

A PROPÓSITO DA COMPARABILIDADE ENTRE OS MÉTODOS DE DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA*

*José de Campos Amorim***

INTRODUÇÃO

Com a crescente internacionalização da economia e a expansão dos grupos económicos à escala internacional, os Estados foram obrigados a rever os seus sistemas fiscais no sentido de combater o risco de manipulação dos preços de transferência e de reforçar os seus mecanismos de controlo sobre as entidades relacionadas. Esta prática tem vindo a colocar especiais dificuldades às administrações fiscais, não apenas pela complexidade das transações comerciais e a falta de eficácia dos sistemas fiscais na luta contra a evasão e a fraude fiscais, mas também pela dificuldade em aplicar os métodos de determinação dos preços de transferência, bem como em promover uma cooperação administrativa em matéria fiscal entre os Estados-membros e não membros da União Europeia com vista à comparação das operações substancialmente idênticas. Todos estes obstáculos não têm contribuído para o exercício da comparabilidade entre as operações substancialmente idênticas nas relações especiais estabelecidas entre entidades relacionadas.

Os preços de transferência constituem um instrumento fundamental ao serviço dos grupos económicos que neles retiram um conjunto de vantagens fiscais para o seu desenvolvimento económico comparativamente com os regimes de tributação menos incentivadores noutros países, que importa aqui analisar devido ao seu impacto no domínio fiscal, contabilístico, económico e jurídico.

* Texto apresentado no XIV Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria, realizado em Lisboa nos dias 10 e 11 de outubro de 2013.

** Professor Coordenador do ISCAP.

Perante isto, os Estados adoptaram medidas a nível interno e internacional destinadas a limitar todo o tipo de prática abusiva em matéria de preços de transferência. Ao nível internacional, foram aprovados pela OCDE os Princípios diretores aplicáveis aos preços de transferência e dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais – o *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises in Tax Administrations* (terminologia inglesa) - (doravante designados Princípios Diretores da OCDE)¹, prevendo que os preços de transferência sejam determinados de acordo com os princípios da substância económica e da plena concorrência.

Ao nível da União Europeia, foram determinadas várias medidas², entre as quais se destaca o Código de Conduta sobre a Fiscalidade das Empresas, aprovado em 1 de dezembro de 1997 pelo Conselho da União Europeia (EU) e pelos Ministros das Finanças dos Estados-membros³, prevendo, entre outros, a cooperação entre os Estados-membros no tocante às medidas susceptíveis de ter uma influência na localização das atividades económicas na União. Destaca-se aqui a comunicação da Comissão Europeia sobre preços de transferência no domínio da prevenção e resolução de litígios e as diretrizes sobre os acordos prévios em matéria de preços de transferência na União Europeia⁴.

Ao nível interno, o legislador português consagrou no art. 63.º do Código do IRC (CIRC) uma norma anti-abuso destinada a corrigir a matéria coletável no caso dos termos ou condições das operações sobre bens, serviços e direitos não serem substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis. Além disso, adotou a Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro, que regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo de IRS ou de IRC e uma qualquer outra entidade, a qual também

¹ Estes Princípios Diretores da OCDE constituem uma revisão do relatório da OCDE sobre os Preços de transferência e as empresas multinacionais de 1979. Foram inicialmente aprovados pelo Comité dos assuntos fiscais em 27 de junho de 1995 e pelo Conselho da OCDE em 13 de julho de 1995 para publicação. Ver Silberztein, Caroline, "The 2010 update to the OECD. Transfer Pricing Guidelines", in Dennis Weber and Stef van Weeghel, *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Kluwer Law International BV, Holanda, 2011, p. 147-160.

² Santos, António Carlos dos e Palma, Clotilde Celorico, «A regulação internacional da concorrência fiscal prejudicial», CTF, nº 395, julho-setembro 1999, p. 9-36.

³ Resolução do Conselho e dos Representantes dos governos dos Estados-membros de 1 de dezembro de 1997 relativa a um código de conduta no domínio da fiscalidade das empresas [98/C 2/01].

⁴ SEC(2007) 246] / COM/2007/0071 final.

contêm as regras de aplicação da pluralidade dos métodos previstos no art. 63.^o do CIRC. Também foi publicada a Portaria n.^o 620-A/2008, de 16 de Julho, no sentido de regulamentar a possibilidade de celebração de acordos prévios e fixar previamente os métodos a utilizar na determinação dos preços entre entidades relacionadas⁵.

Os pontos mais importantes desta legislação incidem sobre os métodos de determinação dos preços - extraídos da OCDE -, a aplicação do princípio da plena concorrência, a fixação das margens brutas, das margens líquidas e de outros indicadores de referência indispensáveis para aferir da comparabilidade de entre operações vinculadas e não relacionadas.

Neste trabalho, vão ser analisados os principais métodos, não sendo possível uma análise profunda e pormenorizada de cada um mas apenas uma abordagem geral com vista à sua comparabilidade. É reconhecidamente impossível analisar todas as questões relacionadas com os métodos de determinação dos preços de transferência. Esta comparação só é possível a partir de uma análise das características dos métodos e das informações disponíveis sobre as modalidades da sua aplicação. A abordagem que pretendemos aqui fazer não entra forçosamente nos vários aspetos que a legislação e a doutrina obrigam a considerar, mas centra-se essencialmente naqueles aspetos que têm maior relevo prático.

1 – A SELEÇÃO DO MÉTODO MAIS APROPRIADO

De acordo com os Princípios Diretores da OCDE, os métodos de determinação dos preços de transferência⁶ podem ser classificados em métodos tradicionais, baseados em transações, e métodos não tradicionais, baseados no lucro apurado. Estes métodos são utilizados para determinar se as condições que regem as relações comerciais ou financeiras entre empresas relacionadas

⁵ Amorim, Ana Clara Azevedo de, "Acordos prévios em matéria de preços de transferência", in Campos, Diogo Leite de, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, 2007, p. 29-52.

⁶ Maisto, Guglielmo, "OECD Revision of Chapters I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: Some Comments on Hierarchy of Methods and Re-characterization of Actual Transactions Undertaken", in *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011, p. 173-182; Arnold, Brian J. and McIntyre, Michael J., "International Tax Primer", 2^o ed., Kluwer Law International, The Hague, 2002, p. 55-80.

estão conformes ao princípio de plena concorrência⁷.

Integram a primeira categoria o método do preço comparável de mercado, o método do custo majorado e o método do preço de revenda minorado, os quais são aplicados apenas nos casos em que é possível comparar os termos e condições das transações ou operações efetuadas entre entidades relacionadas com os que vigorariam se as transações ou operações fossem realizadas entre entidades independentes. Na segunda categoria, incluem-se o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação, ambos baseados no lucro das atividades das entidades relacionadas comparativamente com o lucro de entidades independentes.

A seleção do método mais adequada depende de um conjunto de fatores, que têm que ver com a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo, na verdade, um método que possa ser aplicável em toda e qualquer circunstância. Os métodos tradicionais são aqueles métodos que melhor determinam se as relações comerciais e financeiras entre empresas relacionadas preenchem ou não as regras da plena concorrência. A sua aplicação pressupõe o conhecimento de elementos de comparabilidade internos e externos. Na falta de informações fiáveis torna-se mais difícil aplicar os métodos tradicionais, sendo neste caso mais adequado recorrer a um método baseado no lucro. É o que acontece, por exemplo, no caso de não existir informações fiáveis sobre as margens brutas de entidades independentes. Mas, se, por hipótese, ambos os métodos tradicionais e não tradicionais apresentarem o mesmo grau de fiabilidade, deve ser dada preferência aos métodos tradicionais.

Quanto aos métodos baseados no lucro, apenas devem ser aplicados se forem compatíveis com o art. 9.º do Modelo de Convenção Fiscal OCDE, isto é, se as condições impostas às entidades relacionadas forem comparáveis às condições estabelecidas entre empresas independentes em termos de preços, margens ou lucros obtidos. Por outras palavras, os preços, margens ou lucros de entidades relacionadas devem ser comparáveis aos preços, margens ou lucros de entidades independentes⁸. Caso não se verifique essa comparabilidade, as entidades não têm que ser beneficiadas ou prejudicadas do ponto de vista fiscal se obtiverem lucros inferiores ou superiores à média de outras empresas; elas têm que fazer a prova de que não violaram o princípio de plena concorrência.

⁷ Faria, Maria Teresa Veiga de, "Sobre os métodos de determinação de preços de transferência", in *Ciência e Técnica Fiscal*, Centro de Estudos Fiscais, n.º 400, dezembro 2000, p. 61-159.

⁸ *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OCDE, julho 2010, § 2.6.

A opção por um ou outro método de determinação dos preços de transferência não significa que se tenha que fazer o teste da comparabilidade entre todos os métodos para determinar aquele que é mais apropriado. Deve ser feita a escolha do método que, na prática é o mais ajustado e permite estabelecer a efetiva comparabilidade. Importa aqui referir que as entidades não estão limitadas aos métodos tradicionais e não tradicionais da OCDE, e podem perfeitamente escolher um outro método desde que justifiquem a razão de ser da sua não adequação ao caso em apreço. O contribuinte deve justificar a opção pelo método adotado e comprovar os preços que pratica e incluir esta informação no dossier de preço de transferência.

O contribuinte deve selecionar o método que melhor se adequa ao preço de plena concorrência. Caso não seja possível aplicar nenhum deles, os Princípios Diretores da OCDE admitem a utilização de métodos diferentes e a opção por uma solução que seja satisfatória para todas as partes, e desde que respeite o princípio da plena concorrência. Não se trata aqui de aplicar vários métodos ao mesmo tempo, embora seja possível fazer a opção por um dos métodos em função dos termos e das condições praticadas nas operações e transações realizadas entre entidades relacionadas.

2 – PRINCIPAIS ELEMENTOS DETERMINANTES DE COMPARABILIDADE

Para determinar o grau de comparabilidade entre as operações ou transações efetuadas entre entidades relacionadas e entidades independentes, devem ser antes analisadas as características económicas referentes a cada uma das situações em concreto e a sua influência na determinação dos preços. Os elementos de comparabilidade a ter em conta têm a ver, entre outros, com as características dos produtos ou serviços transmitidos, as funções que as entidades desempenham (produção, venda, investigação, marketing, administração, gestão, etc.), as condições e os termos contratuais, as circunstâncias económicas e as estratégias industriais e comerciais que as entidades prosseguem. Com base nestes elementos, procede-se à comparação entre as operações ou transações desenvolvidas pelas entidades relacionadas e as operações ou transações comparáveis no mercado aberto.

Para tal, é necessário dispor de uma informação fiável para poder equiparar as operações ou transações realizadas. A cada método está associado um conjunto de informações ou de elementos indispensáveis à comparabilidade

das operações ou transações. Por exemplo, as informações sobre as características do produto são mais importantes no caso do método do preço comparável de mercado do que no caso do método da margem líquida da operação, devido à indispensabilidade desta informação para poder aplicar o método do preço comparável de mercado. É na base destas informações ou elementos de comparabilidade que se torna possível determinar os preços de transferência.

A) CARACTERÍSTICAS DOS BENS OU SERVIÇOS

As características dos bens ou serviços são elementos fundamentais para comparar as operações ou transações entre entidades vinculadas e entidades independentes. No caso, por exemplo, de ativos fixos tangíveis importa conhecer as principais características físicas dos ativos, a quantidade, a qualidade, a fiabilidade, a disponibilidade, a facilidade de aquisição e o volume de oferta dos bens. No caso de ativos intangíveis, tem-se em conta o tipo de transação (por exemplo, a concessão de uma licença ou a venda), o tipo de ativos (por exemplo, patentes, marcas ou know-how), a duração, o grau de proteção e os benefícios futuros esperados. Em relação às prestações de serviços, são consideradas essencialmente a natureza e a extensão dos serviços prestados⁹.

A alteração de uma dessas características é suscetível de produzir um impacto ao nível dos bens e dos serviços realizados e assim obrigar a uma adaptação do método de determinação dos preços de transferência. Uma alteração das características dos bens ou serviços tem, em especial, reflexo no método do preço comparável de mercado mais do que em qualquer outro método de comparabilidade tradicional e não tradicional¹⁰. Para poder avaliar este impacto, é necessário ter dados fiáveis sobre os bens ou serviços no mercado da concorrência para fazer a comparação com as entidades relacionadas.

B) ANÁLISE DAS FUNÇÕES DESEMPENHADAS

Para determinar se as operações ou transações entre as entidades relacionadas são comparáveis às operações ou transações entre empresas independentes, é necessário efetuar uma análise comparativa entre as atividades desenvolvidas por ambas, mas também analisar as responsabilidades económicas, os bens, os serviços e os direitos utilizados, e os riscos assumidos

⁹ *Idem*, § 1.39.

¹⁰ *Idem*, § 1.40.

pelas partes envolvidas¹¹. Esta análise passa, entre outros, pela avaliação do tipo de ativos, do sistema de produção e distribuição, dos serviços prestados, da publicidade efetuada e da gestão das operações ou transações realizadas pelas entidades relacionadas comparativamente com as entidades independentes.

O objetivo é perceber melhor a estrutura do grupo, a natureza, a frequência e o montante das funções que cada entidade desempenha no contexto em que opera comparativamente com as funções desempenhadas por entidades independentes. Por exemplo, no caso de ativos, deve-se ter em atenção, principalmente, o tipo de ativo, o seu período de vida útil, o seu valor escriturado e o montante das depreciações e amortizações e, a partir de aí, efetuar uma análise comparativa entre as atividades desenvolvidas pelas entidades associadas e as entidades independentes. Assim, se o valor registado do ativo não for substancialmente idêntico àquele que é normalmente praticado entre entidades independentes, a Administração Tributária pode ser levada a proceder à correção do lucro tributável. O mesmo sucede no caso de um contribuinte assumir todos os riscos de câmbio, quando na realidade o preço de transferência é determinado independentemente de flutuações cambiais ou ainda no caso de um contribuinte decidir assumir a totalidade do risco de flutuação do título no mercado financeiro ou transferir esse risco para uma outra entidade do grupo, quando a concorrência tem uma outra política comercial e financeira. Estas situações obrigam a uma análise das estratégias levadas a cabo pelas entidades relacionadas e a sua comparação com as entidades independentes.

Desta análise poderá resultar diferenças significativas entre as operações ou transações efetuadas e a necessidade de algum ajustamento fiscal.

C) AS CONDIÇÕES E OS TEMOS CONTRATUAIS

As condições e os termos contratuais definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes envolvidas nas operações ou transações efetuadas. Por isso, devem integrar a análise compara-

¹¹ *Idem*, § 1.42. Em termos de risco para as partes, os Princípios Diretores da OCDE consideram vários tipos de risco: o risco de mercado no caso de flutuação do custo de produção e do preço dos produtos; o risco de perda no caso de investimento em bens móveis ou imóveis; o caráter aleatório dos resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento; os riscos financeiros decorrentes de alterações nas taxas de câmbio e de juros; o risco de crédito, etc. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises na Tax Administrations*, OCDE, Julho 2010, § 1.46.

tiva, devido à sua influência nas relações contratuais (preço, modo de pagamento, condições de entrega e garantias) e na determinação dos preços de transferência.

Impõe-se, por conseguinte, uma análise das condições e dos termos contratuais para determinar os verdadeiros benefícios e as eventuais responsabilidades no caso de não cumprimento do contrato ou de alterações do contrato, como sucede numa situação de simulação de negócio.

Estas informações sobre as condições e os termos dos contratos devem estar disponíveis para se poder estabelecer uma comparação real e efetiva com o mercado da concorrência.

No caso, por exemplo, de uma entidade conceder a outra uma licença de exploração de um direito de propriedade industrial, as informações sobre o objeto da licença, a duração do contrato, os direitos e deveres das partes contratantes e o termo do contrato são elementos essenciais para determinar se estas condições e termos são substancialmente idênticos aos praticados no mercado aberto.

D) AS CIRCUNSTÂNCIAS ECONÓMICAS

O preço de um bem ou de um serviço pode variar em função das características do mercado e do setor de atividade em questão. Podem assim influenciar o preço de plena concorrência a localização geográfica, a dimensão do mercado, o nível de concorrência, as posições dos compradores e vendedores, a existência de bens ou serviços alternativos, o nível de oferta e procura, o poder de compra dos consumidores, os custos de produção, os custos de transporte, etc. Estas circunstâncias têm um impacto real nos preços e serviços prestados e condicionam o preço fixado entre as entidades vinculadas comparativamente com as entidades independentes. É na base destas características do mercado que se estabelece a comparabilidade e que se justifica a política de preços de transferência entre entidades de um mesmo grupo.

Compete às entidades relacionadas provar que as circunstâncias económicas em que os bens são transmitidos e os serviços prestados não são substancialmente diferentes daquelas que são praticadas pelas entidades independentes, isto é, que as características dos negócios das entidades relacionadas são comparáveis às das entidades independentes.

E) AS ESTRATÉGIAS ECONÓMICAS

As estratégias das empresas têm uma influência direta e promovem nos preços de transferência, devido à forma como as empresas desenvolvem e promovem os seus produtos, diversificam a sua atividade no plano interno e internacional, adotam novos canais de distribuição, penetram novos mercados, alteram os ciclos de vida dos produtos, reforçam a sua quota de mercado, etc.

Por exemplo, um empresa que pretende aumentar a sua quota de mercado pode ter que praticar, temporariamente, preços inferiores aos do mercado ou então aumentar, provisoriamente, os seus custos de publicidade com vista a reduzir a sua base tributável.

Esta política tem um efeito ao nível dos preços de transferência que pode obrigar as empresas a ter que corrigir o lucro tributável pelo montante correspondente aos efeitos fiscais imputáveis à inobservância do princípio de plena concorrência. É aqui atribuído à Administração Tributária o poder de corrigir os preços de transferência, tendo por base as estratégias levadas a cabo pelas empresas numa situação de plena concorrência.

As estratégias das empresas acabam assim por ter importantes implicações económicas com forte incidência ao nível fiscal.

3 – OS MÉTODOS DE DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

3.1 – A ESCOLHA DO MÉTODO MAIS ADEQUADO

Os métodos de determinação dos preços de transferência podem ser agrupados em métodos tradicionais – o método do preço comparável de mercado (MPCM), o método do custo majorado (MCM) e o método do preço de revenda minorado (MPRM) - e não tradicionais - o método do fracionamento do lucro (MFL) e o método da margem líquida da operação (MMLD). Os primeiros baseiam-se nas operações efetivamente realizadas e os segundos no lucro das operações.

O objetivo dos métodos tradicionais é de comparar o preço praticado entre empresas relacionadas e empresas independentes, tendo em conta as condições em que as operações foram realizadas¹², o que nem sempre é possível

¹² Carmona Fernández, N. (2009): "Introducción: operaciones vinculadas y precios de transferencia. El principio de libre competencia. Normativa y doctrina aplicable: doméstica, bilateral y comunitaria", en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones*

devido à multiplicidade de elementos de comparabilidade, à indisponibilidade da informação e à dificuldade em averiguar a fiabilidade da informação disponível. Só é possível comparar os preços se existir a garantia de equiparabilidade das operações e transações nos casos dos métodos tradicionais. Se não existir esta equiparabilidade, deve-se então recorrer a um dos métodos não tradicionais, muito menos exigentes em termos de comparabilidade e que podem ser, aliás, uma primeira escolha nas situações em que existem elementos disponíveis para a sua aplicação direta. É o que sucede, por exemplo, com o método da margem líquida da operação, cujos elementos de comparabilidade se encontram disponíveis nas bases de dados públicas com informação financeira fiável, dada a reduzida diferença ao nível do tratamento contabilístico da informação relevante.

Para poder comparar efetivamente a prática dos preços das empresas vinculadas com as empresas independentes são requeridas informações sobre as empresas, os produtos e as operações desenvolvidas. Alguma dessa informação consta de bases de dados económicos e financeiros, de índices de preços, de rácios de rentabilidade das empresas, de taxas aplicáveis e de outros dados privados ou públicos¹³. Esta informação, de âmbito nacional ou internacional, pode justificar a prática adotada. As empresas podem, uma vez mais, ser obrigadas a um eventual ajustamento quando as operações realizadas são substancialmente distintas das empresas do mercado. Este ajustamento será efetuado pela Administração Tributária de acordo com o intervalo de valores a considerar para garantir um grau de comparabilidade razoável.

vinculadas, CISS, Valencia; Cordón Ezquerro, T. [2009], "Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas", *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 312; Cosín Ochaíta, R. [2007], *Fiscalidad de los precios de transferencia*, CISS, Valencia; García Novoa, C. [2010], "La necesaria modificación en la regulación de las operaciones vinculadas", *Quincena Fiscal*, n.º 1; Jones Rodríguez, L. [2009a]: "Criterios para la determinación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas: el análisis de comparabilidad", en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, CISS, Valencia; Pérez Rodilla, G. e Huidobro Arreb, I. [2007], "Análisis de comparabilidad y la utilización de las bases de datos en la determinación de los precios de transferencia", in Cordón Ezquerro, T. (director), *Manual de Fiscalidad Internacional*, 3.ª ed., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; García-Herrera Blanco, Cristina [2001], "Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; Messineo, Alejandro E. et al. [1999], "Comparative survey: the application of transfer pricing rules and the definition of associated enterprises", *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, nº 6.

¹³ Cools, M., "International commercial databases for transfer pricing studies", *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 5, setembro/outubro 1999, p. 167-183.

Quanto aos métodos não tradicionais, estes têm por base os lucros obtidos por entidades relacionadas no âmbito de operações especiais. As empresas podem aplicar o MFL ou o MMLO para fixarem os seus preços de plena concorrência. São métodos que visam determinar os preços de transferência de acordo com os lucros obtidos que só se aplicam se forem compatíveis com o Modelo de Convenção da OCDE. Os métodos não tradicionais são utilizados quando os métodos tradicionais não são suficientemente fiáveis ou são insuficientes para a sua aplicação. Sendo os métodos não tradicionais subsidiários dos métodos tradicionais, as empresas só devem recorrer à aplicação direta dos métodos não tradicionais nos casos de especial interesse para os grupos de sociedades.

O objetivo de qualquer um destes métodos é de fazer com que as operações vinculadas sejam comparáveis às operações não vinculadas em mercado aberto e não se destinem a agravar a carga fiscal das empresas.

3.2 – O MÉTODO DO PREÇO COMPARÁVEL DE MERCADO (MPCM)¹⁴

O MPCM é o método particularmente adequado para as transações de natureza idêntica, cujos produtos e serviços tenham um elevado grau de equiparabilidade¹⁵ ou ofereçam as garantias de comparabilidade entre as operações ou transações efetuadas. Este método pode ser, por exemplo, utilizado por uma empresa que esteja a realizar uma determinada operação ou serviço com uma empresa do mesmo grupo em termos e condições semelhantes àqueles que são praticados por empresas independentes. É um método direto e fiável que permite determinar o preço comparável de mercado, de acordo com o princípio da plena concorrência.

A aplicação deste método pressupõe, como já foi referido, o conhecimento de todo um conjunto de informações para que se possa estabelecer a comparação entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas e assim garantir a aplicabilidade deste método. Não se trata de uma simples comparação entre os preços dos bens ou dos serviços objeto de transação, mas de analisar todos os fatores relevantes que contribuem para a fixação do preço, tendo em conta a natureza dos produtos, o tipo de contrato de compra

¹⁴ Descrito no art. 6.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

¹⁵ Sherwood, Stanley G., *Comparable uncontrolled price method*, in Robert Feinschreiber (eds), *Transfer Pricing Handbook*, vol. 1, 3ª edição, John Wiley & Sons, Inc, United States, 2001, p. 15-1 e ss.

e venda ou de prestação de serviços, os mercados e as funções da empresa. No caso de não ser impossível proceder à verificação da equiparabilidade das transações em causa, recomenda-se a utilização de um dos outros métodos tradicionais: o MPRM ou o MCM. No primeiro, determina-se o preço de mercado deduzindo uma margem de lucro bruto ao preço de revenda a entidades independentes, ao passo que no segundo acresce-se uma margem de lucro bruto aos custos para determinar o preço de mercado da operação.

O MPCM aplica-se, fundamentalmente, às entidades relacionadas que prestam o mesmo serviço ou vendem o mesmo tipo de produto que aquele que é transacionado entre entidades independentes. Por exemplo, se uma empresa vender a outra sua associada aço proveniente do Brasil e uma dessas empresas vender também a uma empresa independente a mesma matéria-prima mas oriundo da China, o preço praticado entre empresas independentes – correspondente ao valor aduaneiro da mercadoria¹⁶ - pode servir de referência para as empresas relacionadas e constituir a base de uma eventual correção fiscal caso se verifica a necessidade de ajustamento fiscal. Para tal, deve-se averiguar, em primeiro lugar, a natureza do produto proveniente do Brasil e da China e, em segundo lugar, analisar se as eventuais diferenças de natureza do produto têm uma incidência significativa sobre o preço. Pode-se igualmente aqui ter em linha de conta o preço das matérias-primas fixado no mercado regulamentado para justificar da necessidade de proceder ao respetivo ajustamento do preço. Na eventualidade do método em questão não ser o método mais adequado para efetuar o devido ajustamento, é possível recorrer, complementar ou subsidiariamente, a um outro método para determinar o preço de plena concorrência e proceder assim ao respetivo ajustamento.

Todo o ajustamento que seja necessário efetuar destina-se a reduzir ou eliminar as diferenças entre os produtos, as cláusulas contratuais, os ativos intangíveis e outros fatores distintivos e restabelecer, desta forma, a equiparabilidade entre o preço praticado entre operações vinculadas e não vinculadas. Este ajustamento cria a obrigação para a empresa relacionada de corrigir o resultado obtido de acordo com as regras da livre concorrência e a necessidade para a outra de fazer um ajustamento correlativo no sentido contrário aquele que foi efetuado pela empresa associada, conforme as Diretrizes da OCDE. Se

¹⁶ Soria, Javier Bas, "Coordinación de los métodos de valoración en los precios de transferencia, el valor en aduana y las operaciones vinculadas en el IVA", CEF, p. 35-38; Bakker, Anuschka e Obuoforibo, Belema [coordinadores], *Transfer Pricing and Customs Valuation*, IBFD, 2009; Martín Jovanovich, J., *Customs Valuation and Transfer Pricing: Is it possible to harmonize customs and tax rules?*, Kluwer Law International, 2002.

o contribuinte não o fizer, a Administração Tributária pode corrigir o resultado de avaliação, na base da documentação fornecida pelo contribuinte e das informações que a Administração Tributária dispõe sobre esta matéria. Este ajustamento é assim efetuado bilateralmente pela Administração Tributária (ajustamento primário) e o contribuinte (ajustamento secundário)¹⁷ para reduzir ou eliminar a diferença de preço praticado entre operações vinculadas e não vinculadas e assim garantir uma maior comparabilidade.

3.3 – O MÉTODO DO PREÇO DE REVENDA MINORADO (MPRM)¹⁸

O preço de revenda minorado tem por base o preço de um produto adquirido a uma entidade com a qual uma outra entidade esteja em situação de relação especial e o preço da sua revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda é subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis. Obtém-se, assim o preço de plena concorrência deduzindo do preço de revenda minorada uma margem de lucro bruto de mercado. Esta margem praticada por empresas independentes serve de base à determinação do preço comparável da entidade relacionada, sendo aqui a margem objeto de comparação entre entidades independentes e entidades relacionadas.

O MPRM é particularmente indicado para avaliar o preço praticado por empresas que adquirem bens ou serviços a entidades relacionadas e que revendem esses mesmos bens ou serviços a entidades independentes. É um método especialmente recomendado para os distribuidores que revendem produtos sem qualquer valor acrescentado.

Este método não se limita apenas a comparar as margens de lucro entre os produtos adquiridos e revendidos, mas permite também comparar outros factores como as funções exercidas, o custo das operações, os riscos assumidos e as circunstâncias económicas, que podem alterar o valor dos produtos transferidos e incidir sobre a rentabilidade da empresa.

Da aplicação do MPRM pode não resultar diferenças significativas entre as operações vinculadas e não vinculadas, em termos de margem de lucro,

¹⁷ Calderón Carrero, J. M. e Martín Jiménez, A., "Los ajustes secundarios en la nueva regulación de las operaciones vinculadas", *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 316, CEF, 2009; Córdón Ezquerro, T., "Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas", *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 312, CEF, 2009.

¹⁸ Descrito no art. 7.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

comparativamente com o método do preço de mercado, quando não existe uma diferença significativa entre os produtos adquiridos e revendidos.

O MPRM pode não ser de fácil aplicação nos casos de acréscimo substancial do valor do produto, de incorporação deste num novo produto objeto de revenda, do revendedor não utilizar o mesmo produto ou efetuar transformações a partir do produto original, do revendedor efetuar uma operação comercial destinada a valorizar significativamente o produto, do revendedor criar outros produtos ligados ao produto objeto de revenda, da distribuição dos produtos implicar a intervenção de uma sociedade intermediária, do revendedor não ter o direito exclusivo de revenda das mercadorias ou ainda dos custos serem incluídos nas despesas de exploração ou nos custos das mercadorias vendidas¹⁹. Todas estas situações podem influenciar a margem aplicável ao preço de revenda e alterar assim o preço de plena concorrência.

Aqui também, sempre que se verificarem diferenças significativas entre os preços praticados entre as entidades relacionadas e as entidades independentes, deverão ser feitos os ajustamentos necessários no preço de revenda de acordo com a margem bruto praticada e as circunstâncias em que os agentes operam no mercado. Por exemplo, se uma empresa vender a outra um determinado produto e decidir oferecer-lhe o custo da garantia, pode optar por contabilizar a garantia a título de custo das mercadorias vendidas ou contabilizar a despesa de garantia como despesa de exploração, devendo em ambos os casos ser corrigida a margem de lucro bruto. Este ajustamento deve ser introduzido para garantir a comparabilidade dos preços entre as empresas. Caso contrário, a correção terá que ser feita através do ajustamento fiscal ao preço praticado.

3.4 – O MÉTODO DO CUSTO MAJORADO (MCM)²⁰

O MCM é indicado para avaliar operações e transações desenvolvidas por empresas que produzem bens ou serviços destinados depois a serem vendidos a entidades com as quais têm relações especiais.

O preço de plena concorrência obtém-se a partir dos custos suportados por um fornecedor de bens e serviços no quadro de uma operação vinculada, aos quais acrescem a margem de lucro sobre o preço de custo aplicada

¹⁹ Pires, Joaquim António, *Os preços de transferência*, Vida Económica, 2006, p. 88-90.

²⁰ Descrito no art. 8.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a), do art. 63.º do CIRC.

por uma empresa do grupo, de modo a obter o lucro bruto da transação²¹. A margem realizada pelo fornecedor pode ser assim comparada com a margem realizada por entidades independentes, desde que estas últimas estejam a desempenhar funções similares, a utilizar o mesmo tipo de ativos, a assumir riscos idênticos, a adotar um sistema de custeio semelhante, etc. Tal como no MPRM, só podemos comparar as margens de lucro brutas a partir de situações comparáveis, isto é, se as entidades em causa estiverem efetivamente em de pé de igualdade. Este método é especialmente recomendado pela OCDE no caso de venda de produtos semi-acabados entre empresas relacionadas²².

Uma das questões que aqui se coloca é de saber se se devem incluir nos custos as diferentes categorias de custos diretos e indiretos de produção, nomeadamente os custos das matérias primas, os custos dos transportes e de manutenção, as despesas de exploração para aferir da necessidade de introduzir algum ajustamento no cálculo da margem sobre o preço de custo. Se as despesas não estiverem associadas às operações objeto de transação ou não se verificarem em situações de plena concorrência, pode haver necessidade de introduzir um ajustamento na margem bruta sobre o preço de custo, de modo que, relativamente às operações entre empresas vinculadas e independentes, seja estabelecida uma comparação entre os preços praticados no âmbito das respetivas operações.

Em certos casos, os custos e despesas podem ser repartidos entre fornecedores e compradores ou suportados pelos compradores, o que obriga a rever a margem sobre o preço de custo fixada pelos fornecedores, bem como podem ainda ser repartidos em função do volume de negócios, do número de trabalhadores, do custo do pessoal ou do preço do mercado externo, sendo que, neste último caso, a repartição deverá ser determinada em função do preço dos bens e serviços estabelecidos no mercado estrangeiro, o que obriga a que o preço estabelecido entre entidades relacionadas seja um preço menos elevado para poder penetrar esse mercado.

A comparabilidade entre entidades relacionadas e independentes efetua-se ao nível dos custos suportados, que crescem ou diminuem a margem de lucro praticada pelas empresas do grupo. As empresas relacionadas têm tendência em acordar previamente os custos dos bens ou serviços, o que acaba por influenciar a margem de lucro e alterar o preço de transferência.

²¹ A margem de lucro resulta da diferença entre o preço de venda e o custo de produção.

²² Parágrafo 2.32 do Relatório da OCDE de 1995.

3.5 – DA TRANSIÇÃO DOS MÉTODOS TRADICIONAIS PARA OS MÉTODOS NÃO TRADICIONAIS

Os métodos tradicionais constituem o meio mais direto de determinar se as relações económicas ou financeiras entre as entidades relacionadas são de plena concorrência, desde que se disponha de informações suficientes para os aplicar.

Nos métodos tradicionais, e em particular no MPCM, existe uma dificuldade em obter toda a informação necessária para garantir a equiparabilidade das operações e transações comerciais. No caso do MPRM²³ e do MCM²⁴, além da dificuldade em obter toda a informação, é ainda requerido uma análise completa dos ativos, funções e riscos assumidos pelas entidades independentes, a fim de obter o valor da margem de lucro bruto praticada em operações não vinculadas e compará-lo com o valor das operações vinculadas.

Geralmente, tenta-se comparar no MPRM e no MCM a operação ou transação vinculada com as transações equiparáveis a partir das informações disponíveis, podendo subsidiariamente recorrer-se a outras bases de dados para comparar as transações. As empresas selecionadas a partir destas bases são empresas que desenvolvem normalmente um determinado tipo de transações ou desempenham uma determinada categoria de funções ou incorrem em certos riscos ou ainda detêm ativos equiparáveis aos das empresas relacionadas.

Os métodos tradicionais são aqueles que têm em vista garantir uma maior fiabilidade na determinação dos preços de mercado, mas que só podem ser corretamente aplicados se existir a garantia da equiparabilidade das operações ou das transações que torne os eventuais ajustamentos necessários e inevitáveis. Caso não exista informação suficiente e disponível para garantir a aplicabilidade destes métodos, deve-se recorrer aos métodos não tradicionais, baseados no lucro da operação.

Caso os métodos tradicionais não sejam suficientemente fiáveis, as entidades têm a possibilidade de aplicar métodos baseados no lucro das operações. Os métodos em questão são o método do fracionamento do lucro ou o método da margem líquida da operação. Qualquer um destes métodos pode ser utilizado se a sua aplicação for aceite pelas entidades relacionadas e pelas

²³ O indicador de rentabilidade necessário para apurar a margem de lucro bruto corresponde ao rácio da margem bruta ponderada pelas vendas.

²⁴ O indicador de rentabilidade utilizado para apurar a margem de lucro bruto corresponde à margem bruta ponderada pelo custo das matérias consumidas.

administrações fiscais dos respetivos países.

A dificuldade reside no facto de nem sempre existirem dados suficientes para aplicar os métodos não tradicionais e possibilitar a comparação entre o lucro das empresas relacionadas com o das empresas independentes. Requer-se aqui também que os métodos baseados no lucro sejam compatíveis com o princípio da comparabilidade. A aplicação dos métodos baseados no lucro das operações não pode conduzir a uma tributação superior ou inferior ao lucro obtido pelas empresas independentes, ou seja, as empresas relacionadas não podem ser penalizadas ou beneficiadas fiscalmente com a aplicação dos métodos baseados no lucro por motivos imputáveis apenas a critérios comerciais²⁵. Analisemos, agora, mais em pormenor, o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação.

3.6 – O MÉTODO DO FRACIONAMENTO DO LUCRO (MFL)²⁶

É utilizado para “repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas”²⁷. Uma vez determinado o lucro global, é efetuado o fracionamento do mesmo entre as entidades relacionadas, de acordo com a contribuição de cada uma na realização das operações, tendo em conta as funções exercidas, o capital investido, os ativos utilizados, o poder negocial e os riscos assumidos por cada uma²⁸. O lucro global obtido pelas entidades intervenientes é assim repartido entre as diferentes entidades em função da contribuição de cada uma na realização das operações.

É atribuída a cada entidade a fração do lucro correspondente à remuneração das empresas independentes em situação de plena equivalência. As informações provenientes de empresas independentes em circunstâncias idênticas permitam determinar o valor que deve ser incorporado nas operações relacionadas. Através deste método, tenta-se eliminar as condições especiais estabelecidas entre empresas relacionadas procedendo à repartição do lucro de acordo com as informações fornecidas pelas empresas independentes. É nesta base e não diretamente nas operações comparáveis que se efetua a repartição dos lucros entre as empresas relacionadas.

A dificuldade que este método coloca reside no facto de a repartição do

²⁵ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 107.

²⁶ Descrito no art. 9.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. b) do art. 63.º do CIRC.

²⁷ Art. 9.º, n.º 1 da Portaria 1446-C/2001.

²⁸ Art. 9.º, n.º 2 da Portaria 1446-C/2001.

lucro entre entidades relacionadas ser efetuada a partir do lucro esperado de entidades independentes em operações semelhantes e ter por base o lucro previsível e não o lucro efetivo das entidades independentes. Não sendo conhecido previamente o montante do lucro, o MFL torna-se de difícil aplicação, o que obriga as entidades relacionadas a repartir o lucro em função daquele que as empresas independentes teriam provavelmente obtido em operações semelhantes depois de deduzidos os gastos imputáveis a cada operação.

Em termos práticos, a repartição do lucro é efetuada, numa primeira fase, atribuindo a cada empresa um nível adequado de lucro de modo a garantir uma remuneração semelhante a do mercado e, numa segunda fase, repartindo entre as empresas, em função do negócio, da natureza das operações ou transações, do capital investido, do tipo de ativos e do poder negocial das partes, o modo como esse lucro deve ser repartido entre empresas, em função das contribuições de cada empresa²⁹.

Este método pode ser, por exemplo, aplicado no caso de uma empresa fabricar um novo produto e transferir esse produto para uma outra empresa relacionada com vista à sua distribuição. O lucro desta empresa é determinado a partir das informações do mercado, obtidas através, nomeadamente, de métodos baseados nas operações. Já não será tão facilmente aplicado se as operações vinculadas revelarem um certo grau de integração que torne difícil avaliar individualmente as operações em causa ou se existirem ativos intangíveis de elevado valor que torne impossível estabelecer a comparabilidade com operações não vinculadas³⁰.

A aplicação do MFL está dependente do preço mínimo que o vendedor independente aceite vender e o preço máximo que o comprador está disposto a pagar, o que torna difícil a sua aplicação. Além de que, nem sempre as entidades relacionadas obtêm a mesma remuneração relativamente ao capital investido e se consegue uma repartição efetiva dos lucros entre empresas independentes em operações comparáveis.

Por outro lado, existe alguma dificuldade em identificar empresas independentes que realizem operações semelhantes, em obter informações suficientes sobre as empresas independentes ou ainda em determinar o lucro real e efetivo quando as empresas independentes optam por criar uma joint-venture e acordam entre elas uma repartição do lucro³¹. Tudo isto mostra-nos

²⁹ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 114.

³⁰ Art. 9.º, n.º 4 da Portaria 1446-C/2001.

³¹ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 117.

que não se pode recorrer primeiramente ao MFL, devendo antes optar-se por outros métodos de determinação dos preços de transferência e só recorrer subsidiariamente ao MFL depois de esgotados os métodos tradicionais.

3.7 – O MÉTODO DA MARGEM LÍQUIDA DA OPERAÇÃO (MMLO)³²

O MMLO consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada comparativamente com a margem de lucro líquida de uma operação não vinculada realizada pelo próprio sujeito passivo, por uma entidade do grupo ou por uma entidade independente.

A margem líquida é determinada a partir das operações não vinculadas efetuadas pelo contribuinte em circunstâncias comparáveis ou das operações desenvolvidas por empresas independentes. A margem é determinada, tal como sucede com o MCM e o MPRM, em função das características de cada operação, isto é, o tipo de atividade, as aquisições efetuadas, as vendas realizadas, os ativos utilizados e os custos incorridos. O MMLO está mais baseado na rentabilidade das transações, isto é, na comparação dos resultados operacionais da entidade relacionada com os resultados operacionais das entidades independentes. Neste sentido, o MMLO equipara-se aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas neste caso aplicado à margem líquida das operações³³.

A margem líquida obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada é determinada pela margem líquida obtida por uma empresa independente numa operação não vinculada ou, caso não seja determinável, pela margem líquida que teria sido obtida pela empresa independente em operações comparáveis.

Este método tem a vantagem de não estar sujeito diretamente à variabilidade dos preços praticados - tal como sucede com o método do preço comparável -, de não depender das funções exercidas e das responsabilidades assumidas, de não estar condicionado à participação das empresas do grupo nas suas atividades empresariais e de não ter que se conhecer a repartição dos custos entre as respetivas empresas.

A aplicação do MMLO requer, sobretudo, informações sobre o lucro líquido das operações não vinculadas, para o apuramento do lucro das operações

³² Descrito no art. 10.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

³³ Esteves, Jaime Carvalho e Dithmer, Clara, "Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de preços de transferência", in Teixeira, Glória [coord.], *Preços de transferência*, Ed. Vida Económica, 2006, p. 233.

vinculadas, a partir da remuneração financeira das operações vinculadas. Na falta de informações sobre a natureza das operações, torna-se mais difícil aplicar o MMLO. Por exemplo, se não for determinado exactamente os custos e as despesas, não poderá ser fixada a margem de lucro bruta de acordo com a praticada pela empresa independente.

É possível igualmente que as margens de lucro não sejam comparáveis quando as empresas exercem funções em setores económicos diferentes ou quando existem divergências significativas ao nível da qualidade dos produtos, da rentabilidade da empresa e da variedade de custos e despesas.

Nestes casos, não só não é possível apurar o preço de transferência como deixa a Administração Tributária de poder proceder à correção dos lucros das entidades relacionadas e efetuar a justa repartição dos lucros entre o comprador e o vendedor³⁴ nos casos em que se verificam diferenças significativas entre as operações vinculadas e as operações independentes.

Contrariamente ao MFL que apresenta um âmbito de aplicação reduzida, o MMLO, baseado no lucro operacional da empresa, pode ser mais facilmente aplicado na avaliação da rentabilidade operacional das transações realizadas ou na avaliação da rentabilidade operacional da empresa no seu todo (Jaime Carvalho Esteves e Clara Dithmer, 2006, 253). A entidade em causa deve ter um grau de autonomia suficiente em relação ao grupo económico para que se possa fazer uma análise da rentabilidade da empresa de forma autónoma. Também esta avaliação requer o conhecimento de todo um conjunto de dados relativos à estrutura do grupo económico, às atividades desenvolvidas, à natureza das operações, ao grau de integração das empresas no grupo e a outros elementos de comparabilidade externos.

Sendo o MMLO um método baseado em indicadores de rentabilidade operacional, deve ser feita uma seleção do indicador mais apropriado entre a margem operacional e os custos operacionais, o que levanta algumas dificuldades em termos de escolha do indicador mais pertinente, contrariamente, por exemplo, ao MPRM e ao MCM que não colocam qualquer problema quanto à seleção do indicador de rentabilidade. Resulta que perante a dificuldade na escolha do indicador mais apropriado, a fiabilidade dos resultados obtidos com o MMLO pode ser inferior à obtida com a aplicação dos métodos tradicionais.

O MMLO pode ser um método adequado para determinar o preço comparável de mercado quando não se possui informações suficientes sobre os termos e condições fixados nas operações vinculadas. Neste sentido, o MMLO acaba

³⁴ Art. 9.º, n.º 2 da Convenção Modelo da OCDE.

por ser mais fiável do que o MFL e os métodos tradicionais nos casos em que não se dispõe de elementos de comparabilidade nos métodos tradicionais.

CONCLUSÃO

Embora não exista uma regra geral em matéria de determinação dos preços de transferência, deve atender-se ao princípio do método mais apropriado para a determinação dos preços das operações vinculadas comparativamente com os preços das operações não vinculadas. Os métodos tradicionais constituem o meio mais direto de determinação das relações económicas e financeiras entre entidades relacionadas comparativamente com as situações de plena concorrência. Os métodos baseados no lucro da operação são métodos complementares ou subsidiários dos métodos tradicionais, que só operam naqueles casos em que não existem elementos necessários para a sua efetiva aplicação.

Em regra, os métodos tradicionais - baseados nas operações - são mais facilmente aplicados do que os métodos baseados no lucro das operações. Só não se aplicam quando os dados respeitantes a operações não vinculadas não são suficientes ou fiáveis, sendo neste caso aplicável o método baseado no lucro da operação como método único ou complementar do método tradicional.

Qualquer um destes métodos, tradicionais e não tradicionais, requer o conhecimento dos bens, direitos e serviços transacionados, mas também das funções desempenhadas pelas partes do mercado em que estão envolvidas, da existência e disponibilidade de bases de dados comerciais e financeiros sobre estes bens, direitos e serviços, da seleção do rácio de rentabilidade operacional das empresas selecionadas e da sua comparação com o mercado, da seleção de uma amostra suficientemente representativa das empresas em causa e de outros critérios de comparabilidade.

Para assegurar uma maximização dos resultados obtidos, deve ser feita a seleção dos elementos e critérios mais apropriados para determinar os preços de transferência mais próximos do mercado. A dificuldade em obter informações sobre os termos e as condições praticados pelas empresas independentes constitui um impedimento à viabilidade dos métodos tradicionais e à MFL, sendo o MMLO aquele que tende a ser, na falta de informações disponíveis e fiáveis, a regra em matéria de preços de transferência.

BIBLIOGRAFIA

- Amorim, Ana Clara Azevedo de, "Acordos prévios em matéria de preços de transferência", in Campos, Diogo Leite de, Estudos de Direito Fiscal, Almedina, 2007.
- Arnold, Brian J. and McIntyre, Michael J., "International Tax Primer", 2º ed., Kluwer Law International, The Hague, 2002.
- Calderón Carrero, J. M. e Martín Jiménez, A., "Los ajustes secundarios en la nueva regulación de las operaciones vinculadas", Revista de Contabilidad y Tributación, n.º 316, CEF, 2009.
- Carmona Fernández, N. [2009]: "Introducción: operaciones vinculadas y precios de transferencia. El principio de libre competencia. Normativa y doctrina aplicable: doméstica, bilateral y comunitaria", en Carmona Fernández, N. [director y coordinador], Fiscalidad de las operaciones vinculadas, CISS, Valencia.
- Cools, M., "International commercial databases for transfer pricing studies", International Transfer Pricing Journal, vol. 6, n.º 5, setembro/outubro 1999.
- Cordón Ezquerro, T., "Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas", Revista de Contabilidad y Tributación, n.º 312, CEF, 2009.
- Cosín Ochaíta, R. [2007], Fiscalidad de los precios de transferencia, CISS, Valencia.
- Esteves, Jaime Carvalho e Dithmer, Clara, "Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de preços de transferência", in Teixeira, Glória (coord.), Preços de transferência, Ed. Vida Económica, 2006.
- Faria, Maria Teresa Veiga de, "Sobre os métodos de determinação de preços de transferência", in Ciência e Técnica Fiscal, Centro de Estudos Fiscais, n.º 400, dezembro 2000.
- García-Herrera Blanco, Cristina [2001], "Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; Messineo, Alejandro E. et al. [1999], "Comparative survey: the application of transfer pricing rules and the definition of associated enterprises", International Transfer Pricing Journal, vol. 6, n.º 6.
- García Novoa, C. [2010], "La necesaria modificación en la regulación de las operaciones vinculadas", Quincena Fiscal, n.º 1.
- Jones Rodríguez, L. [2009a]: "Criterios para la determinación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas: el análisis de comparabilidad", en Carmona Fernández, N. [director y coordinador], Fiscalidad de las operaciones vinculadas, CISS, Valencia.
- Maisto, Guglielmo, "OECD Revision of Chapters I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: Some Comments on Hierarchy of Methods and Re-characterization of Actual Transactions Undertaken", in The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011.
- Martín Jovanovich, J., Customs Valuation and Transfer Pricing: Is it possible to harmonize customs and tax rules?, Kluwer Law International, 2002.

- OCDE, Press Statement international conference on transfer pricing and customs valuation, Bruxelas, 22-23 de maio de 2007.
- OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, julho 2010.
- Pérez Rodilla, G. e Huidobro Arreb, I. [2007], "Análisis de comparabilidad y la utilización de las bases de datos en la determinación de los precios de transferencia", in Cordón Ezquerro, T. (director), Manual de Fiscalidad Internacional, 3.ª ed., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Pires, Joaquim António, Os preços de transferência, Vida Económica, 2006.
- Silberztein, Caroline, "The 2010 update to the OECD. Transfer Pricing Guidelines", in The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011.
- Santos, António Carlos dos e Palma, Clotilde Celorico, «A regulação internacional da concorrência fiscal prejudicial», Ciência e Técnica Fiscal, nº 395, julho-setembro 1999.
- Sherwood, Stanley G., Comparable uncontrolled price method, in Robert Feinschreiber (eds), Transfer Pricing Handbook, vol. 1, 3a edição, John Wiley & Sons, Inc, United States, 2001.
- Soria, Javier Bas, "Coordinación de los métodos de valoración en los precios de transferencia, el valor en aduana y las operaciones vinculadas en el IVA", CEF, p. 35-38; Bakker, Anuschka e Obuoforibo, Belema (coordinadores), Transfer Pricing and Customs Valuation, IBFD, 2009.
- Teixeira, Glória, Preços de transferência. Casos práticos, Vida Económica, 2006.