What you need to know about the OECD recent TP report*, International tax review (2012)

**Silberztein. C.,** *OECD: Transfer Pricing Safe Harbours*, 20 Intl. Transfer Pricing J. 2 (2013), Journals IBFD

**Castro, Diogo T.,** *As primeiras decisões do Tribunal Arbitral em sede de Preços de Transferência*, Jornal de Negócios (2013)

**Palma, Clotilde Celorico e Oliveira Martins, Guilherme W.,** *A introdução de acordos prévios sobre preços de transferência na legislação portuguesa*, Fiscalidade 36 (2008)

**Connolly. C.,** *The new transfer pricing and penalty regulations: increased compliance, increased burdens and the search for a safe harbour*, Journal of international law, vol.16,article 3 (1995)

**Faria, Maria,** *A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais*, Ciência e técnica fiscal n°381 (1996)

**Feinschreiber, R. & Kent, M.,** *Updating the OECD's safe harbour transfer pricing provisions*, Corporate Business Taxation Monthly n°17 (2010)

**Gouveia, Filipa,** *Princípio da plena concorrência e substância económica*, Jornal de Negócios (2007)

**Lewis, G.,** *Safe at last? Transfer pricing safe harbours on the horizon*, Tax Management International Journal n° 41 (2012)

**Martins, Alexandra C.**, *O Regime dos Preços de Transferência e o IVA- Cadernos IDEFF* (2009)

Almedina

**Martins, Carlos**, *Os preços de transferência nos grupos industriais*, ciência e técnica fiscal nº420 (2007)

**MORAIS, Rui Duarte** - Preços de transferência: O sistema fiscal no fio da navalha. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*. ISSN 1646-9127. Nº 1, (2010), p. 135-160

**Nave, João**, *A legislação Portuguesa de Preços de Transferência*, *Jornal de Negócios* (2007)

**Nave, João.**, *Acordos Vantajosos*, *Jornal de Negócios*, 2010

**Nave, João**, *A importância das orientações da OCDE nas diversas regulamentações e legislações de Preços de Transferência*, *Jornal de Negócios* (2007)

**Palma. Clotilde Celorico**, *A introdução dos Acordos Prévios sobre Preços de Transferência na legislação fiscal Portuguesa*, *Fiscalidade* nº36

**Pereira, Manuel Freitas**, *Fiscalidade 4ª Edição*, Almedina (2011)

**V. Bhatnagar**, *Safe Harbour Rules: Are They Really Safe from a Taxpayer Perspective?*, 21 *Intl. Transfer Pricing J.* 1 (2014), *Journals IBFD*

**V. Krishnamurthy**, *India Aims To Reduce Transfer Pricing Disputes through Safe Harbour Rules*, 68 *Bull. Intl. Taxn.* 1 (2014), *Journals IBFD*