

Preços de transferência num contexto de crise

Por António Nabo

Com a crise instalada em muitos sectores da economia mundial, as relações existentes entre as empresas multinacionais estão a ser revistas a todos os níveis e, no futuro, certamente serão diferentes, pelo que as regras que as suportavam em matéria de preços de transferência estão a ser questionadas e poderão sofrer alterações.



António Nabo
Economista
TOC n.º 9 593

O aumento da actividade económica e a constante deslocalização de empresas de um país para outro teve como consequência alterações fiscais negativas nas receitas dos governos que viram partir empresas, por contrapartida de alterações fiscais positivas nos países que conseguiram captar mais investimento estrangeiro. Em épocas de crise

como a que agora se está a viver, as decisões relativas a reestruturações, deslocalizações e encerramento de empresas são tomadas de forma cada vez mais rápida e mais frequente, com um impacto muito forte na economia das regiões e dos países onde estão implantadas.

Se tivermos em consideração que mais de 60 por cento do comércio mundial ocorre entre empresas multinacionais, esse facto é revelador da importância dos preços de transferência, bem como do impacto fiscal que pode significar em cada país.

A OCDE é o organismo internacional que tem servido de mediador para os conflitos entre países em matéria fiscal, tendo os seus princípios sido adoptados por todos os membros desta organização. As regras da OCDE para a prática de preços de transferência têm por base alguma estabilidade das condições de mercado em que as empresas operam, de modo a que se consiga aplicar o princípio de plena concorrência entre empresas relacionadas, e tratar estas entidades como empresas ditas normais.

Ora, o que se passou nos últimos tempos não tem nada a ver com estabilidade nem com situações normais. As empresas, tanto as de maior como as de pequena dimensão, enfrentaram desde 2008,

um conjunto de situações totalmente imprevisíveis e adversas que originaram quebras muito acentuadas nas vendas e, em consequência, nos lucros. Consciente desta situação, a OCDE já tem a funcionar um grupo de trabalho para analisar o impacto das reestruturações empresariais nas regras de preços de transferência.

Por parte dos governos dos diversos países, a situação de crise actualmente existente levou a uma quebra substancial das receitas fiscais sem que tenham existido medidas fortes de contenção orçamental, pelo que a necessidade de cobrar impostos tem de crescer nos próximos tempos. Neste cenário, os governos, mais tarde ou mais cedo, vão ter de olhar com mais atenção para as questões relativas aos preços de transferência, para não deixarem fugir as receitas fiscais, por contraponto às empresas que, por sofrerem prejuízos, não pretendem efectuar pagamentos de impostos nos países onde actuam.

A KPMG já alertou para o aumento da actividade dos governos nesta matéria face à diminuição das receitas fiscais, principalmente na China, no Vietname e na Grécia, enquanto vários países europeus estão a introduzir medidas novas em matéria de requisitos de documentação que suportam a utilização dos preços de transferência. Neste sentido, os contratos existentes entre as entidades relacionadas e que suportaram as transacções relativas a acordos de preços de transferência estão a ser questionados no interior dos próprios grupos económicos, face aos cenários de crise e de prejuízos em que as empresas estão a actuar, pelo que as questões contratuais deverão ser revistas e adaptadas aos novos e futuros cenários em que as empresas se irão movimentar.

Esta questão da alteração dos contratos em tempos de crise está a suscitar ainda uma outra questão importante e que tem sido, até este momento, um pilar estruturante do regime de preços de transferência: o princípio *arm's length*. Isto é, as transacções entre empresas relacionadas deverão ser efectuadas de acordo com os princípios de mercado e de plena concorrência, ou não?

Há quem defenda que um bom contrato sobre preços de transferência tanto serve para as épocas de crise como para as épocas desafogadas, porque o que está em causa, para além dos princípios atrás referidos, é apenas uma questão de definição de funções e de partilha de riscos entre as várias entidades de um grupo económico e a consequente remuneração, a dimensão da crise a que se assiste está a levar as empresas a alterar toda a sua estrutura de funcionamento. Por isso, os riscos e as funções que existiam antes da crise não podem ser os mesmos depois dela. Nenhuma empresa se manterá a funcionar nos mesmos moldes de funcionamento antes e depois desta crise mundial, pelo que todas as funções e riscos a assumir dentro das diversas entidades nos grupos económicos acabarão por ser revistos e reavaliados.

É ainda de referir que os pressupostos e as bases em que se definiram os riscos e as funções dentro de um grupo económico antes da crise, certamente que são hoje diferentes, pelo que a abordagem às questões relacionadas com o regime de preços de transferência também terá de ser diferente.

Face a esta situação, os contratos entre as empresas de um mesmo grupo económico podem vir a ser revistos em conformidade, mas considerando sempre que o objectivo deve ser a realização de transacções a preços de mercado e não apenas a simples transferência de jurisdição tributária, de modo a pagar menos imposto, pelo que esta alteração contratual deverá ser bem documentada, de modo a manter a necessária transparência perante as autoridades fiscais.

As entidades relacionadas existentes nos diversos grupos económicos que utilizam o regime de preços de transferência estão a deparar-se com alguns problemas de adaptação às regras existentes, nomeadamente na selecção do método a utilizar para aplicação deste regime. Um dos métodos mais utilizados – custo majorado – tem grandes dificuldades de

adaptação a uma situação de prejuízo, uma vez que tem por base o montante dos custos suportados ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável. Como é lógico, esta abordagem é praticamente impossível de realizar numa situação onde a empresa enfrenta prejuízos.

Em Portugal, a Portaria n.º 1 446-C/2001, de 21 de Dezembro, continua a dar ao contribuinte a opção de escolha entre os vários métodos: preço comparável de mercado, preço de revenda minorado, custo majorado, fraccionamento do lucro, margem líquida ou outro método apropriado. O legislador alega que o método mais apropriado «é aquele que é susceptível de fornecer a melhor e mais fidedel estimativa dos termos e condições que seria normalmente acordados, aceites ou praticados, numa situação de plena concorrência.» Contudo, em França, a situação já está a ser alterada, com o Governo francês a preferir a utilização do método da margem líquida em detrimento dos outros.

Até agora o Governo português, apesar das muitas mudanças efectuadas ao Código do IRC, tem mantido esta situação sem alterações, tendo, nos últimos tempos, apenas regulamentado a possibilidade de acordos prévios sobre preços de transferência, através da Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de Julho. De salientar que esta situação está actualmente a ser muito solicitada nos Estados Unidos, uma vez que dá às empresas uma maior estabilidade nesta matéria. Com os acordos firmados não deverá haver acertos à matéria colectável por parte das autoridades fiscais, embora os requisitos em matéria de documentação se mantenham.

Em Portugal, os acordos, que podem ter uma duração até três anos, consubstanciam um factor de segurança tanto para a administração fiscal como para as empresas, garantindo a eliminação da dupla tributação internacional quando revestem carácter multilateral.

Face à crise existente e às posições antagónicas entre os governos e as empresas em matéria de pagamento de impostos, esta situação deverá ser alvo de maior atenção por parte das empresas que utilizam o regime de preços de transferência, no sentido de suportarem adequadamente as decisões tomadas e evitarem problemas com as autoridades fiscais. ■

(Texto recebido pela OTOC em Setembro de 2009)