

PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

PORTUGAL NO ÂMBITO DO COMÉRCIO
COMUNITÁRIO

ANA MARIA DA CONCEIÇÃO COUTO PINTO

**II CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO FISCAL DA
FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DO PORTO**

ÍNDICE

- Considerações Introdutórias	1
- O Regime dos Preços de Transferência em Portugal		
A) Regra Geral	2
B) A Obrigação Declarativa	8
- A Necessidade de Regulamentação Comunitária em Materia de Preços de Transferência	11
- A Importância dos Acordos Prévios Sobre Preços de Transferência	14
- Bibliografia	19

CONSIDERAÇÕES INTRODUTÓRIAS

Conjugar o crescimento galopante do comércio internacional com o aparecimento das empresas multinacionais e o princípio da livre concorrência tornou-se uma tarefa hercúlea para as autoridades fiscais de cada estado.

Se por um lado, são compelidas a tornar o seu território atractivo ao investimento externo, criando mecanismos que permitam eliminar a dupla tributação económica, por outro lado, têm de salvaguardar as suas receitas e evitar a evasão fiscal.

Neste âmbito, surgem os preços de transferência na ordem do dia, em matéria de fiscalidade.

Este mecanismo visa salvaguardar a plena concorrência de mercado, assegurando que determinadas entidades não falseiem os preços dos produtos ou serviços que adquirem ou fornecem a entidades consigo relacionadas, evitando ainda transferências internas de resultados entre sectores da mesma entidade, mas sujeitos a regimes fiscais diferentes.

A regulamentação dos preços de transferência exige que, as entidades supra referidas, pratiquem entre si preços, termos e condições substancialmente idênticos aos que, em condições de normalidade, seriam efectuados em operações semelhantes com entidades independentes.

O objectivo é controlar as transacções inter-grupo, impedindo a fuga de receitas.

O REGIME DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA EM PORTUGAL

A) Regra geral

Os preços de transferência encontram-se consagrados no art. 58º do CIRC e são regulados pela Portaria 1446-C de 2001.

O art. 58º, consagração do princípio da transparência, dispõe que *“nas operações comerciais, (...) efectuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”*

Um conceito-chave e requisito essencial para a aplicação do art. 58º, é a existência de relações especiais entre as entidades contratantes, quer sejam estas residentes em território português e sujeitas a IRC ou não.

O nº 4 desta norma define relação especial como sendo uma situação em que uma entidade tenha o poder de exercer, de forma directa ou indirecta, influência significativa nas decisões de gestão da outra.

Esta é uma definição muito genérica e por conseguinte, susceptível de causar dificuldades de aplicação. Por isso, o legislador estabeleceu uma presunção legal da existência destas relações.

Esquemáticamente podemos dividi-las em 3 grupos:

1. Relações especiais criadas pela via familiar e manifestadas na estrutura societária, bem como na composição dos órgãos sociais;

2. Situações em que o poder de influência se manifesta através da própria estrutura empresarial, bastando a detenção de uma participação social igual ou superior a 10% no capital social de outra sociedade para, à luz do novo regime, se considerar existirem relações especiais;

3. Empresas ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro efeito equivalente, que se encontrem em relação de domínio ou que, por força de relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, directas ou indirectas, estejam em situação de dependência no exercício da sua actividade;

No âmbito desta regra geral, assume grande relevância os métodos a ter em conta aquando da fixação dos preços praticados entre entidades relacionadas.

Nestes termos, os sujeitos passivos deverão optar pelo método mais adequado à determinação dos preços de transferência. Ou seja, aquele que permite uma maior aproximação/comparabilidade entre a operação que se deseja efectuar e as idênticas operações realizadas entre entidades independentes.

O n.º 3 do art. 58.º consagra a utilização preferencial dos “métodos tradicionais”, que segundo as *Guidelines* da OCDE são os mais adequados e ajustados sempre que se verifique paridade de circunstâncias negociais, ou quando as diferenças entre as operações não sejam susceptíveis de causar afectações substanciais quer no preço quer nas demais condições essenciais da operação.

Assim sendo, poderão optar entre:

Método do preço comparável de mercado (MPC)

Método de preços de transferência que consiste em comparar o preço de bens ou de serviços transferidos numa operação vinculada («operação controlada») com o preço facturado em relação a bens ou serviços transferidos no âmbito de uma operação entre empresas independentes, em circunstâncias comparáveis.

Método do custo majorado

Método de preço de transferência que toma como base os custos suportados pelo fornecedor de bens (ou de serviços) no âmbito de uma operação vinculada. A estes custos é acrescida uma margem de modo a obter um lucro adequado tendo em atenção as funções exercidas, os activos utilizados, os riscos assumidos e as condições de mercado. O resultado obtido após o adicionamento da margem de preço de custo aumentado aos custos mencionados pode ser considerado um preço de plena concorrência da operação inicial entre empresas associadas.

Método do preço de revenda minorado

Método de preço de transferência tendo por base o preço pelo qual um produto comprado a uma empresa associada é revendido a uma empresa independente. Ao preço de revenda é deduzida a margem sobre o preço de revenda. O resultado obtido depois de subtraída a margem bruta pode ser considerado, após o ajustamento relativo a outros custos conexos com a compra do produto (por exemplo, direitos aduaneiros), um preço de plena concorrência da transferência anterior do bem entre empresas associadas.

No entanto, a opção por estes métodos pode revelar-se inapropriada ou desajustada, conduzindo a resultados pouco credíveis. Deste modo, subsidiariamente, deverão ser aplicados métodos baseados no lucro da operação ou qualquer outro método que se mostre adequado à situação em concreto.

Método da margem líquida da operação

Método baseado no lucro da operação e que consiste em verificar a margem de lucro líquida em relação a uma base adequada (por exemplo, os custos, as vendas ou os activos) que um contribuinte realiza na sequência de uma operação controlada (ou de operações que podem ser agregadas).

Método do fraccionamento do lucro

Método com base nos lucros da operação, que consiste em identificar o lucro combinado a repartir entre as empresas associadas na sequência de uma operação controlada (ou de operações controladas que podem ser englobadas) e em proceder à posterior repartição desses lucros entre as empresas associadas, assente numa base economicamente válida, idêntica à repartição dos lucros que estabeleça a aproximação da distinção entre os lucros que teriam sido previstos e os lucros estipulados nos termos de um acordo celebrado entre entidades independentes.¹

¹ (*Glossário – Overview Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations- OECD*)

Assim, não obstante o respeito e prioridade conferidos às recomendações da OCDE, impera a regra do melhor método.

A Portaria 1446-C de 2001 dispõem que o sujeito passivo deverá optar pelo método mais adequado, em cada operação, a conferir o melhor nível de comparabilidade entre a transacção realizada inter-grupo e a mesma realizada com uma entidade independente. Mas esse objectivo nem sempre é alcançável.

Com a crescente competitividade de mercado, a estratégia empresarial prima pela diversidade e diferença a nível da oferta. Assim, existem situações em que se torna verdadeiramente impossível obter informação comparável para efeitos da determinação dos preços de transferência.

À medida que cada empresa tenta criar condições mais atractivas e aliciantes para o seu produto, variando os termos da compra e venda, os prazos de pagamento, descontos, e demais variáveis que influenciam a determinação do preço, torna-se complicado adquirir informação, que consiga estabelecer níveis de paridade com todas os termos e condições acordadas em operações efectuadas entre entidades autónomas entre si.

Aliás, ao tentar fazer uso dos métodos tradicionais na determinação dos preços de transferência nas circunstâncias descritas, os resultados seriam, com certeza, falaciosos e desconexos com a realidade.

Tendo presentes estas vicissitudes, a regulamentação portuguesa possibilita a introdução de ajustamentos para eliminar, ou pelo menos minorar estas diferenças.

Sendo assim, aquando do estudo de mercado para proceder à determinação dos preços de transferência, o sujeito passivo deverá ter em conta todas as variáveis que entram na sua equação, e verificar se as diferenças encontradas influenciam ou não o

resultado. Na eventualidade de existirem diferenças, o sujeito passivo deverá analisá-las, quantificá-las, expor os seus efeitos e efectuar os ajustamentos que se lhe afigurem adequados aos preços praticados ou às margens obtidas.

Esta prática, pese embora as divergentes opiniões em diversos regimes fiscais, tem sido frequentemente adoptada e permite uma maior fiabilidade nos resultados das análises comparativas de mercado. Deve frisar-se que, para a opção pela introdução de ajustamentos é obrigatória a identificação das variáveis que possam causar resultados dúbios, conduzindo a uma incorrecta análise dos preços de transferência.

Acresce dizer, que nem todas as empresas poderão ser utilizáveis como termo de comparação para efeitos dos preços de transferência, o que poderá dificultar, ainda mais, uma tarefa que de simples nada tem.

Poderão ser utilizadas empresas concorrentes como “comparáveis”, para efeitos de preços de transferência, no entanto, é necessário que essas empresas sejam independentes.

Ou seja, uma multinacional que pretenda usar outra multinacional como “comparável”, não o poderá fazer. Isto porque, embora entre ambas não exista qualquer relação de dependência, a verdade é que, ambas terão questões de preços de transferência. Pelo que, nenhuma estará em condições de garantir uma análise isenta e fiável da realidade de mercado.

Esta questão levanta alguns problemas, na medida em que, determinadas áreas do mercado estão dominadas por grupos multinacionais. Assim, a concorrência directa é efectuada por entidades que estando obrigadas ao regime dos preços de transferências não podem usar os seus concorrentes como termo de comparação, uma vez que, também estes estão adstritos às mesmas obrigações.

B) A obrigação declarativa

Nos termos do nº 7 do art. 58º do CIRC, o sujeito passivo está obrigado, na sua declaração anual de informação contabilística e fiscal, a declarar a existência ou não de transacções com entidades relacionadas, identificando:

- As entidades envolvidas;
- O volume dos negócios em causa;
- A existência de eventual documentação sobre os preços praticados;

A observância destas normas assume tal importância que, a não ser cumprida tal obrigação verifica-se a inversão do ónus da prova. Neste sentido, recairá sobre o sujeito passivo a obrigação de provar que cumpriu todas as obrigações a que estava vinculado, caso contrário, poderá a Administração Fiscal proceder correcções do lucro tributável através de ajustamentos com base nos métodos legalmente previstos.

No entanto, convém referir que, esta situação de desoneração da Administração Fiscal em demonstrar a violação dos preceitos legais por parte do sujeito passivo, só se verifica quando o mesmo não tenha declarado as transacções a que alude o nº 7 da norma legal.

Caso contrário, sempre que pretenda efectuar correcções e ajustamentos no lucro tributário, a Administração Fiscal deve fundamentar devidamente sua pretensão, uma vez que sobre si recai, exclusivamente, o ónus da prova, sob pena de impugnação judicial.²

² A este propósito importa referir o Ac. STA de 25/09/2002 que decidiu que “*não estava devidamente fundamentado o acto que introduz alterações à matéria colectável do contribuinte (...) se não descreve as relações especiais que justificam essas alterações e os termos em que normalmente decorrem operações da mesma natureza entre pessoas independentes e em idênticas circunstâncias.*”

O nº 11 do art. 58º consagra, de forma expressa, um mecanismo de combate à dupla tributação do mesmo rendimento.

Esta norma dispõe que sempre que a Administração Fiscal proceda a correcções no lucro tributável por força de relações especiais entre sujeitos passivos, deve proceder, obrigatoriamente a “ajustamentos correlativos”.

Este é um *“ajustamento do imposto devido pela empresa associada estabelecida num outro país, efectuado pela Administração Fiscal desse país de modo a tomar em consideração um ajustamento primário efectuado pela Administração Fiscal do primeiro país, a fim de obter uma repartição consistente dos lucros entre ambos os países.”*³

Vejamos um exemplo prático:

- *A sociedade A vende à sociedade B, com quem mantém relações especiais, um dado produto por €1000.*
- *Ambas as sociedades relevam essa venda em termos contabilísticos e fiscais, o que, em termos simples, significa que a sociedade A contabiliza um proveito de €1000 e a sociedade B um custo no montante desse mesmo valor.*
- *Numa acção de inspecção realizada à sociedade A e por aplicação das regras relativas aos preços de transferência, a Administração Fiscal concluí que aquela operação deveria ter sido efectuada não pelo valor de €1000, mas de €1500 e, nessa conformidade, procede à respectiva correcção do lucro tributável da sociedade A,*

³ (*Glossário – Overview Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations- OECD*)

aumentando o seu lucro tributável em € 500.

Nesta situação, determina o referido N° 11 do artigo 58º que a Administração Fiscal está obrigada a proceder também à correcção do lucro tributável da sociedade B diminuindo o seu lucro tributável em € 500 através da consideração adicional de € 500 de custos.⁴

Refira-se que este princípio se aplica às entidades não residentes, desde que tal possibilidade se encontre prevista nas convenções internacionais celebradas por Portugal.

A legislação portuguesa sobre preços de transferência segue as orientações da OCDE, chegando a ser bem mais exigente do que a dos países mais desenvolvidos, membros desta organização. Sobretudo a nível do ónus da prova, recaem sobre as empresas a obrigação de documentação que justifique a sua política sobre preços de transferência.

Esta obrigação está longe de ser assegurada com a mera compilação de documentação sobre preços e contratos. É fundamental fazer a prova da paridade de mercado.

Para se conseguir tal demonstração, as empresas têm de assegurar que os termos, condições e preços, no âmbito das suas transacções inter-grupo, foram efectuadas em consonância com as que seriam efectuadas com entidades independentes.

Claro que essa prova só será possível se a empresa tiver operações comparáveis.

⁴ Dr^a. Inês Reis, Jurinfor – Informática e Publicações, S.A.

A NECESSIDADE DE REGULAMENTAÇÃO COMUNITÁRIA EM MATÉRIA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

As Orientações de Preços de Transferência, publicadas em 1995 pela OCDE, fizeram com que por toda a União Europeia, nos últimos anos, surgissem regulamentações internas no sentido de determinar, quais os requisitos e condições de aplicação dos preços de transferência.

No entanto, a interpretação destas orientações varia de um estado membro para outro.

Esta falta de uniformização acarreta uma potencial dupla tributação, uma vez que um sujeito passivo ao encetar operações com entidades dentro do mesmo grupo económico, mas com residência em outro território poderá, em virtude das diferentes regulamentações, incorrer em custos adicionais por força do cumprimento das regras vigentes sobre preços de transferência.

Em 2002, a Comissão Europeia criou o **E.U. JOINT TRANSFER PRINCING FORUM**, no intuito de aproximar e harmonizar as regras sobre preços de transferências, praticadas nos vários estados-membros, através da criação de preceitos normativos não vinculativos e de fácil exequibilidade.

O seu objectivo, para além da solução dos problemas dos preços de transferência, passa pela reformulação da Convenção de Arbitragem, (que deixou de vigorar em 2000, por falta de ratificação do protocolo de extensão em 1999), pelo estímulo à celebração de acordos prévios sobre preços de transferência, pela uniformização dos requisitos relativos à documentação dos preços de transferência nos E.M. e ainda a criação de medidas para se evitar a dupla tributação.

Para que a Convenção de Arbitragem venha a funcionar em pleno, é necessário aperfeiçoar a fase da arbitragem, quanto ao início e termo dos prazos, custas, local de realização das reuniões... Carece ainda de uma maior transparência de todo o processo de modo a que o sujeito passivo possa ter nele uma participação mais activa.

Quanto aos Acordos Prévios sobre Preços de Transferência, um acordo deste tipo permite definir, previamente à realização de operações vinculadas, um conjunto de critérios adequados (designadamente, o método a utilizar, os elementos de comparação e ajustamentos a introduzir, os pressupostos principais quanto à evolução futura) com vista à determinação do preço de transferência aplicável a essas operações durante um determinado período de tempo.

A uniformização dos requisitos quanto à documentação dos preços de transferência, prende-se com o facto de a mesma variar de estado membro para estado membro.

Assim, o sujeito passivo incorre em elevados custos, na medida em que, procedendo a operações internacionais com entidades a si relacionadas, vê-se obrigado a processar a documentação de uma mesma operação várias vezes, dependendo do número de países envolvidos.

Impõe-se portanto a criação de um conjunto de documentação de preços de transferência multilateral, comum aos vários estados-membros, eliminando a necessidade de reunir, para cada estado onde um grupo económico actue, documentação específica.⁵

⁵ Como exemplo temos o caso *Pacific Association of Tax Administrators*, uma associação criada pela Austrália, Canadá, Japão e E.U.A

Para evitar a dupla tributação é necessário, desde logo o incremento da transparência e fluxo de informação entre as entidades públicas e privadas, bem como uma maior coordenação e cooperação entre as Autoridades Fiscais dos diversos estados-membros.

Em Abril de 2004 a Comissão Europeia propôs um Código de Conduta para eliminar a dupla tributação nos casos fronteiriços de preços de transferência. O texto proposto permitiria garantir uma aplicação mais eficaz e uniforme das regras existentes e definiria também regras processuais.

Segundo um estudo da Ernst & Young de 2002, o transfer pricing, embora sendo considerado por 85 % dos directores financeiros nas multinacionais, como uma das maiores preocupações em termos de fiscalidade, só 29% das empresas-mãe o levam em conta no seu planeamento estratégico.

As empresas continuam a perder oportunidades nas integrações pós-fusões, comércio electrónico e propriedade intelectual ao não gerirem de forma pró-activa os seus preços de transferência.

O mesmo estudo revela que as entidades fiscalizadoras possuem presentemente maior capacidade e estão mais empenhadas no exercício das suas funções.

Com efeito, as auditorias de preços de transferências geraram mais ajustamentos em 2002 do que em 1999, ano do estudo anteriormente realizado.

A IMPORTÂNCIA DOS ACORDOS PRÉVIOS SOBRE OS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Tendo decorrido cinco anos desde a implementação em Portugal do novo regime de preços de transferência, os contribuintes abrangidos, sujeitos a obrigações declarativas nem sempre fáceis de executar, questionam-se quando ao regime fiscal português se estará preparado para abraçar as recomendações da OCDE no sentido de regulamentar a celebração dos Acordos prévios sobre preços de transferência.

Apesar destes acordos prévios estarem previstos no regime português dos preços de transferência, ainda não existe regulamentação específica sobre o tema. Com efeito, o preâmbulo da portaria⁶ que regula os preços de transferência, prevê a possibilidade de celebração de acordos prévios. No entanto, condiciona esta celebração à prévia obtenção de experiência relevante com a aplicação das regras previstas no regime português.

Esta questão dos Acordos Prévios sobre preços de transferência, foi discutida na Conferência Técnica do Centro Interamericano de Administrações Tributárias, realizado pela DGCI em Setembro de 1999, na cidade do Porto.

Desta conferência resultou a importância dos Acordos Prévios enquanto instrumento de solução para os problemas relacionados com a determinação dos preços de transferência, como meio de complemento para os procedimentos, judiciais e administrativos, previstos no ordenamento interno de cada estado e como garantia para os contribuintes, uma vez que tornam mais previsível o tratamento fiscal.

⁶ Portaria 1446-C/2001 de 14 de Janeiro

No entanto, também foi enfatizado o facto de este ser um processo longo e complexo, que exige um esforço extraordinário por parte das Autoridades Fiscais, que têm de canalizar recursos humanos e financeiros para este propósito, podendo afectar as suas tarefas de fiscalização em relação a outros contribuintes. Deste modo, nem todas as Administrações Tributárias estariam em condições de encetar negociações deste tipo.

Por último, foi realçado o facto de nem todos os Estados permitirem a celebração de Acordos Prévios, pelo que, se os problemas colocados pelos preços de transferência forem susceptíveis de originar dupla tributação ou de colocarem dúvidas quanto à aplicação e interpretação das convenções, tal só será possível no quadro de uma eventual convenção fiscal, com uma disposição no âmbito do procedimento amigável semelhante à do art. 25º do Modelo de Convenção da OCDE.

A nível europeu tem-se verificado uma tendência consistente de celebração de Acordos Prévios, nomeadamente no Reino Unido, Espanha, Bélgica, Alemanha, Holanda e França.

Os Acordos Prévios são processos voluntários estabelecidos entre os sujeitos passivos e as Autoridades Fiscais, e visam a pré-determinação das condições e requisitos a incidir sobre os preços de transferência.

Assim, são fixados os elementos a ter em conta para a obtenção dos preços de transferência dentro de um delimitado período de tempo. Desde logo, estabelecem quais as “comparáveis” a ter em conta, os métodos a utilizar, os pressupostos...

Isto tudo de forma a evitar potenciais litígios, que assim ficam antecipadamente resolvidos. Durante o período em que vigora o acordo, e se o sujeito passivo obedecer às condições por este impostas, as Autoridades Fiscais não procederão a quaisquer

ajustamentos ao seu lucro tributável nem efectuaram inspecções fiscais, sempre tão morosas e dispendiosas.

A nível internacional, em operações mais complexas, estes acordos ajudam também a prevenir a dupla tributação.

O processo de acordo prévio, de uma maneira geral, é iniciado pelo sujeito passivo, que dirigindo-se às Autoridades Fiscais de um ou mais países, requer a prévia negociação dos preços de transferência.

Na Holanda e na Alemanha, ao sujeito passivo é exigido, um conjunto de informações muito detalhado sobre o mercado em que exerce a sua actividade, as funções desenvolvidas, os riscos que assume e as entidades consigo relacionadas. Tudo isto para assegurar que durante a vigência do acordo todas os factores inicialmente considerados se mantêm.

Existem dois tipos de Acordos Prévios, os unilaterais e os bilaterais ou multilaterais.

No acordo unilateral apenas intervêm o sujeito passivo e as Autoridades Fiscais do país, ao passo que um acordo multilateral envolve não só estes como também as Autoridades Fiscais dos países onde as entidades relacionadas do sujeito passivo operam.

Os acordos multilaterais são preferíveis, na medida em que, para além de serem usados como um mecanismo de redução do risco de dupla tributação, conferem ao sujeito passivo uma maior segurança e equidade uma vez que dele fazem parte as diversas entidades envolvidas.

Entre Março e Abril de 2004 foram concluídos os primeiros três acordos multilaterais celebrados entre estados-membros da E.U., e resolvidos num período de 18 meses desde o pedido inicial.

Desde esta primeira e feliz abordagem, vários países europeus têm iniciado novos Acordos Prévios Multilaterais

Com esta actuação tenta-se evitar as desvantagens dos acordos unilaterais. Estes acordos acarretam grandes inconvenientes quando os países não aderentes discordam dos termos em que o acordo é celebrado. Tal facto poderá conduzir a desacordo quanto aos ajustamentos correlativos no lucro tributável do sujeito passivo que celebrou um acordo prévio com somente uma Autoridade Fiscal.

Portugal actualmente corre este risco uma vez que até à data os acordos não foram regulamentados, apesar de estarem previstos.

Para além disso, os acordos unilaterais são em número muito superior que os multilaterais.

Na Holanda e na Bélgica no âmbito dos acordos prévios celebrados em 2003, 95% corresponde a acordos unilaterais.

Nos termos das orientações da OCDE “ *A harmonização de práticas respeitantes aos acordos prévios em matéria de preços entre os países que utilizam este dispositivo, poderia revelar-se vantajosa quer para as Administrações Fiscais quer para os contribuintes. Por conseguinte, as Administrações Fiscais dos países interessados podem perspectivar a celebração de acordos entre as entidades competentes (...) estabeleceriam os princípios directores gerais e certas modalidades com vista à execução do procedimento amigável sempre que o contribuinte requeira um Acordo Prévio relativo a preços de transferência.*”

Tendo em conta que os principais parceiros económicos das empresas portuguesas se situam em países que já regulamentaram e celebraram acordos deste tipo, as Autoridades Fiscais portuguesas deveriam ponderar seriamente na possibilidade de efectuarem Acordos Prévios, sobretudo multilaterais.

Este instrumento seria uma mais-valia no sentido de evitar os inconvenientes supra mencionados, bem como eventuais e complexos litígios com as Autoridades Fiscais de outros países.

BIBLIOGRAFIA

Jurinform- Informática e Publicações S.A

www.oecd.org

www.diarioeconomico.com

www.tribunaisnet.mj.pt

www.irs.org

www.verbojuridico.pt

Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal, Abr-Jun 2000

Nabais, Casalta “*Direito Fiscal*” 2ª Edição, Almedina

Teixeira, Glória; Barros, Duarte “*Preços de Transferência e o Caso Português*”, Vida Económica

ERNST & YOUNG, “*Survey GLOBAL 2001*”

Pinheiro Pinto, José Alberto “*Fiscalidade*”