

CISION ▶

Pedro Alexandre Heleno Arromba

A PROBLEMÁTICA FISCAL DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NAS EMPRESAS MULTINACIONAIS

Mestrado em Gestão
Faculdade de Economia

Maio 2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



Relatório de Estágio Curricular

A Problemática Fiscal dos Preços de Transferência nas Empresas Multinacionais

Orientador da FEUC: Prof. Doutor Ilídio Lopes

Orientador na Entidade de Acolhimento: Doutora Sílvia Brito,
Directora Financeira da Empresa Cision Portugal S.A.

Pedro Alexandre Heleno Arromba

Nº 2005022621

RESUMO

O presente relatório tem por base o estágio curricular realizado no Departamento Financeiro da empresa Cision Portugal, S.A., com vista à conclusão do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Numa primeira parte é feita uma apresentação da entidade de acolhimento e uma descrição das actividades desenvolvidas ao longo do estágio, designadamente na área da Contabilidade, Recursos Humanos e *Report & Control*. Simultaneamente vão sendo analisados e apresentados alguns procedimentos e linhas gerais de funcionamento de cada uma das áreas funcionais onde tive um papel activo. Conclui-se com uma análise crítica da empresa e do seu funcionamento.

Numa segunda parte, o estudo assenta na temática da problemática fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais. Inicialmente é feita uma exposição teórica do tema, focando os principais aspectos que afectam as empresas multinacionais no estabelecimento da sua política de preços de transferência. Para terminar, é realizado um enquadramento prático do tema em análise, mediante a apresentação e análise de algumas políticas e práticas adoptadas pela empresa Cision Portugal S.A. em matéria de preços de transferência.

ABSTRACT

This report is based on the curricular internship that has taken place in the financial department of the company Cision Portugal, SA., with the purpose of concluding my Master's degree on Management in Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. In the first part there's a presentation of the host organization and an account of the activities that have taken place during the internship, more precisely in the fields of Accountancy, Human Resource and Report & Control. Simultaneously, there's an analysis of some procedures and general operating of the functional areas on which I played an important role. There's a conclusion with a critical analysis of the company and its operating.

In the second part, this report discusses the issues raised by the transfer pricing policy in the context of multinational companies. At first there's a theoretical exposition of the subject, which is mainly focused on the aspects which influence multinational companies in the establishment of a transfer pricing policy. To finish, there's a practical framework of the subject, through the presentation and analysis of some policies and procedures adopted by the company Cision Portugal S.A. on the transfer pricing.

AGRADECIMENTOS

A realização deste relatório não teria sido possível sem o auxílio de outras pessoas que muito contribuíram para que eu esteja cada vez mais próximo de concluir mais uma etapa decisiva no meu crescimento pessoal e profissional.

Em primeiro lugar quero agradecer a toda a minha família por todo o apoio incondicional, compreensão e motivação que me transmitiram ao longo de todo o meu percurso académico.

Aos meus amigos, que estiveram sempre presentes, por todo o apoio, disponibilidade, prontidão para ajudar, e também por toda a compreensão que sempre demonstraram comigo ao longo deste período.

Queria enviar um agradecimento especial à minha orientadora da empresa, a Doutora Sílvia Brito, por toda a disponibilidade, ajuda prestada, conhecimentos que partilhou comigo e pelo carinho com que sempre me tratou durante o estágio.

Aos meus restantes colegas da Cision Portugal, que me receberam e trataram de forma admirável, devendo-lhes também a eles este sentimento agradável que guardo da minha primeira experiência profissional, bem como todos os conhecimentos e conselhos que me transmitiram desde o primeiro dia em que entrei na empresa.

Por fim, gostaria de agradecer ao meu orientador de estágio da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, o Professor Ilídio Lopes, pela disponibilidade e orientação na elaboração deste relatório.

ÍNDICE

Introdução.....	1
Capítulo I - <i>O Estágio: Apresentação da entidade de acolhimento e descrição das actividades desenvolvidas</i>	3
1. Apresentação da entidade de acolhimento	4
1.1 Grupo Cision.....	4
1.2 Descrição Sumária da Empresa Cision Portugal, S.A.	5
1.3 Resenha Histórica.....	5
1.4 Actividade da empresa	6
1.5 Organização Interna	7
1.6 Evolução económico-financeira.....	9
2. Actividades desenvolvidas na Cision Portugal	12
2.1 Departamento financeiro	12
2.2 Contabilidade	13
2.2.1 Recepção de documentos contabilísticos	15
2.2.2 Organização da informação contabilística	15
2.2.3 Classificação dos documentos contabilísticos	17
2.2.4 Numeração e lançamento de documentos contabilísticos	17
2.2.5 Lançamento e correcção de estimativas	17
2.2.6 Apuramento do IVA	18
2.2.7 Realização de conciliações bancárias e circularização de saldos de fornecedores.....	19
2.2.8 Gestão de activos	20
2.3 Gestão de Recursos Humanos	20
2.3.1 Admissão de Pessoal - Preenchimento da ficha individual de novos trabalhadores.....	21
2.3.2 Gestão de Assiduidade - Actualização diária das marcações de ponto	22
2.3.3 Processamento e pagamento de salários	23
2.3.4 Lançamento e correcção de estimativas.....	23
2.4 Report & Control	24
2.4.1 Report mensal - Conciliação entre a Contabilidade Geral e Contabilidade Analítica	25
2.4.2 Apuramento e análise de custos com o pessoal.....	25
2.4.3 Recolha, análise e tratamento de informação necessária para a elaboração do dossier dos preços de transferência	26
3. Análise crítica	27
Capítulo II - <i>Problemática Fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais</i>	29
4. Introdução ao tema.....	30
4.1 Enquadramento económico-social	30
4.2 Conceito de preços de transferência	32
5. Regras aplicáveis em matéria de preços de transferência.....	33
5.1 Legislação Portuguesa.....	33
5.2 Recomendações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento económico (OCDE)	34
5.3 Fórum Europeu de Preços de Transferência.....	36
5.4 Legislação comunitária	37
6. A abordagem dos preços de transferência em Portugal	37
6.1 Conceito de relações especiais	37
6.2 Princípio da plena concorrência	38
6.3 Métodos dos preços de transferência	40
6.3.1 Métodos tradicionais baseados na operação	41
6.3.1.1 Método do preço comparável de mercado	41
6.3.1.2 Método do preço de revenda minorado	42

6.3.1.3 Método do custo majorado.....	43
6.3.2 Métodos baseados no lucro	44
6.3.2.1 Método do fraccionamento do lucro.....	44
6.3.2.2 Método da margem líquida da operação	44
6.3.3 Problemática dos comparáveis	45
6.4 Importância dos activos intangíveis	47
6.5 Acordos celebrados entre entidades relacionadas	49
6.5.1 Acordos de prestação de serviços intragrupo.....	49
6.5.2 Acordos de partilha de custos	50
6.6 Cumprimento das obrigações relativas a preços de transferência.....	51
6.6.1 Obrigações acessórias dos sujeitos passivos	51
6.6.1.1 Estrutura do dossier de preços de transferência	51
6.6.2 Acordos prévios sobre preços de transferência (APPT).....	54
6.6.3 Infracções tributárias.....	55
6.6.4 Ajustamentos correlativos	56
7. Enquadramento prático do tema - Cision Portugal.....	57
7.1 Estrutura do Grupo Cision	57
7.2 Política de preços de transferência adoptada pelo Grupo Cision	58
7.3 Operações intragrupo	59
7.3.1 Transacções no âmbito dos serviços <i>Monitor e Analyse</i>	60
7.3.2 Serviços Intragrupo.....	62
7.3.3 Uso da propriedade intelectual.....	66
Conclusão.....	68
Bibliografia	69
Anexos	72

LISTAGEM DE QUADROS, FIGURAS E GRÁFICOS

▪ QUADROS

Quadro 1 – Dados do Grupo Cision relativos ao ano de 2010	4
Quadro 2 – Descrição sumária da empresa Cision Portugal.....	5
Quadro 3 – Evolução económico-financeira da Cision Portugal nos últimos dois anos.....	9
Quadro 4 – Principais diferenças entre a contabilidade financeira e a contabilidade analítica	14

▪ FIGURAS

Figura 1 – Organigrama da Cision Portugal	7
Figura 2 – Dimensões da Gestão de Recursos Humanos.....	21
Figura 3 – Capítulos que devem constar num dossier de preços de transferência.....	52
Figura 4 – Principais empresas que compõem o Grupo Cision	57
Figura 5 – Modelo de alocação de custos relativos a serviços intragrupo	64

▪ GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução de alguns rácios financeiros da Cision Portugal nos últimos dois anos	10
Gráfico 2 –Royalties facturados à Cision Portugal pelo licenciamento da marca Cision.....	67

INTRODUÇÃO

O presente relatório surge no âmbito do Estágio Curricular que integra o Mestrado em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC). O estágio decorreu no departamento financeiro da empresa Cision Portugal, S.A., durante o período compreendido entre o dia 15 de Novembro de 2010 e 8 de Abril de 2011, tendo uma duração de 21 semanas. Realizámos actividades ligadas à área de Contabilidade, Gestão de Recursos Humanos e *Report & Control*, embora possamos, em algumas ocasiões, ter, esporadicamente, dado o nosso contributo noutras áreas funcionais do departamento. O referido estágio permitiu-nos alcançar o nosso primeiro contacto com o mundo laboral, traduzindo-se na primeira oportunidade que tivemos de pôr em prática todas as competências que fomos adquirindo ao longo do nosso percurso académico.

O estágio teve como objectivo principal proporcionar-nos uma integração realista no mundo do trabalho, bem como uma maior facilidade nos relacionamentos humanos em contexto profissional. Pretendemos aplicar o que aprendemos ao longo da Licenciatura e do Mestrado e, acima de tudo, crescer como pessoas. Procurámos sempre, mesmo que modestamente, questionar, ajudar, reconhecendo contudo as nossas limitações. Nestas nossas intervenções tivemos como propósito o contínuo melhoramento do funcionamento do departamento. Esperamos, ainda que humildemente, ter atingido o fim pretendido.

O tema escolhido para este trabalho foi a problemática fiscal dos preços de transferência. Esta escolha foi incentivada pela tarefa de que fomos encarregues quando nos incumbiram de pesquisar informações adicionais acerca do tema. Pretendia-se saber, com maior rigor, quais os elementos que deveriam constar no dossier de preços de transferência. À medida que a nossa pesquisa foi avançando, cresceu também o nosso interesse em aprofundar o assunto, uma vez que a importância deste se foi revelando cada vez mais óbvia e, para além do mais, se enquadrava plenamente no contexto da organização onde estivemos inseridos, uma multinacional pertencente ao maior grupo de análise e monitorização de informação do mundo.

Este relatório encontra-se dividido em 2 capítulos, no primeiro dos quais faremos uma apresentação da entidade de acolhimento, da sua organização, actividade e evolução económico-financeira dos últimos dois anos. Enunciaremos também, quer as principais atribuições do departamento financeiro, quer as áreas funcionais que lhe estão integradas. De seguida, descreveremos as actividades que realizámos ao longo do estágio, distinguindo-as mediante as suas áreas funcionais. Ao longo desta descrição explicaremos algumas práticas e procedimentos da empresa.

Por sua vez, o segundo capítulo debruçar-se-á, numa primeira parte, sobre as regras e princípios que a empresa deverá seguir a nível do estabelecimento dos preços de transferência.

Numa segunda parte será feito um enquadramento prático do tema, onde serão apresentadas as políticas e práticas estabelecidas pelo Grupo Cision neste campo. Estas serão avaliadas de acordo com o que consta legislação portuguesa relativa a preços de transferência.

Capítulo I

O Estágio: Apresentação da entidade de acolhimento e descrição das actividades desenvolvidas

1. APRESENTAÇÃO DA ENTIDADE DE ACOLHIMENTO

1.1 GRUPO CISION¹

A Cision Portugal, S.A.², pertence ao Grupo Cision, o maior grupo internacional de análise e monitorização de informação. A multinacional está cotada na bolsa de valores de Estocolmo e tem aproximadamente 20.000 accionistas. Com escritórios na Europa e América do Norte, disponibiliza serviços integrados de *media intelligence* e *reputation management* em 125 países em simultâneo.

A Cision é líder de mercado em software de comunicação e ferramentas de media. Em cada localização tem os mesmos valores e um objectivo comum: criar o melhor espaço de ligação para os profissionais da comunicação e media de todo o mundo, tendo ao seu dispor as mais inovadoras ferramentas e tecnologias que constituem a próxima geração comunicacional, procurando sempre estar na vanguarda e contribuir para a evolução do sector dos media.

A origem da empresa remonta a 1892, quando era o departamento de publicidade da Svenska Telegrambyrån, uma empresa Sueca de serviços de *clipping*. Ao longo dos anos foram expandindo a sua actividade pela Europa e América do Norte, alargando o leque da sua oferta, passando a abranger também serviços de bases de dados e de análise dos media, dando assim origem ao Grupo Observer AB. Esta empresa global, que operava um pouco por todo o mundo sob diferentes nomes (Observer, Romeiki, Bacon's e Bowdens), levou a cabo em 2007, numa lógica de alinhamento internacional, um processo de *rebranding*, adoptando a marca Cision que passou a ser comum a todas as empresas do grupo.

Conta actualmente com 50.000 clientes e monitoriza mais de 200.000 fontes de informação em todo o mundo.

Quadro 1 – Dados do Grupo Cision relativos ao ano de 2010

GRUPO CISION	EUROPA	AMÉRICA DO NORTE
Mercados	Suécia	Estados Unidos da América
	Finlândia	Canadá
	Noruega	
	Dinamarca	
	Reino Unido	
	Alemanha	
	Portugal	
Proveitos 2010	43.668.400 €	85.225.500 €
Nº Médio de funcionários	492	893

Fonte: Relatório de contas de 2010 do Grupo Cision

¹ Informação obtida através da consulta do relatório de gestão de 2009 da Cision Portugal, do relatório de contas do Grupo Cision relativo a 2010 e do site <http://pt2.cision.com/>.

² Daqui em diante, apenas designada por Cision Portugal.

1.2 DESCRIÇÃO SUMÁRIA DA EMPRESA CISION PORTUGAL, S.A.**Quadro 2 – Descrição sumária da empresa Cision Portugal**

FIRMA	CISION PORTUGAL – DISTRIBUIÇÃO DE INFORMAÇÃO GERAL, S.A.
Sede	Avenida Fontes Pereira de Melo, nº 21, 5º - 1050-116 Lisboa
Filial	Rua Entre Vinhas, Edifício Cision, Apartado 20027 Eiras – 3020-171 Coimbra
Contacto	213190570
Email	info.pt@cision.com
NIF	501355383
Objecto Social	Actividades de processamento de dados, domiciliação de informação e actividades relacionadas
CAE (Rev. 3)	63110
Data da Constituição	10 de Setembro de 1982
Capital Social	409.615 Euros

Fonte: Elaboração própria

1.3 RESENHA HISTÓRICA³

A Cision Portugal é uma referência, em Portugal e na Península Ibérica, na área de análise de meios de comunicação social e tem a responsabilidade de selecção, tratamento e análise de informação em Portugal, Espanha e América Latina para a Cision Worldwide e directamente para várias empresas internacionais.

Criada no dia 10 de Setembro de 1982, inicialmente com a denominação de Memorandum, Lda., começou por ser uma sociedade por quotas, de pequena dimensão, dedicando-se fundamentalmente à monitorização de imprensa.

A melhoria constante na prestação dos seus serviços, a diversidade dos mesmos e o carácter inovador que sempre demonstrou, permitiram-lhe ganhar notoriedade no mercado emergente nacional e internacional. Simultaneamente, o seu crescimento demonstrava-se estável, pelo que

³ Informação obtida através da consulta do relatório de gestão de 2009 da Cision Portugal e da página da Cision na rede intranet.

rapidamente criou as condições para se transformar numa sociedade anónima, o que veio a acontecer em Maio de 1999.

Em Março de 2001, a empresa foi adquirida pelo Grupo Internacional Observer AB. Já com uma posição de destaque no mercado onde se insere, esta integração veio permitir uma maior abertura de mercado e reforçar a sua notoriedade. Mais uma vez, a sua característica inovadora e a sua aproximação a mercados como o da América Latina, foram relevantes para a sua integração neste Grupo. Inserida na estratégia do Grupo, de abrangência mundial e de consolidação de todas as suas empresas numa marca global única, alterou a sua denominação social para Cision Portugal, S.A, em Abril de 2007.

1.4 ACTIVIDADE DA EMPRESA

Tal como foi referido inicialmente, a Cision Portugal iniciou a sua actividade monitorizando apenas as notícias divulgadas na imprensa (serviço de *clipping*), mas ao longo do tempo e de forma a conseguir responder às principais necessidades dos clientes, foi alargando cada vez mais os seus horizontes de análise e actualmente possui um lugar de destaque na área de análise de meios de comunicação social. O seu carácter inovador e empreendedor e o recurso às novas tecnologias, faz com que se mantenha sempre “um passo à frente” da concorrência.

A Cision Portugal desenvolve e comercializa serviços integrados, produtos e soluções de software. A sua oferta de serviços divide-se em quatro grandes áreas de negócio⁴:

- **Plan** – Sistema de informação dos media, jornalistas e investidores, direccionado ao planeamento e organização de acções de comunicação. Permite aos clientes identificar o público-alvo certo para as suas actividades de comunicação e gerir eficazmente os seus contactos;
- **Connect** – Plataforma de gestão de informação, contacto e follow up, que permite aos clientes distribuir a informação rapidamente, simultaneamente e de forma consistente, geralmente através de comunicados de imprensa, dirigidos ao público-alvo.
- **Monitor** – Selecção e monitorização, em tempo real, de toda a informação veiculada nos media, de acordo com as necessidades de cada cliente. Em todo o mundo são monitorizados mais de 55.000 meios de informação, onde se inclui a imprensa, rádio, televisão, internet e os *social media*. Permite aos clientes conhecer os media e a informação veiculada em função dos seus interesses estratégicos.

⁴ De acordo com o Business Profile, onde é feita a apresentação dos serviços para o ano de 2011, e o site <http://www.hotfrog.pt/Empresas/Cision-Portugal>.

- **Analyse** – Avaliação da eficácia das acções de comunicação e relações públicas através da medição da favorabilidade mediática e do potencial das notícias veiculadas. Permite aos clientes avaliar o desempenho das estratégias de comunicação como forma de maximizar os resultados obtidos, avaliar o impacto dos conteúdos mediáticos na imagem e reputação e calcular o retorno de investimento em acções de comunicação baseadas em *sponsorship*.

Em suma, podemos referir que os serviços da Cision Portugal permitem aos seus clientes alcançar um conhecimento vital para o sucesso dos seus negócios, conhecimento este construído com base na observação e avaliação do desempenho mediático das suas políticas de comunicação e da sua relação com a construção da imagem de marca.

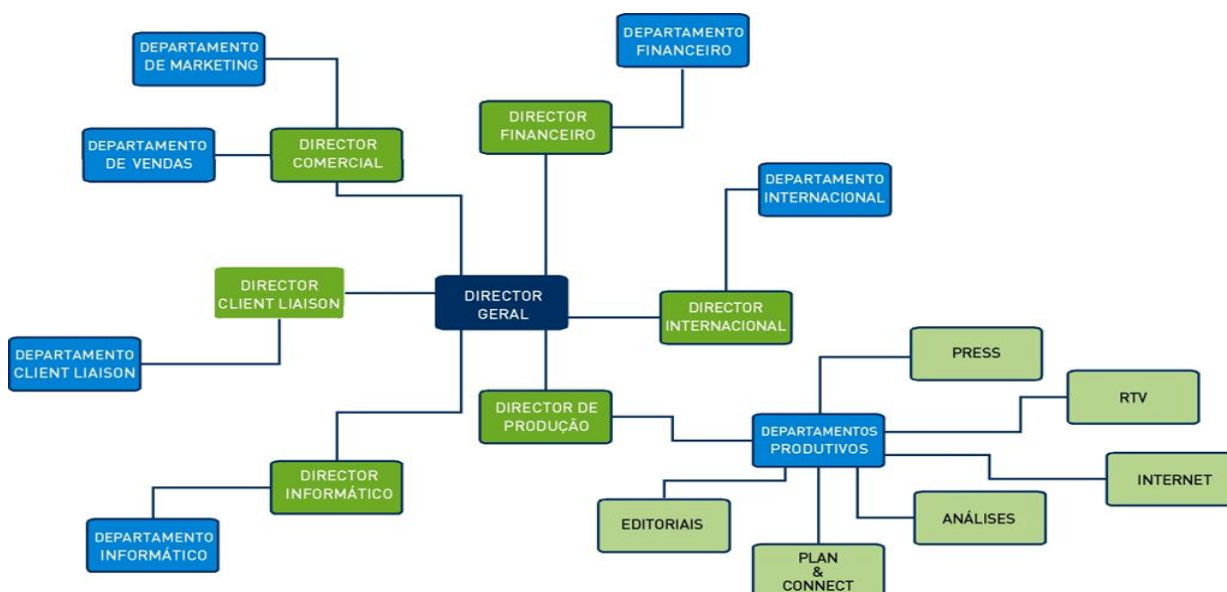
Todos os serviços da Cision são disponibilizados online, através de uma plataforma de serviços denominada CisionPoint. É uma ferramenta modular, totalmente adaptável às necessidades do cliente, disponível online e/ou integrada em intranets ou outros sistemas de informação.

1.5 ORGANIZAÇÃO INTERNA

A empresa possui dois escritórios, um em Lisboa (sede) e outro em Coimbra (filial), local onde realizámos o estágio. Na sede apenas são efectuados os serviços de Produção e Vendas, enquanto na filial, para além destes⁵, são ainda efectuados os serviços de Apoio ao Cliente, Marketing, Informática e Contabilidade.

A Cision Portugal apresenta o seguinte organigrama:

Figura 1 – Organigrama da Cision Portugal



Fonte: Elaboração própria

⁵ É na filial que está localizado o maior centro de produção da Cision Portugal.

O plano estratégico da empresa é desenvolvido pela Administração e o seu enfoque é sobre os objectivos e estratégias para o conjunto da empresa, afectando todas as funções da gestão.

No que se refere ao plano operacional, este é discutido entre a Administração e as várias direcções existentes na empresa: Direcção Comercial, Direcção Internacional; Direcção de Produção; Direcção Financeira e Direcção de Informática. É então com a participação e colaboração de todos os níveis de gestão que se determinam os objectivos da empresa, de forma a desenvolver programas, políticas e expectativas de desempenho.

A Direcção Comercial tem sob a sua responsabilidade a equipa de vendedores e o departamento de marketing. A equipa de vendedores procura diariamente contactar e apresentar os serviços da Cision a potenciais novos clientes. Por sua vez, o departamento de marketing é essencial para criar e sustentar uma boa “imagem” da empresa. Hoje, a marca Cision aparece nos estádios das principais equipas do Futebol Nacional e ligada a diversos eventos, nomeadamente, “A Barraca”, “A Escola da Noite”, “Associação Académica de Coimbra”, “Cinema Novo”, “Teatro Aveirense”, entre outros.

A empresa considera que um relacionamento personalizado com o cliente é vital para o sucesso da organização. Foi com base nesta ideia que se criou o departamento de *Client Liaison*, composto por uma equipa especializada, cuja função é tratar cada cliente como se fosse único e especial. Esta equipa está constantemente a “estudar” o cliente de forma a poderem apresentar as melhores soluções ajustadas ao perfil de cada um. A identificação das necessidades dos clientes é feita através de um processo reactivo, pelo contacto diário com os mesmos. A capacidade de resposta da empresa a essas necessidades permite melhorar a eficácia e a qualidade dos serviços, e até mesmo a criação de novos serviços.

A Direcção Internacional gere o departamento internacional, onde se realiza o serviço de monitorização de imprensa internacional, sendo ao mesmo tempo o elo de ligação entre a empresa e os clientes internacionais.

Cada departamento de produção é responsável pela monitorização do respectivo meio de comunicação, e possui um coordenador que responde directamente à Direcção de Produção. Assim sendo, o departamento de imprensa lê e analisa toda a imprensa nacional e trata da digitalização das notícias para que estas sejam posteriormente tratadas electronicamente; o departamento de RTV analisa as notícias e programas de rádio e televisão; o departamento de editoriais monitoriza a secção editorial da imprensa e faz o resumo das notícias divulgadas nos meios de comunicação para os clientes que o solicitam; o departamento de internet analisa as notícias divulgadas na internet, quer em sites, blogs e redes sociais; por último, o departamento de *Plan & Connect* tem como função

2010/2011

pesquisar e criar uma base de dados com os nomes dos principais jornalistas, os meios para onde estes escrevem e respectivos artigos associados.

O departamento informático tem a responsabilidade de desenvolver os programas de produção, as plataformas utilizadas pelos clientes, e garantir o bom funcionamento da intranet e de todo o sistema informático da empresa. De notar que a Cision Portugal é uma empresa tecnologicamente avançada, pois cada departamento utiliza um programa de produção ajustado à sua actividade. Cada trabalhador tem um computador dotado de todas as ferramentas necessárias para desempenhar com eficácia as suas tarefas.

A Direcção Financeira é responsável pelo departamento financeiro, sobre o qual iremos falar no ponto 2.1 do relatório.

1.6 EVOLUÇÃO ECONÓMICO-FINANCEIRA

Passamos agora a apresentar a evolução de alguns indicadores económico-financeiros da empresa Cision Portugal, referentes aos últimos dois anos, através do quadro que se segue.

Quadro 3 – Evolução económico-financeira da Cision Portugal nos últimos dois anos

		2009	2010	Y.O.Y
DEMONSTRAÇÃO RESULTADOS	Volume de Negócios	6.088.922€	6.669.665€	9,5%
	EBITDA	2.291.371€	2.180.607€	-4,8%
	EBIT	1.660.270€	1.983.840€	19,5%
	Resultado Líquido	1.297.475€	1.459.744€	12,5%
CAPEX	Capex	129.729€	211.667€	63,2%
	% do Volume de Negócios	2,1%	3,2%	1,1%
BALANÇO	Total do Activo	4.265.443€	4.478.412€	5,0%
	Imobilizado Tangível e Intangível	763.012€	848.027€	11,1%
	Capital Próprio	2.500.866€	2.762.768€	10,5%
	Total do Passivo	1.764.576€	1.715.644€	-2,8%
Nº Médio de Trabalhadores		129	152	17,8%

Fonte: Elaboração própria

É importante começar por referir que no final de 2009 o Grupo decidiu encerrar a actividade da empresa Informandum no ano de 2010. Esta empresa era detida em 100% pela Cision Portugal e funcionava como unidade de desenvolvimento do grupo. Devido a esta decisão, foram integrados na

Cision Portugal todos os trabalhadores da Informandum e também incorporado o seu capital tangível e intangível, passando os seus serviços a serem assegurados pela Cision Portugal.

Em 2010 o volume de negócios da Cision Portugal obteve um crescimento percentual de 9,5% em relação ao ano de 2009, subindo para os 6.669.665€.

O EBIT totalizou, em 2010, o valor 1.983.840€, um crescimento de cerca de 20% em relação a 2009, valor justificado essencialmente pelo acréscimo no volume de vendas. Em consequência deste aumento de desempenho operacional, o resultado líquido do exercício situou-se nos 1.459.744€, mais 12,5% em relação ao ano anterior.

O aumento superior a 60% do *capex* verificado em 2010 deveu-se à mudança de instalações da sede da empresa em Lisboa, e nas obras que foram realizadas no novo escritório. O *capex*, em 2010, correspondeu a 3,2% do volume de negócios, enquanto que em 2009 tinha correspondido apenas a 2,1%.

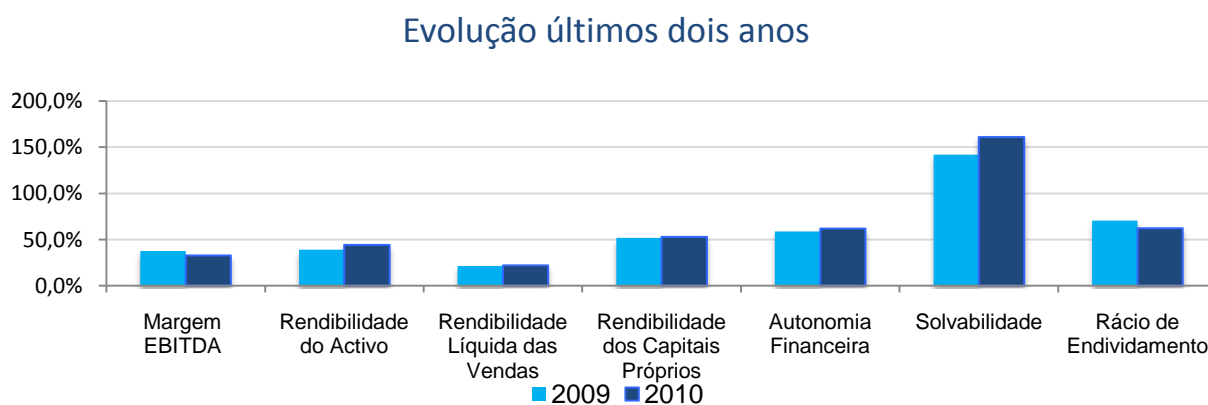
O Capital Próprio aumentou devido à absorção da empresa Informandum, o que também levou a um aumento do imobilizado e do activo líquido.

O passivo diminuiu uma vez que em 2010 foi totalmente liquidado o empréstimo que a empresa Cision Portugal tinha contraído nos anos anteriores, reduzindo então esta rubrica.

O número médio de trabalhadores é calculado tendo em conta a soma do número total de trabalhadores em função no fim de cada mês, e dividindo pelos 12 meses do ano. O incremento de 23 trabalhadores de 2009 para 2010 ocorreu devido à integração dos trabalhadores da Informandum na actividade da empresa Cision Portugal.

Analisados estes resultados, podemos afirmar que a incorporação da Informandum na actividade da Cision Portugal contribuiu, quer para uma melhoria dos resultados obtidos, quer para um aumento dos níveis de rentabilidade alcançados, conforme se vai verificar na análise ao gráfico seguinte.

Gráfico 1 – Evolução de alguns rácios financeiros da Cision Portugal nos últimos dois anos



Fonte: Elaboração própria

A empresa mantém a sua estrutura financeira equilibrada. O seu rácio de autonomia financeira é de 62%, revelando que o seu activo líquido é coberto na sua maioria pelos seus capitais próprios e demonstrando uma boa capacidade da empresa para fazer face aos seus investimentos realizados através de capital próprio, garantindo assim uma forte independência económica face aos seus credores. A percentagem apurada, em 2010, de 161% no rácio de solvabilidade, um acréscimo percentual de 19,3% em relação ao ano anterior, revela que todos os seus passivos podem ser cobertos pelo seu capital próprio, oferecendo assim uma grande segurança aos credores na recuperação dos seus créditos.

Em termos do seu endividamento geral, podemos afirmar que a evolução entre 2009 e 2010 foi positiva, uma vez que diminuiu, em cerca de 8,5%, o peso dos capitais alheios na estrutura do seu capital próprio, contribuindo para o aumento da capacidade de auto financiamento da empresa.

A Cision Portugal aumentou, em 2010, o grau de eficiência com que utilizou os recursos à sua disposição. De facto, o acréscimo percentual de 5,4% na rentabilidade do activo, atingindo 44,3% em 2010, demonstra que a empresa aumentou sua capacidade em obter resultados por meio do investimento realizado; uma rentabilidade líquida das vendas próximo dos 22% revela uma boa capacidade da empresa para obter resultados por via da captação de mercado e através da exploração; por fim, uma rentabilidade dos capitais próprios próxima dos 53% revela que a empresa obteve uma boa remuneração dos seus capitais próprios, o que facilita, caso a empresa necessite, a atracção de novos fundos que lhe possibilitem um maior crescimento.

O rácio de 32,7%, apurado em 2010 na margem *EBITDA*, demonstra que a empresa tem uma boa rentabilidade operacional antes de amortizações e provisões, tendo no entanto este valor decrescido em 2010 devido à incorporação da Informandum na actividade da empresa, o que contribuiu para a diminuição do valor do *EBITDA*.

2. ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS NA CISION PORTUGAL

Este estágio correspondeu à nossa primeira experiência profissional. Com a nossa integração no departamento financeiro da empresa Cision Portugal, pudemos pôr em prática todos conhecimentos que fomos obtendo ao longo do nosso percurso académico, realizando várias actividades na área da Contabilidade, Gestão de Recursos Humanos e *Report & Control*.

As cadeiras que estudámos no curso e mestrado de Gestão e que mais contribuíram para o sucesso deste estágio foram Contabilidade Financeira, Contabilidade de Gestão, Finanças Empresariais, Gestão da Organizações e Informática.

Iniciaremos este ponto com uma breve apresentação das atribuições e funções do departamento financeiro da Cision Portugal, enunciando de seguida as diversas actividades que realizámos ao longo do estágio, distinguindo-as conforme a área funcional em que estão integradas. Procuraremos também acompanhar essa descrição das actividades com algumas explicações acerca dos procedimentos e linhas gerais de funcionamento do departamento.

2.1 DEPARTAMENTO FINANCEIRO

São atribuições genéricas do Departamento Financeiro da Cision Portugal:

- Dirigir as actividades do departamento e prestar apoio contabilístico e financeiro, de forma integrada, às actividades desenvolvidas pela empresa;
- Assegurar a gestão dos recursos humanos, financeiros e patrimoniais;
- Coordenar e superintender nos domínios da actividade financeira em cumprimento de directivas do Grupo Cision e orientações da Administração.

Este departamento conta com a colaboração de seis elementos. É responsável pelo mesmo a Dr. Sílvia Brito, a quem compete a sua orientação e coordenação. Cada funcionário desempenha um conjunto de tarefas, que poderá ser transversal a todas as áreas funcionais do departamento. Este modo de organização permite uma maior flexibilidade, uma menor dependência e um rigoroso controlo interno.

As suas principais áreas funcionais são:

- Cobranças
- Compras
- Contabilidade
- Facturação
- Gestão de Recursos Humanos
- *Report & Control*

Em termos de equipamento, o departamento está devidamente equipado, existindo por cada colaborador um computador portátil com todos os programas necessários à sua laboração, estando estes ligados através de um servidor em rede, de forma a facilitar o acesso e partilha de informação.

O software de contabilidade e gestão utilizado pela empresa é o Sage-Next⁶. A linha Next é um sistema de informação integrado composto por quatro aplicações: Gestão Comercial, Gestão Administrativa, Gestão de Activos e Equipamentos e Gestão de Pessoal. Neste programa destacam-se as seguintes funcionalidades:

- Tratamento e controlo da contabilidade geral e analítica;
- Lançamento e consulta de documentos contabilísticos;
- Realização das operações de encerramento do ano, bem como como emissão das demonstrações financeiras;
- Processamento de vencimentos e tratamento de todas as necessidades e obrigações relacionadas com os trabalhadores;
- Controlo de todo o processo de encomendas, vendas, compras, tesouraria e bancos.

Em suma, permite simplificar as operações diárias, reduzir os custos de informatização, aumentar a produtividade dos seus colaboradores e libertar tempo para explorar novas oportunidades de negócio.

No departamento financeiro também são utilizados os programas Innux Time⁷, Microsoft Office 2007⁸ e Gestão de Correio⁹.

Iremos então descrever as actividades realizadas ao longo do estágio, começando por aquelas que se enquadram no âmbito das práticas contabilísticas.

2.2 CONTABILIDADE

De acordo com Nabais e Nabais (2010:p.24), *“A actividade da contabilidade é o registo e o relato sobre as interações, os fluxos e os processos, quer gerados dentro da entidade, quer entre as várias entidades desde que traduzidas numa mesma unidade monetária”*.

A Cision Portugal realiza internamente e de forma organizada, quer contabilidade financeira, quer contabilidade analítica.

⁶ Informação relativa ao software Sage-Next disponível em: <http://www.sage.pt>.

⁷ Do qual falaremos no tópico da gestão de assiduidade, actividade realizada na área da gestão de recursos humanos.

⁸ Nomeadamente as aplicações Excel, Word e Outlook.

⁹ Software desenvolvido internamente pelo departamento de IT, onde é registado diariamente toda a correspondência recebida pela empresa.

Segundo Caiado (2003:p.50) a contabilidade analítica *“tem por objecto, por um lado, fornecer dados para o controlo de gestão e, por outro, valorizar os produtos fabricados e em curso de fabrico”*. De facto, a empresa realiza este tipo de contabilidade de forma a poder apurar os custos de produção por centros de custo e por produtos, e obter, no final de cada mês, uma série de informação específica sobre a actividade interna da entidade. Permite-lhe, deste modo, ter um rigoroso controlo de gestão sobre a mesma, e obter os todos os dados necessários para a elaboração do *Report Mensal* a enviar ao Grupo.

Tal como referem Nabais e Nabais (2010:p.26), *“as duas contabilidades são independentes uma da outra, mas complementam-se”*. No quadro seguinte estão representadas as principais diferenças entre estas duas divisões da contabilidade:

Quadro 4 – Principais diferenças entre a contabilidade financeira e a contabilidade analítica

Contabilidade Financeira	Contabilidade Analítica
Permite obter uma visão global e sintética do património da empresa	Analisa pormenorizadamente a exploração da empresa
Regista os recebimentos e os pagamentos	Apura os custos dos produtos, das funções e dos centros de custo
Reparte os gastos e rendimentos registados e classificados por destino	Reparte os custos e os proveitos registados e classificados por natureza

Fonte: Nabais e Nabais (2010:p.26 e 27)

A prática contabilística da empresa é realizada de acordo com o Sistema de Normalização Contabilística (SNC). O SNC, introduzido através do Decreto-lei nº 158/2009, de 13 de Julho, entrou em vigor em 2010, substituindo o modelo anterior baseado no Plano Oficial de Contabilidade (POC), existente desde 1977, mas que já se encontrava desajustado face às modificações verificadas na economia e na actividade das empresas.

Segundo Nabais e Nabais (2010:p.IX), a competitividade das empresas portuguesas está muito dependente da capacidade de estas se *“adaptarem à globalização da economia nos domínios do comércio mundial, dos fluxos de capitais e da internacionalização das actividades empresariais”*. Desta forma, o SNC veio contribuir para o aumento dessa competitividade, ao garantir uma harmonização a nível internacional das demonstrações financeiras.

Passamos de seguida a descrever as práticas contabilísticas que realizámos ao longo do estágio.

2.2.1 RECEPÇÃO DE DOCUMENTOS CONTABILÍSTICOS

De acordo com *Borges et al.* (2003:p.64), “os factos patrimoniais registados pela contabilidade são descritos e comprovados por meio de escritos comerciais - os documentos”. Ainda segundo os mesmos autores, podemos distinguir os documentos de movimento interno¹⁰, elaborados no seio da empresa e que se destinam exclusivamente ao uso interno, e os documentos de movimento externo¹¹, que provêm ou se destinam ao exterior.

Na Cision Portugal, uma das práticas contabilísticas realizadas diariamente consiste na recepção de documentos contabilísticos. Após a chegada do correio, é necessário registar toda a correspondência no software Gestão de Correio, seleccionando aqueles que são relevantes para a contabilidade. Os documentos contabilísticos mais frequentes são as facturas de fornecedores, notas de crédito, notas de débito, avisos de vencimento, avisos de liquidação e cheques de clientes.

Após este processo, imprime-se directamente do site do Millennium BCP os avisos de transferência de clientes, que tal como os cheques, são registados no relatório de créditos (ficheiro Excel)¹², de forma a que todos os colaboradores do departamento estejam constantemente actualizados em matéria de gestão de créditos¹³.

2.2.2 ORGANIZAÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTABILÍSTICA

Em termos de organização da informação contabilística devem ser postos em prática os seguintes procedimentos: inicialmente, procede-se à análise cuidada de cada documento, atendendo à sua forma legal e particularidades exigidas pelo nº 5 do artigo 36º do CIVA¹⁴, e verifica-se se deram realmente lugar à transacção que descrevem; de seguida, são organizados, dentro de cada mês, por diários.

A empresa Cision Portugal utiliza os seguintes **Diários**¹⁵:

- Abertura (AB)
- Bancos (BN)
- Bancos 2 (BN2)
- Bancos 5 (BN5)
- Diversos (DIV)
- Diversos 2 (DIV2)

¹⁰ Dos quais são exemplo as folhas de férias e as notas de lançamento.

¹¹ Dos quais são exemplo as facturas, recibos e as notas de crédito/débito.

¹² Anexo 1 - Relatório de créditos.

¹³ Cada um dos seis colaboradores do departamento é responsável pelas cobranças a uma carteira de clientes.

¹⁴ Código do Imposto sobre o valor acrescentado, republicado pelo Decreto-Lei nº102/2008, de 20 de Junho.

¹⁵ Segundo *Borges et al.* (2003:p.73), o diário serve para a empresa registar, no seu dia a dia, e por ordem de datas, cada um dos seus actos que modifiquem ou possam vir a modificar o seu património.

- Diversos 3 (DIV3)
- Compras (CMP)
- IVA
- Vendas (VND)

O **Diário de Abertura** apenas é utilizado no início do ano. É neste diário que se regista o movimento de abertura do ano. Este movimento tem data de 01 de Janeiro e é automático.

No **Diário Bancos** registam-se os documentos relacionados com pagamentos a fornecedores e recebimentos de clientes. Estes documentos são processados, respectivamente, no módulo Pagamentos e no módulo Recebimentos, na Aplicação – Gestão Comercial. Estão também incluídos no Diário BN todos os documentos relacionados com operações bancárias, tais como: despesas bancárias, pagamento de assinaturas (jornais e revistas) e pagamento de impostos.

Os **Diários Diversos 2** e **Bancos 2** estão ligados entre si, uma vez que neles são contabilizados, respectivamente, o processamento e o pagamento relacionados com o trabalho dependente. Todos os custos relacionados com salários e impostos devem constar nestes diários.

No **Diário de Diversos 3** é lançado o processamento relativo a subcontratos (advogados, freelancer, honorários) e rendas. O correspondente pagamento vai ser registado no **Diário Bancos 5**.

No **Diário de Vendas** estão incluídos os documentos relativos às vendas e prestação de serviços emitidos pela empresa, isto é, todas as suas facturas, notas de débito e notas de crédito, organizadas por ordem numérica. Todos os documentos mencionados são processados no módulo de Facturação na Aplicação - Gestão Comercial.

No **Diário de Compras** registam-se as compras efectuadas pela empresa, assim como as respectivas devoluções. Os documentos arquivados no Diário de Compras são registados no módulo de Compras que se encontra na Aplicação – Gestão Comercial. Os documentos mais comuns são: factura, venda a dinheiro, factura-recibo, nota de crédito e nota de débito.

O **Diário de Diversos** engloba todos os documentos de natureza diversa, que pelas suas características não se enquadram em nenhum dos outros Diários. Aqui encontramos documentos variados, tais como, as amortizações do exercício, as estimativas de férias, subsídio de férias e subsídio de Natal, estimativas de custos e suas correcções.

Por último, no **Diário do IVA** apenas são registados os movimentos relacionados com o apuramento do IVA, uma vez que o respectivo pagamento é lançado no Diário Bancos.

Em cada diário, ordenam-se os documentos por data do documento, que se mantém ao longo de todo o ano.

2.2.3 CLASSIFICAÇÃO DOS DOCUMENTOS CONTABILÍSTICOS

Após os documentos estarem devidamente organizados por diários, procede-se à classificação dos mesmos, de acordo com o código de contas¹⁶ previsto no SNC, e tendo sempre em consideração os critérios e princípios contabilísticos presentes no mesmo. Esta classificação é feita escrevendo directamente a caneta vermelha em cada documento esses códigos de contas, assim como o montante que diz respeito a cada conta. Este procedimento tem como objectivo facilitar o posterior lançamento no programa Sage-Next.

Em anexo¹⁷ encontra-se um exemplo de classificação de uma factura de uma compra realizada pela Cision Portugal.

2.2.4 NUMERAÇÃO E LANÇAMENTO DE DOCUMENTOS CONTABILÍSTICOS

Na Cision Portugal, o método de numeração é igual para todos os diários. Mensalmente começa sempre no nº 1, em que inicialmente é atribuído um dígito que corresponde ao mês e seguem-se quatro dígitos, isto é, por exemplo: Janeiro 10001, Fevereiro 20001...Dezembro 120001.

É importante referir que o software Sage-Next suporta ligação automática entre diversos módulos da Gestão Comercial com a Gestão Administrativa. De facto, como foi referido anteriormente na definição dos Diários, os documentos de Vendas, Compras, e os pagamentos e recebimentos registados em Bancos, são lançados nos respectivos módulos da Gestão Comercial, sendo feita de forma automática a ligação para o módulo da Contabilidade, que consta na Gestão Administrativa. No caso destes movimentos automáticos, a numeração dos diários é gerada automaticamente, obedecendo no entanto aos mesmos pressupostos acima descritos. Todos os restantes diários serão lançados directamente na Gestão Administrativa.

Os lançamentos irão realizar-se de acordo com as datas dos documentos.

Em anexo¹⁸ encontram-se exemplos dos lançamentos contabilísticos que realizámos com mais frequência durante o estágio, nomeadamente facturas de compras, pagamentos e recebimentos.

2.2.5 LANÇAMENTO E CORRECÇÃO DE ESTIMATIVAS

É prática corrente da empresa, no início de cada mês, estimar diversos custos que já sabe de antemão que irão incorrer nesse mês. Desta forma, os custos deixam de sofrer grandes oscilações e a imagem que a Cision Portugal transmite ao Grupo é a de uma empresa cautelosa com os resultados, cujo comportamento é homogéneo e equilibrado. Por exemplo, se a empresa não receber, devido a

¹⁶ O código de contas, segundo o Decreto-Lei nº 158/2009 de 13 de Julho traduz-se numa estrutura codificada e uniforme, que visa acautelar as necessidades dos distintos utentes, privados e públicos e alimentar o desenvolvimento de plataformas e base de dados particulares e oficiais.

¹⁷ Anexo 2 - Classificação de uma factura de um fornecedor.

¹⁸ Anexo 3 - Lançamentos contabilísticos realizados no programa Sage-Next.

algum erro técnico ou informático, a factura da renda do edifício de um determinado mês, esse custo já vai estar devidamente contabilizado, transmitindo uma imagem mais real da situação económica da empresa.

Assim sendo, no início de cada ano e de acordo com as regras estipuladas pela Administração, é feita uma estimativa do valor mensal que a empresa vai suportar com diversos fornecedores, tais como: Águas de Coimbra, EDP, CTT, Condomínio, Rendas, TMN, Vodafone, Optimus, PT, ZON, Limpezas, Securitas, etc.

É importante realçar que estão aqui reflectidos alguns dos princípios contabilísticos consagrados no SNC, nomeadamente:

- **O princípio da continuidade:** estabelece o pressuposto de que uma empresa labora de forma continuada, não prevendo a diminuição ou cessação das suas operações.
- **O princípio da consistência de apresentação:** implica a manutenção das mesmas práticas contabilísticas de um exercício económico para outro.
- **O princípio do acréscimo:** obriga a que os proveitos obtidos e os custos suportados por uma empresa sejam registados no exercício a que respeitam, independentemente do período de ocorrência do eventual recebimento ou pagamento.
- **O princípio da prudência:** possibilita a inclusão na contabilidade de um determinado grau de precaução no contexto de estimativas que é importante efectuar em certas situações, sem contudo dar margem à consideração de proveitos por defeito e/ou custos em excesso.

Em anexo¹⁹ encontra-se (parte) o mapa das estimativas mensais realizadas pela empresa, com as respectivas contas a movimentar.

2.2.6 APURAMENTO DO IVA

Segundo o nº 1 do artigo 1.º do CIVA estão sujeitas a imposto sobre valor acrescentado:

- ✓ As transmissões de bens e as prestações de serviços efectuadas no território nacional, a título oneroso, por um sujeito passivo agindo como tal;
- ✓ As importações de bens;
- ✓ As operações intracomunitárias efectuadas no território nacional, tal como são definidas e reguladas no Regime de Iva nas Transacções Intracomunitárias.

A Cision Portugal, de acordo com o disposto na alínea a) do n.º 1 do artigo 41º do CIVA, está enquadrada no regime mensal de IVA.

¹⁹ Anexo 4 – Mapa de estimativas mensais (parcial).

No final de cada mês, após o lançamento de todos os documentos contabilísticos, procede-se ao apuramento do IVA, que é feito automaticamente pelo software Sage-Next. Contudo, antes de se enviar a declaração periódica de IVA²⁰ deve proceder-se à sua conferência com o recurso à ferramenta Excel, preenchendo o modelo que se encontra em anexo²¹.

Esta é uma prática muito importante, uma vez que possibilita conferir se o apuramento do IVA está correcto, ou se é necessário efectuar alterações.

O envio da declaração periódica de IVA é sempre realizado dentro do prazo legal²² e o pagamento efectuado por referência multibanco.

2.2.7 REALIZAÇÃO DE CONCILIAÇÕES BANCÁRIAS E CIRCULARIZAÇÃO DE SALDOS DE FORNECEDORES

A empresa realiza mensalmente conciliações bancárias de todos os bancos com os quais tem relações comerciais, isto com o recurso à ferramenta Excel.

O processo utilizado consiste, inicialmente, em exportar para Excel, directamente do site do Banco, o extracto electrónico das operações realizadas no mês. De seguida, exporta-se directamente do software Sage todas as movimentações ocorridas na conta do respectivo banco, e lado a lado no mesmo ficheiro Excel confrontam-se todos os movimentos ocorridos, assinalando a cor diferente aqueles que são responsáveis pela discrepância existente entre o saldo da empresa e o saldo do banco.

As diferenças encontradas na conciliação bancária devem ser corrigidas. Se o lançamento estiver presente no banco e não estiver no representado na contabilidade, deve ser lançada a operação na contabilidade. Caso se verifique a situação inversa, a empresa deverá assinalar esse facto.

Outra das tarefas que nos foi atribuída durante o estágio, foi a circularização de saldos de fornecedores, nomeadamente aqueles que apresentavam valores mais elevados na coluna dos movimentos acumulados a crédito, e onde naturalmente havia maior probabilidade de existirem passivos não contabilizados.

Solicitámos então aos fornecedores que enviassem via email o extracto de conta corrente, desde Janeiro de 2010 até à data do referido email, sendo a circularização feita de forma manual.

²⁰ Anexo 5 - Declaração periódica de Iva.

²¹ Anexo 6 - Conferência manual do Iva.

²² No caso da Cision Portugal, e de acordo com o enunciado na alínea a) do nº 1 artigo 41.º do CIVA, o envio realizado até ao dia 10 do 2º mês seguinte àquele a que respeitam as operações.

2.2.8 GESTÃO DE ACTIVOS

A Cision Portugal procedeu a uma mudança de instalações durante o ano de 2006. Devido a este facto, o mapa de activos da empresa estava um pouco desajustado em relação à realidade, nele constando bens que já não fazem parte da empresa no presente momento, e que já nem sequer tinham feito a transição para os actuais escritórios da empresa localizados em Eiras.

Posto isto, ficámos responsáveis por fazer um levantamento de todos os bens existentes na empresa, excepção feita ao equipamento informático, uma vez que existe no departamento de informática um ficheiro totalmente actualizado relativo a essa classe de bens.

Passámos em revista todos os departamentos da empresa, com um caderno auxiliar onde escrevíamos o máximo de dados possíveis sobre o bem, nomeadamente o tipo de bem (armário, cadeira, secretária, ar condicionado, televisão, etc.), a marca e a quantidade.

Este passo foi muito importante, uma vez que é intenção da empresa introduzir, durante o ano de 2011, todo o seu activo imobilizado na aplicação de Gestão de Activos e Equipamento no software Sage-Next, obtendo assim, desde já, uma lista actualizada dos bens que efectivamente existem na empresa.

2.3 GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

Como empresa de serviços, os colaboradores são um recurso importantíssimo para o sucesso da Cision Portugal. Esse sucesso está dependente do esforço, dedicação e espírito de sacrifício de trabalhadores motivados e empenhados que entendam as necessidades dos clientes. A política de recursos humanos mantém-se centrada na execução do programa estratégico de valorização e racionalização dos activos humanos existentes na empresa.

A Cision Portugal investe na valorização das competências dos seus trabalhadores através da aposta em acções de formação e, simultaneamente, na atribuição de prémios de desempenho.

Na figura seguinte estão presentes as três dimensões da Gestão de Recursos Humanos:

Figura 2 – Dimensões da Gestão de Recursos Humanos



Fonte: João *et al.* (2004:p.276)

Na Cision Portugal, todas as tarefas inerentes à gestão de pessoal, com excepção do recrutamento e selecção de pessoal (que fica a cargo da Direcção de Produção), são realizadas por duas pessoas, às quais prestámos o nosso apoio durante o estágio. Embora ambas exerçam as mesmas funções, cada uma delas é responsável por determinados centros de custo da empresa. Cada um dos colaboradores sabe de forma clara e inequívoca os centros de custo sobre os quais tem que executar o seu trabalho, tanto a nível administrativo como contabilístico.

De forma a que não surjam incompatibilidades ou discrepâncias nos resultados apresentados, a empresa implementou um sistema de controlo interno simples. Assim, em termos de processamento de salários, no final de cada mês, cada um dos colaboradores analisa o trabalho realizado pelo outro, com vista a verificar a causa dos resultados apresentados pela outra pessoa e a comprovar a origem de eventuais diferenças que possam surgir.

De seguida iremos descrever as actividades realizadas nesta área, explicando simultaneamente alguns procedimentos realizados na mesma.

2.3.1 ADMISSÃO DE PESSOAL - PREENCHIMENTO DA FICHA INDIVIDUAL DE NOVOS TRABALHADORES

Sempre que é admitido um novo trabalhador, em primeiro lugar, este deve dirigir-se aos responsáveis pelos recursos humanos, a fim de preencher uma ficha individual com todos os seus dados pessoais e entregar uma fotocópia dos seus documentos de identificação.

Após a obtenção destes dados é elaborado o respectivo contrato de trabalho em conformidade com as condições previamente estabelecidas pela Direcção e o trabalhador é inscrito na Segurança Social.

Após a assinatura do contrato, é criada a sua ficha²³ na aplicação de gestão de recursos humanos, e de seguida informa-se a ACT (Autoridade para as condições do trabalho) da admissão do novo trabalhador.

2.3.2 GESTÃO DE ASSIDUIDADE - ACTUALIZAÇÃO DIÁRIA DAS MARCAÇÕES DE PONTO

Quando um novo trabalhador é admitido na empresa, é necessário atribuir-lhe um cartão de ponto e uma palavra-chave para que este possa efectuar a sua gestão de assiduidade.

A gestão de assiduidade na empresa Cision Portugal é efectuada através do programa InnuX Time²⁴. É um software que integra uma base de dados que guarda os registos dos funcionários, dos seus cartões, números de horas contratadas e trabalhadas, faltas, justificações, etc. Toda a informação fica disponível numa vasta gama de relatórios que são visualizados no próprio InnuX Time, podendo também serem facilmente exportados para Excel e Word. Estes relatórios ajudam a monitorizar as faltas dos funcionários e facilitar a preparação das suas remunerações. Este software integra também o módulo Web²⁵.

Todos os trabalhadores possuem um cartão de ponto, que devem registar num dos dois relógios de ponto colocados nas entradas do edifício, sempre que dão entrada ou saída das suas funções. Ficam assim registadas no programa todas as picagens (todos os registos de entradas e saídas) efectuadas pelos funcionários, cabendo aos responsáveis dos recursos humanos a actualização diária²⁶. Desta forma, confirma-se se todas as marcações de ponto foram devidamente registadas para que os tempos de trabalho sejam os correctos, e ainda se existem ausências que não foram previamente marcadas e autorizadas pelos respectivos superiores hierárquicos.

No programa InnuX Time são também registadas e validadas as férias e faltas autorizadas pelo coordenador do respectivo departamento a que pertence o trabalhador. Numa primeira fase, o funcionário marca as férias para o corrente ano na gestão de assiduidade, ficando as mesmas pendentes de autorização. Após a respectiva marcação, o mesmo notifica, através de e-mail, o respectivo coordenador, para que este possa validar as férias. O mesmo processo é utilizado para as faltas, sendo que as mesmas devem ser comunicadas com a maior antecedência possível.

²³ Anexo 7 - Criação de ficha individual de um novo funcionário no software Sage-Next.

²⁴ Informação adicional acerca do software InnuX Time disponível em: <http://www.innux.com>.

²⁵ O módulo Web está completamente integrado no software InnuX Time e serve para dar apoio à gestão da assiduidade, permitindo a cada trabalhador consultar os seus tempos de trabalho, a sua assiduidade e marcar as suas faltas e férias.

²⁶ Anexo 8 - Actualização diária das picagens no software InnuX Time.

No dia 21 de cada mês são impressos os mapas de assiduidade²⁷, inerentes ao período que vai do dia 21 do mês anterior ao dia 20 do mês em curso, de forma a ser realizada a conciliação da informação constante no módulo de salários e no programa de assiduidade. O processamento de salários será efectuado a partir da informação recolhida e analisada.

2.3.3 PROCESSAMENTO E PAGAMENTO DE SALÁRIOS

O processamento de salários é efectuado no módulo de salários do programa Sage-Next e constitui o suporte documental do lançamento dos custos com pessoal e respectivos encargos sobre as remunerações. Aqui são introduzidas todas as alterações²⁸ relativas ao mês em questão, provenientes dos respectivos coordenadores e inseridas no programa Innux Time. Essas alterações consistem em informações sobre o tipo de falta e se a mesma dá lugar à perda de retribuição mensal e de subsídio de refeição.

Depois de introduzidas essas alterações, é efectuada uma conciliação entre a informação proveniente do Innux Time e a que consta no módulo de salários.

Processados os salários, é feito o seu lançamento²⁹ manual no módulo de contabilidade, uma vez que a ligação do módulo de salários à contabilidade não é suportada pelo software de gestão da empresa. Assim sendo, por cada centro de custo, é elaborado um mapa de apoio³⁰ (ficheiro Excel) aos lançamentos na contabilidade.

Por fim, cruza-se o saldo da conta 231- Remunerações a pagar, com o valor total líquido a pagar que consta nos mapas de apoio. Confirmados esses valores é elaborado, através de uma aplicação do Millennium BCP, o ficheiro de pagamento dos salários que é enviado electronicamente ao banco, após a validação da Administração.

Posteriormente, é feito o lançamento contabilístico do pagamento dos salários³¹, tendo por base o ficheiro enviado para o banco.

2.3.4 LANÇAMENTO E CORRECÇÃO DE ESTIMATIVAS

Como já foi referido anteriormente, a empresa estima diversos custos, de forma a que os gastos mensais da empresa apresentem um comportamento homogéneo e não existam grandes variações de um mês para o outro.

Assim sendo, no início de cada ano e de acordo com as regras estipuladas pela Administração, é feita uma estimativa do valor que a empresa vai suportar com:

²⁷ Anexo 9 - Mapa de assiduidade.

²⁸ Anexo 10 - Introdução de alterações relativas ao processamento de salários no software Sage-Next.

²⁹ Anexo 11 - Lançamento contabilístico do processamento de salários no software Sage-Next.

³⁰ Anexo 12 - Mapa de apoio ao processamento de salários.

³¹ Anexo 11 - Lançamento contabilístico do pagamento de salários no software Sage-Next.

- Férias;
- Subsídio de Férias;
- Subsídio de Natal;
- Acidentes de Trabalho;
- Medicina no Trabalho;
- Prémios de desempenho.

Estas estimativas são actualizadas mensalmente, de forma a acompanhar as entradas e saídas de trabalhadores, bem como os respectivos aumentos salariais.

Mais tarde, aquando do pagamento das respectivas remunerações, é apurada a diferença entre o valor estimado e o valor que foi efectivamente pago, e procede-se às respectivas correcções.

Em anexo³² é apresentado o mapa de actualização mensal das estimativas (ficheiro Excel), referente ao departamento de IT.

2.4 REPORT & CONTROL

A Cision Portugal procura manter sempre o equilíbrio económico ao nível da sua actividade. Como tal, e com consciência que a função global de controlo é inseparável do conceito de equilíbrio, implementou um sistema de controlo de gestão.

Segundo Caiado (2003:p.814), *“o controlo de gestão é um processo operacional tendente a otimizar o emprego dos recursos humanos, técnicos e financeiros com vista a atingir os objectivos estratégicos da empresa”*. Ainda de acordo com o mesmo autor, um sistema de controlo de gestão eficaz permite obter:

- Uma visão sintética, clara e imediatamente acessível da situação da empresa, das suas potencialidades e das suas fraquezas;
- Projecções quantificadas para várias hipóteses de evolução dos factores essenciais de gestão;
- A certeza que as suas mensagens foram bem compreendidas e de que execução começou efectivamente;
- As reacções internas e externas, a fim de garantir que os primeiros resultados obtidos estão de acordo com a expectativa;
- Um alerta quanto aos desvios verificados relativamente aos objectivos fixados.

³² Anexo 14 – Mapa de actualização de estimativas do departamento de IT.

Podemos então afirmar que é um esforço que a Cision Portugal realiza permanentemente, com vista a atingir os objectivos fixados. Assim é possível apurar potenciais desvios em relação a esses objectivos e tomar antecipadamente as medidas correctivas necessárias.

Nesta área auxiliámos os nossos colegas do departamento na elaboração do *Report* mensal a apresentar à empresa mãe Cision Ab e no apuramento e análise dos custos com o pessoal. Foi-nos solicitada ainda uma pesquisa de artigos relacionados com o tema dos preços de transferência.

2.4.1 REPORT MENSAL - CONCILIAÇÃO ENTRE A CONTABILIDADE GERAL E CONTABILIDADE ANALÍTICA

Em virtude de pertencer ao Grupo Cision, a empresa Cision Portugal necessita de reportar os resultados apurados do mês à empresa mãe Cision Ab.

Após o encerramento mensal das contas, executa-se a conferência e análise das mesmas. De seguida é efectuada a conciliação entre a Contabilidade Geral e a Contabilidade Analítica, de forma a certificar que todos os proveitos e custos foram correctamente alocados. De forma a realizar esta conciliação, são verificados os valores que constam no Balancete Geral (Contabilidade Geral) e comparados com os valores presentes no Balancete Centro de Custo/Rubrica (Contabilidade Analítica). É através dos dados retirados destes balancetes que são concretizados os mapas de Report fixados pelo Grupo.

Os valores necessários para a preparação do *Income Statement*³³ retiram-se da Contabilidade Analítica. O Report para o Grupo inclui ainda:

- *Balance Sheet*: Balanço
- *CAPEX*: Análise do Investimento
- *B19*: Análise dos Capitais Próprios
- *HR*: Número de funcionários
- Outras: são efectuadas outras especificações que visam analisar as áreas de negócio em foco.

2.4.2 APURAMENTO E ANÁLISE DE CUSTOS COM O PESSOAL

No final de cada mês é necessário proceder ao apuramento dos custos com pessoal a reportar à empresa mãe, preenchendo no *Income Statement*³⁴ a parte que lhe corresponde. Para tal, é impresso um balancete mensal por rubrica/centro de custo com todas as rúbricas inerentes aos custos com o pessoal, e preenchido o modelo em anexo. Contudo, antes de os valores apurados

³³ Podemos classificar o *Income Statement* como uma Demonstração de Resultados adaptada às necessidades de análise do Grupo.

³⁴ Anexo 15 - Parte do *Income Statement* relativa aos custos com o pessoal.

serem reportados ao Grupo, é feita uma análise da variação dos custos, comparando o mês anterior com o mês corrente, de forma a justificar cada variação observada. Para tal é necessário preencher o mapa de variação de custos (ficheiro Excel)³⁵, através do qual conseguimos detectar eventuais erros, por mais ínfimos que sejam.

2.4.3 RECOLHA, ANÁLISE E TRATAMENTO DE INFORMAÇÃO NECESSÁRIA PARA A ELABORAÇÃO DO DOSSIER DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Durante o estágio foi-nos solicitada uma pesquisa aprofundada de artigos e legislação portuguesa relacionadas com o tema dos preços de transferência, de forma a serem esclarecidas algumas dúvidas acerca do processo de documentação (dossier de preços de transferência) necessária em termos fiscais, dúvidas essas que persistiam entre os membros do departamento. À medida a investigação ia decorrendo, o interesse e expectativas acerca do tema foram aumentando, o que contribuiu para que fosse este o tema escolhido para análise na segunda parte do relatório.

³⁵ Anexo 16 - Mapa de variação de custos (parcial).

3. ANÁLISE CRÍTICA

Terminada a descrição das actividades realizadas durante o estágio e explicados alguns procedimentos e práticas habitualmente realizadas pela empresa Cision Portugal, falta agora tecer algumas considerações relativamente ao funcionamento da organização.

A organização do departamento revelou-se positiva em termos de delegação de tarefas, com cada colaborador a ter plena consciência das suas responsabilidades e funções. Não obstante, são de notar alguns pontos passíveis de serem melhorados, e que no meu entender iriam levar a um aumento da eficiência e eficácia com que os trabalhadores desempenham as suas funções.

Em relação aos pontos fortes do departamento, para além da já citada organização, urge referir o seu rigoroso sistema de controlo interno, no qual sobressai a análise de variação de custos do pessoal e toda a conciliação entre a contabilidade financeira e a contabilidade analítica que se faz no final de todos os meses. O facto de cada colaborador poder desempenhar um conjunto de tarefas transversais a todas as áreas funcionais do departamento permite uma maior flexibilidade, uma menor dependência (por exemplo, sempre que um funcionário se encontra ausente, há sempre alguém perfeitamente adaptado às suas funções e completamente apto a substituí-lo) e o já referido rigoroso controlo interno.

O facto de a empresa incluir algum grau de precaução nas suas contas, lançando estimativas mensais, é também uma das vantagens desta organização. A aposta na formação dos seus trabalhadores (por exemplo, durante o período em que estivemos a estagiar, os colaboradores dos recursos humanos frequentaram duas formações dedicadas à área, o que obviamente desenvolveu as suas competências), bem como a atribuição de prémios relativos à avaliação de desempenho, que aumenta os níveis de motivação no cumprimento dos objectivos da organização, também se afiguram como duas mais valias.

No entanto, a desvantagem mais evidente que presenciamos foi o facto de só existirem duas pessoas responsáveis pela área de Gestão de Recursos Humanos. Numa empresa com cerca de 150 trabalhadores, e numa época em que surgem cada vez mais especificidades e procedimentos legais obrigatórios nesta matéria, parece manifestamente um número insuficiente para a carga de trabalho exigida. Isto leva a uma grande pressão na gestão do tempo, factor que potencializa a probabilidade de ocorrência de eventuais erros.

Em termos da actividade da empresa no seu todo, a Cision Portugal tem, obviamente, as suas fraquezas. Nestas destaca-se a prática de preços mais elevados do que a concorrência e a capacidade de produção quase esgotada. Isto acontece, respectivamente, devido à constante recorrência a novas tecnologias e à não utilização de serviços externos para produzir, apostando-se antes na capacidade e qualidade dos seus recursos humanos. Contudo, quando comparada com a concorrência, o referido

uso de tecnologias avançadas permite a prestação de serviços e a criação de produtos que primam pela diferença e inovação. Igualmente de destacar é a crescente aposta da empresa na monitorização dos *Social Media*, fundamentais no mundo contemporâneo pela sua capacidade abrangente de difundir ideologias e opiniões.

A importância que a empresa dá aos seus clientes, manifestada com a criação do departamento Client Liaison, juntamente com o seu evoluído sistema de *Customer Relationship Management* (CRM), é outro dos pontos fortes, uma vez que está na génese do sucesso da Cision Portugal.

Capítulo II

Problemática Fiscal dos preços de transferência nas empresas multinacionais

4. INTRODUÇÃO AO TEMA

4.1 ENQUADRAMENTO ECONÓMICO-SOCIAL³⁶

A crescente globalização dos mercados, acompanhada por movimentos de liberalização ao nível do investimento e das trocas internacionais, juntamente com a revolução operada nas novas tecnologias das telecomunicações, contribuíram para o desenvolvimento do comércio mundial, influenciando assim a internacionalização das empresas.

Os principais agentes económicos nesta economia globalizada são as empresas multinacionais³⁷, que assumem cada vez mais um papel essencial ao nível da produção e do comércio mundial. O crescimento do volume de negócios desenvolvidos por estas empresas tem conduzido a um número cada vez maior de operações realizadas entre entidades sediadas em diferentes países, e principalmente, a que uma parte significativa destas operações internacionais seja realizada entre empresas do mesmo grupo económico. Neste, podem ocorrer diversas transacções entre as unidades que o integram, desde transacções de bens ou prestação de serviços, cedência de intangíveis e operações financeiras, nomeadamente financiamentos e gestão centralizada.

Esta alteração no modo de organização das transacções leva a que os termos e condições utilizados na determinação dos preços no seio dos grupos económicos deixem de estar sujeitos aos condicionalismos de mercado que encontramos na formação dos preços nas operações entre as entidades independentes, pelo que podem afastar-se do preço que seria praticado em condições normais de mercado, residindo aqui a principal questão que está na origem dos preços de transferência.

A questão dos preços de transferência está actualmente no topo das preocupações, quer das empresas multinacionais, quer das administrações fiscais. Esta importância crescente que o tema tem vindo a alcançar nos últimos anos pode ser comprovada num estudo realizado pela consultora Ernst & Young (2010)³⁸ que abrangeu 877 empresas multinacionais situadas em 25 países. Os principais resultados apresentados por este estudo demonstram que:

- 32% dos administradores inquiridos identificaram os preços de transferência como representando a questão fiscal mais importante do seu conjunto de empresas, acima de questões como a minimização dos impostos e a dupla tributação;

³⁶ Esta secção foi elaborada com o recurso à compilação de trabalhos de investigação “*Preços de transferência: casos práticos*”, organizada por Glória Teixeira, publicada em 2006.

³⁷ De acordo com a definição da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), uma empresa multinacional corresponde a um grupo formado pela empresa-mãe e um conjunto de empresas filiais que operam no mercado nacional e internacional, tendo a empresa-mãe o poder de controlar e influenciar as actividades das empresas subsidiárias.

³⁸ Fonte: Ernst & Young – 2010 Global Transfer Pricing Survey.

- 74% dos administradores das empresas-mãe e 76% dos administradores das empresas subsidiárias consideram que os preços de transferência serão “absolutamente críticos” ou “muito importantes” para as suas empresas nos 3 anos seguintes à data deste estudo;
- 66% dos inquiridos revelaram ter sido submetidos a uma fiscalização em sede de preços de transferência, em comparação com os 52% no estudo de 2007;

Teixeira *et al.* (2006:p.129), referem que *“as questões relacionadas com preços de transferência suscitam muitos problemas, não só entre os sujeitos passivos e as administrações fiscais dos respectivos países como também entre as administrações fiscais dos diferentes países envolvidos numa determinada operação, já que os pagamentos efectuados pelas empresas são receitas para uns países, mas custos para outros, com consequências óbvias ao nível das receitas fiscais de cada país”*. Acrescentaríamos aqui o enorme risco que estas situações de litígio entre diferentes administrações fiscais acarretam para as empresas, podendo conduzir à dupla tributação dos resultados.

O preço de transferência praticado no seio do grupo, não tendo qualquer influência ao nível do resultado global apurado pelo mesmo (salvo na determinação dos encargos com impostos), irá afectar o resultado individual de cada empresa pertencente ao grupo, e consequentemente as receitas fiscais apuradas em função do resultado dos Estados em que estão localizadas, tal como refere Andrade (2002). Teixeira *et al.* (2006:p.223), indicam ainda que *“... não obstante a dimensão global da economia, a fiscalidade continua a ter uma escala nacional”*. Esta realidade provoca um incentivo à manipulação dos preços de transferência, permitindo que os grupos multinacionais transfiram indirectamente resultados das empresas localizadas em territórios onde as taxas de tributação são elevadas, para empresas do grupo instaladas em zonas de menor tributação, promovendo optimização fiscal do grupo e uma melhor rentabilidade líquida. Basta para isso, uma vez que os preços passam a ser definidos por decisão da gestão das empresas, que se fixem preços e condições diferentes dos praticados no mercado, manipulando desta forma a matéria colectável de modo a que a maior parte do lucro do grupo seja tributado em países com regimes fiscais mais favoráveis.

Este tema tem-se revelado cada vez mais importante para a doutrina fiscal nos diversos países, atingindo uma especial relevância naqueles que têm um maior número de empresas multinacionais com origem no seu território ou com subsidiárias aí instaladas. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) tem tido um papel essencial na orientação das soluções a adoptar nesta matéria, desde a identificação das principais problemáticas até ao estabelecimento de soluções que têm sido seguidas por vários países no estabelecimento de legislação acerca deste tema, influenciando deste modo a legislação que a maioria dos países (quer membros, quer não

membros desta organização) têm implementado nos últimos anos de modo a evitar que as multinacionais utilizem os preços de transferência como instrumento de evasão fiscal.

4.2 CONCEITO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Segundo Teixeira *et al.* (2006:p.21), a temática dos preços de transferência constitui um fenómeno com um elevado grau de complexidade e de natureza multidisciplinar, invocando a inteligência de conceitos pertencentes ao domínio do direito e da economia. De facto, apesar de se tratar de uma área de carácter predominantemente económico, uma vez que surge associada à determinação dos preços no seio de grupos económicos, tem tido um impacto cada vez maior ao nível da fiscalidade, na medida em que a manipulação destes preços pode trazer consequências indesejáveis em termos de redução das receitas fiscais dos diferentes estados onde as empresas operam.

Apesar de o objecto de estudo deste relatório incidir sobre a vertente fiscal do tema, a sua forte dimensão económica não pode ser descurada por parte dos agentes económicos. Em Teixeira *et al.* (2006:p.221) é mencionada a importância crítica que é dada ao tema no contexto internacional, onde este se encontra directamente ligado à gestão da cadeia de valor, que constitui uma das dimensões mais relevantes da gestão estratégica das organizações. Ainda segundo os mesmo autores, a definição dos preços de transferência, ao exigir, pela parte analisada, o estudo exaustivo das funções desempenhadas, activos detidos e riscos assumidos, irá produzir um conjunto de informação privilegiada para a gestão adequada da cadeia de valor no seio do grupo, permitindo: i) proceder à reengenharia das funções desempenhadas pelas diferentes empresas do grupo; ii) promover uma eficiente afectação dos recursos à escala mundial; iii) otimizar o seu desempenho económico.

Segundo a OCDE (2002:p.20), os preços de transferência são *“os preços pelos quais uma empresa transfere bens corpóreos, activo incorpóreos ou presta serviços a empresas associadas”*. Ora esta definição apresentada pela OCDE é um pouco simplista, na medida em que apenas considera as transacções que são realizadas entre empresas relacionadas, descurando todas as transacções que ocorrem no interior da própria empresa, cujo valor atribuído também deve ser considerado um preço de transferência. Já Faria (1996:p.143), apresenta uma definição bem mais ampla, ao dizer que um preço de transferência é *“o valor atribuído a bens e serviços pelos agentes económicos nas trocas que efectuam entre si, incluindo a transferência de bens e prestação de serviços que têm lugar no âmbito de estabelecimentos e divisões independentes que integram a mesma unidade económica”*. Esta prática implica assim, a atribuição de um valor a uma transacção e que esta seja realizada entre empresas relacionadas entre si, ou no seio da própria empresa.

Neste relatório iremos apenas abordar a problemática inerente à definição de regras para estabelecer os preços que devem ser praticados nas operações realizadas entre entidades relacionadas e a importância que esta questão encerra em termos fiscais.

5. REGRAS APLICÁVEIS EM MATÉRIA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

5.1 LEGISLAÇÃO PORTUGUESA

A manipulação dos preços de transferência, independentemente da motivação que lhe esteja subjacente, terá sempre consequências fiscais. Assim, segundo Nave (2007), diversos países passaram a incluir legislação específica sobre esta temática, com o intuito de impedir que a manipulação destes preços conduza a uma erosão das suas receitas, surgindo assim a legislação sobre preços de transferência.

Portugal não fugiu à regra e adoptou, em 2001, um novo regime dos preços de transferência, através da alteração do artigo 57.^{o39} (actual artigo 63.^o) do CIRC⁴⁰, aplicável aos períodos de tributação com início em, ou a partir, de 1 de Janeiro de 2002 (n.º 1 do artigo 7.^o da Lei 30-G/2000).

Segundo a redacção do n.º 1 do artigo 63.^o do CIRC, a legislação portuguesa de preços de transferência é aplicável, quer a operações comerciais relacionadas com bens, direitos, ou serviços, quer a operações financeiras, efectuadas por qualquer entidade residente que desenvolva uma actividade em Portugal, relativamente à qual se verifique existir relações especiais com outras entidades. Estas regras são destinadas a todas as operações que uma entidade localizada em Portugal efectua com as suas entidades relacionadas, independentemente da localização dessas mesmas entidades, divergindo o Regime Português, tal como refere Nave (2007), da maioria dos regimes dos outros países, uma vez que estes na sua legislação apenas se preocuparam com as operações que uma entidade situada no seu território efectua com outra entidade sua relacionada localizada noutro país.

O artigo 63.^o do CIRC consagra:

- O princípio de plena concorrência;
- Os métodos susceptíveis de serem utilizados por parte do sujeito passivo português de forma a determinar os termos e condições que seriam normalmente praticados entre entidades independentes;
- As situações em que se considera existir relações especiais entre duas entidades;
- As linhas gerais das obrigações acessórias dos sujeitos passivos;

³⁹ Alterado pela Lei n.º 30-G/2000, de 29 de Dezembro, e pelo Decreto-Lei n.º 198/2001, de 3 de Julho.

⁴⁰ Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas colectivas, republicado pelo Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de Julho.

- Os ajustamentos primário e correlativo.

Em linha com o estatuído no nº 13 do referido artigo, foi publicada pelo Ministro das Finanças a Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de Dezembro. Esta portaria visa regulamentar:

- O modo de aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência;
- As regras de funcionamento dos acordos de partilha de custos e dos acordos de prestação de serviços intragrupo;
- O tipo, a natureza e o conteúdo da documentação respeitante a preços de transferência;
- Os procedimentos aplicáveis no âmbito dos ajustamentos correlativos.

A possibilidade de celebração de Acordos Prévios sobre Preços de Transferência (APPT) foi introduzida em Portugal no CIRC em 2008, sendo esta matéria regulamentada pela Portaria nº 620-A/2008, de 16 de Julho. Esta portaria visa regular os procedimentos apropriados a cada uma das fases do processo de celebração de um APPT e durante o período da sua vigência, estabelecendo assim todas as obrigações que recaem sobre os sujeitos passivos e a administração fiscal portuguesa. Sobre a importância dos mesmos falaremos mais adiante neste trabalho.

Relativamente ao contexto legislativo português, deverá ainda ser considerado o nº 3 do artigo 77.º da Lei Geral Tributária⁴¹ que define os requisitos da fundamentação de uma liquidação adicional efectuada pela administração fiscal no âmbito da temática dos preços de transferência. De acordo com o disposto no artigo, nessa fundamentação deverá constar:

- Descrição das relações especiais existentes entre as entidades envolvidas na operação;
- Indicação das obrigações que não foram cumpridas pelo sujeito passivo;
- Aplicação dos métodos previstos no nº 3 do artigo 63º do CIRC;
- Quantificação dos efeitos da inobservância do princípio de plena concorrência.

5.2 RECOMENDAÇÕES DA ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO (OCDE)

A legislação portuguesa sobre preços de transferência segue as orientações da OCDE⁴² dirigidas às empresas multinacionais e às administrações fiscais, sendo baseada no relatório de 1995 – “Transfer Pricing Guidelines for Multinacional Enterprises and Tax Administrations”.

⁴¹ Aprovada pelo Decreto-Lei nº 398/98, de 17 de Dezembro.

⁴² Conforme está disposto no preâmbulo da Portaria 1446-C/2001, o próprio legislador português aconselha a consulta dos relatórios da OCDE, aquando da aplicação das regras de preços de transferência em casos de maior complexidade técnica.

De acordo Nave (2007), a OCDE tem como principal objectivo a eliminação da dupla tributação nos impostos sobre o rendimento, a salvaguarda das receitas fiscais de cada país e a diminuição das barreiras ao investimento e ao comércio internacional.

O relatório de 1995 desta organização é constituído por 8 capítulos e dispõe sobre as seguintes matérias:

- O princípio de plena concorrência;
- Métodos susceptíveis de serem utilizados na determinação dos preços de transferência, havendo por parte da OCDE uma distinção clara entre os métodos tradicionais baseados nas operações e outros métodos;
- Medidas administrativas destinadas a evitar e a resolver os diferendos em matéria de preços de transferência;
- Documentação relevante em matéria de preços de transferência;
- Considerações especiais aplicáveis aos bens incorpóreos, prestações de serviços intragrupo e acordos de partilha de custos.

Este documento teve uma importância vital nesta área, servindo de inspiração, não só à criação da legislação própria de todos os países membros da OCDE, mas também mas também à de variadíssimos países fora do âmbito desta organização, que também adoptaram o princípio de plena concorrência no estabelecimento de regras de preços de transferência.

Entretanto, em Julho de 2010, a OCDE publicou uma nova versão das suas *“Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”*. Esta nova versão surge após, nos últimos anos, a OCDE ter promovido vários debates entre a comunidade relativamente a múltiplos assuntos relacionados com a temática dos preços de transferência, tais como, a comparabilidade e a utilização do método do fraccionamento do lucro e do método da margem líquida da operação. Estes debates deram origem à revisão dos capítulos I-III, e à criação de um novo capítulo - o capítulo IX - , das Directrizes da OCDE, cujas principais alterações verificadas, de acordo com Breau *et al.* (2011), foram:

- A eliminação da hierarquização dos métodos de preços de transferência, passando a ser aconselhada a utilização do método mais apropriado às características específicas das operações analisadas;
- O desenvolvimento das orientações relativas à análise de comparabilidade;
- O desenvolvimento das orientações relativas à utilização e à aplicação prática do método da margem líquida da operação e do método do fraccionamento do lucro;

- A inclusão do capítulo IX, que aborda a aplicabilidade dos preços de transferência nas operações vinculadas que decorrem das reestruturações de negócios e nas operações vinculadas que surgirão após as reestruturações.

Todas estas alterações promovidas foram realizadas com o intuito de responder às principais questões e preocupações manifestadas quer pelas administrações fiscais, quer pelos sujeitos passivos, de forma a alcançar-se uma solução que satisfaça os interesses de ambas as partes.

5.3 FÓRUM EUROPEU DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

O Fórum Europeu de Preços de Transferência foi constituído em 2002, e segundo Moreira (2007), *“consiste num organismo composto por membros das autoridades fiscais e representantes da comunidade de negócios dos Estados-Membros e está incumbido de encontrar soluções para questões concretas que derivem da prática de preços de transferência”*.

Ainda segundo o mesmo autor, o seu primeiro resultado assinalável foi a criação de um Código de Conduta específico de preços de transferência para a implementação efectiva da Convenção Arbitral Europeia⁴³ (Convenção 90/436/CEE).

De acordo com Teixeira *et al.* (2006:p.185), *“quando, numa mesma operação estão envolvidas administrações fiscais de diferentes países e essas autoridades não chegam a acordo quanto ao tratamento fiscal a dar à referida operação, poderá daí resultar a dupla tributação dos lucros em causa”*. É neste contexto que se manifesta a importância da Convenção Arbitral Europeia, cuja finalidade consiste em eliminar situações de dupla tributação. No caso de uma operação cujos países envolvidos tenham celebrado uma convenção para a eliminação da dupla tributação, e não consigam chegar a um acordo, torna-se assim possível o recurso ao procedimento arbitral, que depois irá produzir uma decisão final vinculativa para as administrações fiscais em litígio. Ainda segundo Moreira (2007), é um instrumento que apresenta uma importância vital para a consolidação do mercado interno, porque equipara os efeitos de uma situação de dupla tributação intracomunitária aos que decorriam de uma situação exclusivamente interna de um Estado-Membro, em que é usualmente aplicável o mecanismo automático do ajustamento correlativo.

Uma das limitações da Convenção Arbitral Europeia é o facto de ela apenas poder ser aplicada aos Estados-Membros da União Europeia, uma vez que seria benéfico a sua aplicação às situações em que uma das partes em litígio fosse um Estado fora do âmbito da União Europeia. O facto de o recurso à arbitragem se manter facultativo, faz com que seja pouco utilizado, levando a que na

⁴³ Também designada por Convenção de Arbitragem.

maioria dos casos as administrações fiscais dos países envolvidos no conflito optem pela resolução particular dos conflitos existentes.

Não obstante a enorme importância de que se revestiu esta Convenção, o Fórum Europeu de Preços de Transferência continua a ter actualmente um papel extremamente activo na clarificação e desenvolvimento de variadas áreas relacionadas com esta temática, sobressaindo os resultados obtidos relativamente à uniformização dos requisitos de documentação, pesquisa de operações comparáveis e resolução de conflitos através dos APPT.

5.4 LEGISLAÇÃO COMUNITÁRIA

No âmbito da legislação comunitária, é importante referir a Directiva 2003/49/CE do conselho⁴⁴, de 3 de Junho de 2003, nomeadamente o nº 2 do artigo 4.º, segundo o qual a isenção de retenção na fonte não será aplicável *“Quando, em virtude de uma relação especial entre o pagador e o beneficiário efectivo dos juros ou royalties, ou entre ambos e um terceiro, o montante em juros e royalties for superior ao montante que, na ausência de tal relação, teria sido acordado entre o pagador e o beneficiário efectivo ...”*, ou seja, quando não for respeitado o princípio da plena concorrência.

6. A ABORDAGEM DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA EM PORTUGAL

6.1 CONCEITO DE RELAÇÕES ESPECIAIS

Um conceito-chave e requisito fundamental para a aplicação do artigo 63.º do CIRC, é a existência de relações especiais entre as entidades contratantes, podendo elas ser, conforme consta no artigo 2.º da Portaria 1446-C/2001:

- Entidades residentes em território português e qualquer outra entidade não residente;
- Estabelecimento estável português de uma entidade estrangeira e essa mesma entidade ou outro estabelecimento estável da mesma entidade situado noutro país;
- Entidades relacionadas residentes em território português.

Segundo o disposto no nº 4 do referido artigo do CIRC, *“considera-se que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que uma tem o poder de exercer, directa ou indirectamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra ...”*. De forma a que não surjam dúvidas na aplicação do conceito de relações especiais, o legislador português estabeleceu uma presunção legal da existência destas relações. Assim, e atendendo ao conteúdo legal de todas as

⁴⁴ Consagra um regime fiscal comum aplicável aos pagamentos de juros e royalties efectuados entre sociedades associadas de Estados-Membros diferentes.

alíneas que compõem o nº 4 do artigo 63.º do CIRC, podemos concluir que estão sujeitas à aplicação do regime de preços de transferência:

- Qualquer entidade que detenha ou seja detida por, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto;
- Entidades ligadas por relações de parentesco entre os membros da administração ou direcção;
- As entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro efeito equivalente, que se encontrem em situação de domínio ou que, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas, directas ou indirectas, estejam em situação de dependência no exercício da sua actividade;
- As entidades que efectuem operações comerciais com outra entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável⁴⁵, existindo aqui a presunção por parte do legislador, que esta situação poderá ser reflexo da prática de evasão fiscal.

Os conceitos presentes neste artigo contêm uma boa fundamentação para a definição das relações especiais e do seu alcance em matéria de preços de transferência, no entanto, conforme refere Martins (2007), também têm levantado algumas questões devido à sua discricionariedade interpretativa por parte da administração fiscal, exigindo aos agentes económicos um conhecimento elevado acerca de legislação comercial, nomeadamente do Código das Sociedades Comerciais.

6.2 PRINCÍPIO DA PLENA CONCORRÊNCIA

O princípio orientador a nível internacional da regulamentação dos preços de transferência é o princípio da plena concorrência⁴⁶. Este princípio constitui a base das convenções fiscais bilaterais celebradas entre os países membros da OCDE e um número crescente de países não membros, estando presente no nº 1 do artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal da OCDE, dispondo este que, *“Quando... as duas empresas (associadas), nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre entidades 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”*. Ainda de acordo com a OCDE (2002:p.41), a sua aplicação

⁴⁵ País, território ou região que conste da lista negra apresentada na Portaria nº 150/2004, de 13 de Fevereiro.

⁴⁶ Reconhecido na literatura internacional como *“Arm’s Length Principle”*.

deve-se basear na comparação dos preços e condições praticadas em operações vinculadas⁴⁷, com os preços e condições praticados em operações similares realizadas entre entidades independentes.

Também o nº 1 do artigo 63.º do CIRC, consagra este princípio, ao estabelecer que nas operações realizadas entre entidades relacionadas *“devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”*

O princípio de plena concorrência visa, não apenas garantir que os termos e condições praticados em operações realizadas entre entidades relacionadas se encontrem no intervalo de valores habitualmente praticados no mercado por entidades independentes, mas também que estas operações sejam realmente indispensáveis e necessárias para a actividade da entidade contratante, sendo deste modo também analisado, por parte das administrações fiscais, o nexó económico das operações analisadas.

Muitos dos grupos empresariais estabelecem preços de transferência que não reflectem os mecanismos de mercado nem o princípio de plena concorrência, manipulando a matéria colectável de modo a que a maior parte do lucro do grupo seja tributado em países com regimes fiscais mais favoráveis. Nestas situações, estabelecem as Orientações da OCDE que as autoridades fiscais têm o poder de proceder a ajustamentos aos rendimentos declarados pelos agentes económicos que não cumpram este princípio. Desta forma, e segundo Gouveia (2007), o princípio da plena concorrência estabelece um critério objectivo para a determinação do preço, procurando limitar a decisão discricionária do gestor, compatibilizando assim a dimensão local da fiscalidade com uma economia de carácter global. A substância económica deverá portanto, ser o único factor admissível para a determinação dos preços e condições praticados nas operações entre empresas relacionadas.⁴⁸

A aplicação deste princípio pode, no entanto, não ser tão linear como aparenta. As empresas relacionadas poderão desenvolver operações que empresas independentes não efectuariam, uma vez que as empresas pertencentes a um mesmo grupo económico operam num contexto comercial diferente do das empresas independentes, tornando-se desta forma muito complicado obter dados comparáveis fiáveis, acarretando, a procura dos mesmos, imensos custos para as empresas.

Não obstante estas críticas apresentadas a este princípio, tal como referem Teixeira e Barros (2004), existe um consenso generalizado a nível internacional quanto ao uso do mesmo, na medida

⁴⁷ De acordo com a alínea b) do nº 3 do art. 1º da portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro, este termo refere-se a operações realizadas entre entidades relacionadas.

⁴⁸ Filipa Gouveia, no seu artigo, refere neste sentido que *“Qualquer transacção ou propósito de negócio deverá ter implícita uma substância económica separada e distinta do benefício económico inerente à redução da carga fiscal”*.

em que este princípio funciona bem na maioria dos casos, assegurando a melhor aproximação ao funcionamento de um mercado livre.

6.3 MÉTODOS DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

Uma vez que o princípio base que norteia a determinação dos preços de transferência é o princípio da plena concorrência, devem os sujeitos passivos optar pelo método que permite uma maior comparabilidade entre a operação que desejam efectuar e as operações idênticas realizadas por entidades independentes.

O Regime Português de preços de transferência segue a metodologia proposta nas Directrizes presentes no relatório da OCDE de 1995, reconhecendo tanto os métodos tradicionais baseados na operação, como os métodos baseados no lucro.

Segundo Teixeira *et al.* (2006:p.226 e 227), nos métodos tradicionais a unidade de análise é a transacção, uma vez que o preço de plena concorrência vai ser obtido através da comparação dos termos e condições de uma operação vinculada com os termos e condições praticados por entidades independentes numa operação equiparável. Nos métodos baseados no lucro, a unidade de análise é o lucro, uma vez que o objectivo consiste em assegurar que o lucro de uma sequência de operações seja equiparável ao lucro de entidades independentes potencialmente comparáveis.

Pese embora o facto do nº 3 do artigo 63.º do CIRC demonstrar preferência pelos métodos tradicionais baseados na operação, será aceite pela administração fiscal portuguesa a utilização de qualquer um dos métodos baseados no lucro, ou mesmo um outro método, desde que a sua utilização possa ser perfeitamente justificada e conduza a resultados que respeitem o princípio da plena concorrência.

A OCDE (2002,p:86 e 87), no seu relatório de 1995, também atribui uma clara preferência aos métodos tradicionais, considerando-os 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 restantes condições que integram a operação. No entanto, com a revisão das suas *Guidelines* feita em 2010, deixou de haver uma hierarquização dos métodos de preços de transferência, passando a ser aconselhada a utilização do método mais apropriado às características analisadas.

O artigo 4.º da Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de Dezembro, define claramente a metodologia adoptada em sede de preços de transferência. Não obstante o facto de, o legislador português no nº 1 deste artigo demonstrar uma preferência pela utilização dos métodos baseados na operação, também ele indica a obrigatoriedade de adopção do método mais apropriado a cada operação ou série de operações, sendo esse método, de acordo com o nº 2 do referido artigo, “*aquela que é*

susceptível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência...". Ou seja, aquele que permite ao sujeito passivo reunir o mais amplo conjunto de dados comparáveis fiáveis, bem como obter ou produzir a melhor e maior quantidade de informação disponível que lhe permita justificar a sua escolha. O nº 4 do mesmo artigo obriga o sujeito passivo, *"sempre que existam dúvidas fundadas acerca da fiabilidade dos valores que seriam obtidos com a aplicação de um dado método..."*, a testar a aplicação de vários métodos e comparar os preços ou intervalos de valores obtidos, de modo a obter resultados mais fiáveis e reduzir-se ao mínimo as probabilidades de recusa por parte da administração fiscal portuguesa.

Impera então, no Regime Fiscal Português, a regra do melhor método, uma vez que seja qual for o método escolhido por cada agente económico para determinar os preços de transferência, o importante é que o mesmo seja adequado às circunstâncias específicas da transacção a analisar e permita obter preços de plena concorrência. Os sujeitos passivos devem ter na sua posse todas as provas que demonstrem a fiabilidade do método na obtenção de resultados.

Iremos agora apresentar as características gerais de cada um dos métodos susceptíveis de serem utilizados pelos sujeitos passivos portugueses⁴⁹, tendo como base o estatuído no artigo 63.º do CIRC e na Portaria nº 1446-C/2001 (nesta secção designada apenas por Portaria), distinguindo, tal como o legislador português, os métodos tradicionais baseados na operação dos métodos baseados no lucro.

6.3.1 MÉTODOS TRADICIONAIS BASEADOS NA OPERAÇÃO

6.3.1.1 Método do preço comparável de mercado

O método do preço comparável de mercado consiste em comparar o preço de um bem, direito ou serviço transferido numa operação vinculada com o preço pago por esse bem, direito ou serviço, em operações comparáveis realizadas com entidades independentes.

Este método pode ser utilizado, de acordo com o nº 2 do artigo 6.º da Portaria, *"quando o sujeito passivo ou outra entidade do grupo sob análise realiza uma operação da mesma natureza, que tenha por objecto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos ou condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercado similares"*; ou quando, *"uma entidade independente realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos*

⁴⁹ De salientar a liberdade concedida pelo legislador português de utilização de outro método que não um dos consagrados no Regime Português de preços de transferência, mas apenas quando estes não possam ser utilizados, ou podendo sê-lo, não permitam obter a medida mais fiável de acordo com o princípio da plena concorrência.

ou condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercados similares". Na primeira situação, é utilizada como referência uma operação realizada entre uma entidade do grupo e uma entidade independente - uso de comparável interno - enquanto na segunda, a referência utilizada é relativa a uma operação realizada entre duas entidades independentes - uso de comparável externo.

De todos os métodos tradicionais, este é aquele que requer o grau mais elevado de comparabilidade de produtos e funções, exigindo uma similitude quase perfeita com a operação vinculada que lhe servirá de referencial. No entanto, a legislação portuguesa permite que se realizem ajustamentos de forma a eliminar as diferenças de natureza secundária que possam surgir, de acordo com o nº 3 do referido artigo.

No nosso entender, este método é o mais adequado nos casos em que as circunstâncias relativamente às operações comparáveis realizadas por entidades independentes sejam idênticas ou facilmente ultrapassáveis, revelando-se a medida de avaliação do preço de transferência mais fiável. No entanto, na prática é muito difícil encontrar operações não vinculadas que não possuam diferenças passíveis de afectar o preço, dificultando de sobremaneira a aplicação deste método.

6.3.1.2 Método do preço de revenda minorado

Conforme o disposto no nº 1 do artigo 7.º da Portaria, o método do preço de revenda minorado *"tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objecto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com igual nível de representatividade comercial"*. Esta margem de lucro bruto representa assim, nos termos do nº 3, o retorno que um revendedor independente procuraria alcançar, de forma a cobrir o custo das vendas, outras despesas operacionais, bem como obter ainda um lucro, tendo em conta as actividades desempenhadas, os activos utilizados e os riscos assumidos no desenvolvimento da sua actividade.

De acordo com o nº 2 e seguintes do referido artigo, a margem de lucro bruto comparável poderá ser praticada numa operação não vinculada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, sendo os primeiros comparáveis internos e o último um comparável externo.

No caso de as operações não serem totalmente comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e essas diferenças produzirem efeito significativo sobre a margem bruta, permite o legislador no nº 4 do artigo 7º da Portaria que se façam os ajustamentos necessários para eliminar essas diferenças, de forma a determinar os custos e uma margem de lucro comparável ajustada correspondente à de uma operação não vinculada comparável.

Este método não é tão exigente em termos da garantia das condições de comparabilidade como o método anterior, uma vez que se baseia essencialmente na análise funcional como forma de assegurar a equiparabilidade das transacções em análise, sendo adequado a operações que envolvem a aquisição e posterior venda do produto sobre o qual o revendedor não altera as características nem lhe acrescenta valor (através, por exemplo, do serviço de entregas, garantia, assistência pós venda, etc.).

6.3.1.3 Método do custo majorado

De acordo com o nº 1 do artigo 8.º da Portaria, o método do custo majorado *“tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada”*. Esta margem de lucro tomada como comparável poderá ser a praticada numa operação não vinculada realizada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, devendo as entidades referidas desempenhar funções similares, utilizar o mesmo tipo de activos e assumir idênticos riscos, bem como adoptar um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável (nº 2 do referido artigo).

O resultado obtido após a adição da margem de lucro bruto aos custos suportados pelo fornecedor do bem ou serviço, deverá ser considerado um preço de plena concorrência da operação inicial entre empresas associadas. Caso as transacções não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças produzam efeitos significativos sobre a margem de lucro bruto, o nº 3 do artigo 8.º da Portaria, permite que o sujeito passivo realize os ajustamentos necessários de forma a eliminar estas diferenças, tornando a margem bruta ajustada equivalente à de uma operação comparável não vinculada.

A OCDE (2002:p.79) recomenda a utilização deste método essencialmente no caso de vendas de produtos semiacabados entre empresas associadas, no quadro de acordos celebrados entre empresas associadas com vista à usufruição em comum de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a operação vinculada consiste na prestação de serviços.

A utilização deste método comporta no entanto algumas dificuldades em termos de comparabilidade, não só pelas práticas que são exigidas em matéria de informação contabilística, como pelas próprias diferenças que possam existir nessa mesma informação (por exemplo as que decorrem da utilização de sistemas de custeio diferentes).

6.3.2 MÉTODOS BASEADOS NO LUCRO

6.3.2.1 Método do fracionamento do lucro

O método do fracionamento do lucro tem como base os lucros da operação, e permite, segundo consta no nº 1 do artigo 9.º da Portaria, definir o preço de transferência tendo como base a repartição do lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes.

A aplicação deste método pode ocorrer segundo duas modalidades, citadas nos pontos 2 e 3 do referido artigo: na primeira, o lucro global obtido pelas entidades intervenientes nas operações vinculadas é repartido entre elas de acordo com o valor da contribuição de cada uma para a realização das operações, tendo em conta os activos utilizados, os riscos assumidos por cada uma, e dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes na mesma situação, teriam avaliado as suas contribuições. Na segunda (que comporta duas fases), após a atribuição a cada uma das entidades da fracção do lucro que reflecta a remuneração apropriada, é repartido o lucro ou o prejuízo residual, em função da contribuição de cada entidade. Também nesta segunda modalidade a repartição dos lucros deve ter em conta o que aconteceria a entidades independentes que procedessem à mesma operação.

Mais uma vez, deve o sujeito passivo fazer os ajustamentos necessários, caso as operações realizadas não sejam comparáveis em todos os aspectos, de forma a determinar a repartição do lucro global semelhante à de operações complexas ou séries de operações não vinculadas comparáveis (conforme nº 5 do artigo 9.º da Portaria).

Nos termos do nº 4 do artigo 9.º da Portaria, este método deverá ser utilizado em situações nas quais as operações vinculadas revelem um elevado grau de integração e complexidade, tornando difícil a avaliação das mesmas de uma forma individualizada, ou nos casos em que as partes envolvidas participem de forma conjunta para a criação de activos incorpóreos de elevado valor e especificidade, sendo imputado a cada uma delas um resultado em função do seu contributo para o lucro global.

6.3.2.2 Método da margem líquida da operação

Este método encontra-se regulamentado pelo artigo 10.º da Portaria e, segundo o nº 1, baseia-se *“no cálculo da margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação ou série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquida obtida numa operação não vinculada efectuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente”*. Esta margem de lucro líquida é calculada em relação a um indicador apropriado, como são, por exemplo, os custos, as vendas ou os activos utilizados.

Segundo Moreira (2006), se tivermos em consideração os recursos e fontes actualmente disponíveis nas empresas, no mercado e em organismos oficiais, este é mesmo o método que permite em regra alcançar o mais elevado grau de comparabilidade. Estamos de acordo, uma vez que apesar de na teoria os métodos tradicionais (com principal relevância para o MPCM) constituírem medidas mais fiáveis de avaliação em relação aos preços praticados por entidades independentes, na prática a sua aplicação é muito difícil atendendo à escassez dos recursos disponíveis. A aplicação deste método torna-se mais razoável e exequível uma vez que requer uma menor comparabilidade ao nível das funções desenvolvidas assim como uma menor exigência ao nível da similitude de produtos do que os métodos tradicionais.

Este método funciona de forma semelhante aos métodos do preço de revenda minorado e do custo majorado, contudo o facto de ser aplicado à margem líquida das operações torna os resultados obtidos menos susceptíveis a eventuais diferenças nos critérios contabilísticos aplicados pela entidade em análise e pelas entidades comparáveis.

O sujeito passivo deverá efectuar os ajustamentos necessários de forma a eliminar eventuais diferenças que surjam, sempre que as operações ou as empresas nelas intervenientes não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes (nº 3 do artigo 10.º da Portaria).

6.3.3 PROBLEMÁTICA DOS COMPARÁVEIS

Para que os sujeitos passivos possam aplicar correctamente um dos métodos reconhecidos pelo Regime Português de preços de transferência, deverão ter acesso a dados comparáveis fiáveis. Desta forma, podemos referir que, quer a aplicação dos métodos para a fixação dos preços de transferência, quer o princípio de plena concorrência, relacionam-se com o conceito de comparabilidade.

Segundo o nº 2 do artigo 63.º do CIRC, complementado pelo disposto no artigo 5.º da Portaria 1446-C/2001, o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada deve ser avaliado, tendo em consideração os seguintes factores:

- As características específicas dos bens, direitos ou serviços que são susceptíveis de influenciar o preço das operações, designadamente as características físicas, a qualidade, a quantidade, a fiabilidade, a disponibilidade e o volume de oferta dos bens, a forma negocial, o tipo, a duração, o grau de protecção e os benefícios antecipados pela utilização do direito e a natureza e a extensão dos serviços;
- A identificação das funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, considerando os activos utilizados e os riscos assumidos;

- Os termos e condições contratuais que definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros, entre as partes envolvidas na operação. Como exemplo, temos os termos de crédito e pagamento, as condições de entrega e as garantias;
- As circunstâncias económicas prevaletentes nos mercados em que as partes envolvidas operam, incluindo a sua localização geográfica e dimensão, o custo da mão-de-obra e do capital nos mercados, a posição concorrencial dos compradores e vendedores, a fase do circuito de comercialização, a existência de bens ou serviços sucedâneos, o nível da oferta e da procura e o grau de desenvolvimento dos mercados;
- A estratégia das empresas, contemplando os aspectos susceptíveis de influenciar o seu funcionamento e conduta normal, a prossecução de actividades de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação da actividade, o controlo do risco, os esquemas de penetração no mercado ou de manutenção do reforço de quota e os ciclos de vida dos produtos ou direitos.

Embora as empresas manifestem uma clara preferência pela obtenção de dados comparáveis internos, devido essencialmente ao menor custo e tempo que sua procura e utilização envolve, a sua inexistência ou insuficiência conduz, como alternativa, à utilização de comparáveis externos⁵⁰. No entanto, tal desejo revela-se uma tarefa árdua para os sujeitos passivos, devido à enorme dificuldade em encontrar dados externos fiáveis que lhes permitam fixar um preço ou determinar um intervalo de valores que esteja em concordância com o princípio da plena concorrência. Na verdade, em Portugal esta dificuldade aumenta, uma vez que a ausência de bases de dados com informações relativas a outros sujeitos passivos do mesmo sector, faz com que seja muito difícil a obtenção de informações fiáveis, capazes de serem usadas como comparáveis em sede de preços de transferência.

Podemos então concluir que a obtenção de dados comparáveis é uma das principais dificuldades com que os sujeitos passivos portugueses se deparam na definição dos preços de transferência, devido essencialmente à escassez de informação disponível e ao difícil acesso à mesma, que acarreta custos muitos elevados para as empresas. E logo num ponto fulcral desta temática, uma vez que a obtenção de dados fiáveis constitui a essência do princípio de plena concorrência, uma vez que só através destes dados se consegue determinar preços semelhantes aos praticados por entidades independentes numa operação não vinculada.

⁵⁰ A obtenção de comparáveis externos, poderá ter por base diversas fontes de informação, nomeadamente, estudos sectoriais, bases de dados comerciais, cotações oficiais, índices bolsistas, investigação junto de instituições e organismos públicos (ex. INE, Conservatórias do Registo Comercial), pesquisas na internet, publicações sectoriais, jornais e revistas, entre outros.

Teixeira *et al.* (2006:p.175) apresentam duas soluções passíveis de serem utilizadas pela administração fiscal portuguesa:

- Inclusão de mais informações relativas a empresas portuguesas nas bases de dados europeias especializadas em questões de preços de transferência;
- Criação das suas próprias bases de dados.

Na nossa opinião, estas medidas a serem concretizadas, iriam facilitar de sobremaneira às empresas portuguesas o acesso a dados e informações relevantes comparáveis, poupando imensos recursos na sua procura. No entanto, a relutância que a maioria das empresas apresentam em relação à divulgação de dados internos, faz com que estas soluções sejam muito difíceis de implementar, pelo menos em larga escala, como seria desejável.

6.4 IMPORTÂNCIA DOS ACTIVOS INTANGÍVEIS

Segundo Domingos *et al.* (2009), *“Os activos intangíveis são a nova fonte de riqueza das entidades em detrimento dos activos tangíveis, sendo uma das suas principais fontes de criação de valor e têm tendência a cada vez mais se assumirem como um factor de grande importância”*. Este tipo de activos são fundamentais para muitas empresas, essencialmente na sua estratégia de penetração e comercialização de produtos, de forma competitiva, em novos mercados. São igualmente muito importantes para as empresas que procuram obter vantagens competitivas através da diferenciação da sua oferta.

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro 6 (NCRF 6) define um intangível como *“um recurso não monetário, identificável e sem substância física, controlado por uma entidade como resultado de acontecimentos passados, e do qual se espera que fluam benefícios económicos futuros para aquela entidade”*.

As Directrizes da OCDE dedicam um capítulo exclusivo relativo a esclarecimentos nesta matéria (capítulo VI), no qual consta que os activos intangíveis podem ser classificados em duas categorias principais:

- Intangíveis de produção, onde se incluem os direitos registados e protegidos por lei, tal como as patentes, os direitos de autor e os desenhos, bem como um amplo conjunto de *know-how* e segredos comerciais.
- Intangíveis de marketing, tais como, as marcas, os nomes comerciais, os logótipos e os desenhos ou imagens de natureza semelhante, as listas de clientes, as estratégias de marketing, os estudos de mercado, as campanhas publicitárias, os canais de distribuição, entre outros.

A OCDE (2002:p.196) recomenda, no entanto, alguma flexibilidade na definição do conceito, devido a toda a sua complexidade.

O uso de activos incorpóreos normalmente traduz-se no licenciamento dos mesmo durante um determinado período de tempo, tendo como contrapartida o pagamento de royalties⁵¹, cujo montante pode ser fixo ou representar uma percentagem do valor das vendas ou dos lucros obtidos. As regras seguidas para determinar o preço através do qual um activo intangível é transaccionado entre duas entidades relacionadas não diferem das que devem ser utilizadas na determinação do preço de um produto ou serviço envolvido numa transacção entre elas. Desta forma, o preço praticado pela disponibilização de activos intangíveis de uma entidade proprietária dos activos a outra com a qual tem relações especiais, deverá ser igual ao que seria cobrado, em circunstâncias semelhantes, a uma entidade independente, garantindo-se assim o cumprimento do princípio da plena concorrência consagrado pela legislação portuguesa e pelas Directrizes da OCDE.

As características particulares dos activos intangíveis fazem, no entanto, com que a dificuldade inerente à identificação de valorização deste tipo de activos seja claramente superior. O facto de muitos deles serem únicos, tais como as patentes e os direitos de autor, juntamente com a ausência de estudos de mercado ou sector de actividade relevantes, torna praticamente impossível a obtenção de dados comparáveis externos, e conseqüentemente, muito difícil a aplicação do princípio de plena concorrência. O recurso a bases de dados poderá ser uma solução útil, mas no entanto o carácter demasiado global ou internacional dessas informações vem limitar este tipo de solução.

De acordo com Teixeira *et al.* (2006:p.131), no momento da fixação de preços de plena concorrência também devem ser tidas em conta outras características específicas a este tipo de activos. Os autores citam o ciclo de vida curto ou o alto risco que lhe está implícito, de forma a explicar que os lucros gerados pelo desenvolvimento bem sucedido de um activo intangível deverão compensar os custos incorridos pela mesma entidade no desenvolvimento fracassado de outros activos.

As empresas devem ter cuidados redobrados na definição do valor dos activos intangíveis envolvidos em operações realizadas intragrupo, uma vez que as características especiais, acima descritas, deste tipo de activos, aumentam o seu potencial de manipulação e a conseqüente

⁵¹ O conceito de royalties adoptado na Directiva 2003/49/CE engloba “As remunerações de qualquer natureza recebidas em contrapartida da utilização, ou concessão do direito de utilização, de direitos de autor sobre obras literárias, artísticas ou científicas, incluindo filmes cinematográficos e suporte lógicos, patentes, marcas registadas, desenhos ou modelos, planos, fórmulas ou processos secretos, ou em contrapartida de informações relativas à experiência adquirida no domínio industrial, comercial ou científico; serão considerados royalties os pagamentos efectuados em contrapartida da utilização ou da concessão do direito de utilização de equipamento industrial, comercial ou científico.”

possibilidade de ocorrência de fraudes nesta área, levando a que as administrações fiscais demonstrem uma cada vez maior atenção na definição deste valor nas operações intragrupo.

6.5 ACORDOS CELEBRADOS ENTRE ENTIDADES RELACIONADAS

A legislação portuguesa de preços de transferência permite a celebração de acordos especiais entre empresas relacionadas, nos casos em que o contexto de relações especiais está associado apenas ao usufruto de determinados activos de forma integrada, ou à comparticipação em determinado tipo de despesas que sejam geridas da mesma forma.

O capítulo III da Portaria nº 1446-C/2001 trata especificamente esta área, com o artigo 11.º a regulamentar os acordos de partilha de custos e o artigo 12.º os acordos de prestação de serviços intragrupo.

6.5.1 ACORDOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS INTRAGRUPPO

A prestação de serviços intragrupo tem sido objecto de especial supervisão por parte das administrações fiscais, uma vez que, tal como acontece nas transacções que envolvem activos intangíveis, também aqui reside uma maior facilidade por parte dos agentes económicos de manipulação, quer do valor destes serviços, quer da sua correcta alocação nas entidades beneficiárias dos mesmos.

Segundo o disposto no nº 1 do artigo 12.º da Portaria 1446-C/2001, existe um acordo de prestação de serviços intragrupo *“quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de actividades...”*. Este conjunto de actividades geralmente consistem em serviços de gestão (planeamento estratégico, serviço de vendas e marketing), serviços jurídicos, contabilísticos e fiscais, serviços técnicos, serviços de tecnologias de informação, serviços de depósito e, por último, serviços administrativos (serviços de apoio ao cliente, facturação, cobrança, entre outros).

De acordo com o nº 2 da referida portaria, a actividade prestada tem de acrescentar valor comercial ao beneficiário, e esse valor tem que justificar o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou assumir em relação a uma entidade independente ou em realização de uma actividade a executar para si próprio, estando aqui presente, uma vez mais, o princípio de plena concorrência que norteia a questão dos preços de transferência. Desta forma, a identificação efectiva da prestação de um serviço intragrupo depende do serviço prestado se traduzir ou não num benefício económico e comercial para a entidade beneficiária, devendo esse benefício ser avaliado e permitir à entidade que dele beneficie reduzir os seus custos ou aumentar a eficácia e eficiência com que desenvolve a sua actividade.

De forma a determinar o preço de transferência a praticar nesta modalidade de serviços, entende o legislador português que deve ser dada prioridade ao método comparável de mercado (alínea a) do nº 3 da portaria), ou então, no caso da ausência de dados com qualidade e em quantidade suficiente para por em prática este método, dá o legislador primazia ao método do custo majorado (alínea b) do nº 3 da portaria).

O Regime Português de preços de transferência impõe assim a obrigatoriedade da distribuição deste tipo de serviços estar bem fundamentada e justificada, necessitando a entidade beneficiária de fazer prova de que irá realmente retirar vantagens, aplicadas na prossecução da sua actividade, dos serviços que lhe foram prestados.

6.5.2 ACORDOS DE PARTILHA DE CUSTOS

No contexto das transacções intragrupo e partilha de custos relativos à fruição de activos intangíveis, surgem com especial relevância os acordos de partilha de custos.

Este tipo de acordos está regulamentado na legislação portuguesa através do artigo 11.º da Portaria nº 1446-C/2001. Segundo o nº 1 do referido artigo, *“Há acordo de partilha de custos quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação do acordo...”*. A este acordos de partilha de custos está, portanto, sempre subjacente a obtenção de um benefício presente ou futuro.

Por sua vez, o nº 2 menciona uma vez mais a obrigatoriedade de estes acordos respeitarem o principio da plena concorrência, fazendo referência ao facto de o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo ser equivalente aquele que seria imposto ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis. Em suma, estes acordos traduzem-se numa partilha dos riscos e rentabilidade entre empresas relacionadas, não se verificando a compra, venda ou a transmissão de quaisquer bens, direitos ou serviços, entre entidades participantes, o que significa que não haverá lugar ao pagamento de royalties, minimizando-se assim os riscos de dupla tributação dos lucros no seio do mesmo grupo económico.

Os acordos de partilha de custos mais frequentes são os que se encontram associados à comparticipação no desenvolvimento conjunto de bens incorpóreos, nos quais cada participante recebe uma parte sobre os direitos dos bens criados ou desenvolvidos.

6.6 CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES RELATIVAS A PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

6.6.1 OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS DOS SUJEITOS PASSIVOS

Nos termos do artigo 130.º do CIRC, os respectivos sujeitos passivos estão obrigados a constituir e manter um processo de documentação fiscal (dossier fiscal), que deve conter os elementos definidos pela Portaria 92-A/2011, de 28 de Fevereiro⁵². Esta portaria veio reformular o conjunto de documentos que devem integrar o dossier fiscal e tornou claro que toda a documentação fiscal relativa a preços de transferência (dossier de preços de transferência) deve integrar o dossier fiscal.⁵³

Conforme o disposto no nº 7 do artigo 63.º do CIRC, o sujeito passivo português incorre na obrigação de anunciar, na sua declaração anual de informação contabilística e fiscal, a ocorrência ou não de operações com entidades relacionadas. No caso destas ocorrerem, deverá:

- Identificar as entidades em causa;
- Identificar e declarar o montante das operações em causa;
- Declarar a existência de eventual documentação sobre os preços praticados.

Deste modo, deverão todas as entidades abrangidas por relações especiais e que tenham atingido, no exercício fiscal anterior ao exercício em análise, um valor anual de vendas e outros proveitos superior a 3.000.000€ (nº 3 do artigo 13.º da Portaria 1446-C/2001), incluir a documentação fiscal de preços de transferência no dossier fiscal e proceder à sua entrega. Este deverá encontrar-se organizado até à data em que termina o prazo para a submissão da IES/Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal, dia 15 de Julho para a generalidade dos contribuintes ou o 15º dia do 7º mês após o encerramento fiscal para os contribuintes cujo ano fiscal não coincida com o ano civil.⁵⁴

Teixeira *et al.* (2006:p.139) referem que os principais alvos da administração fiscal portuguesa têm sido as subsidiárias portuguesas de empresas multinacionais, sendo dada grande atenção essencialmente aos requisitos legais e de forma. As operações mais analisadas têm sido as que envolvem royalties, comissões de serviço e de gestão e os acordos de partilha de custos.

6.6.1.1 Estrutura do dossier de preços de transferência

Os elementos que devem constar no dossier dos preços de transferência que os sujeitos passivos deverão obter ou produzir e manter por um período de 10 anos, são discriminados nos artigos 14.º, 15.º e 16.º da Portaria 1446-C/2001. O artigo 14.º fornece as informações acerca de

⁵² Veio revogar a Portaria 359/2000, de 20 de Junho.

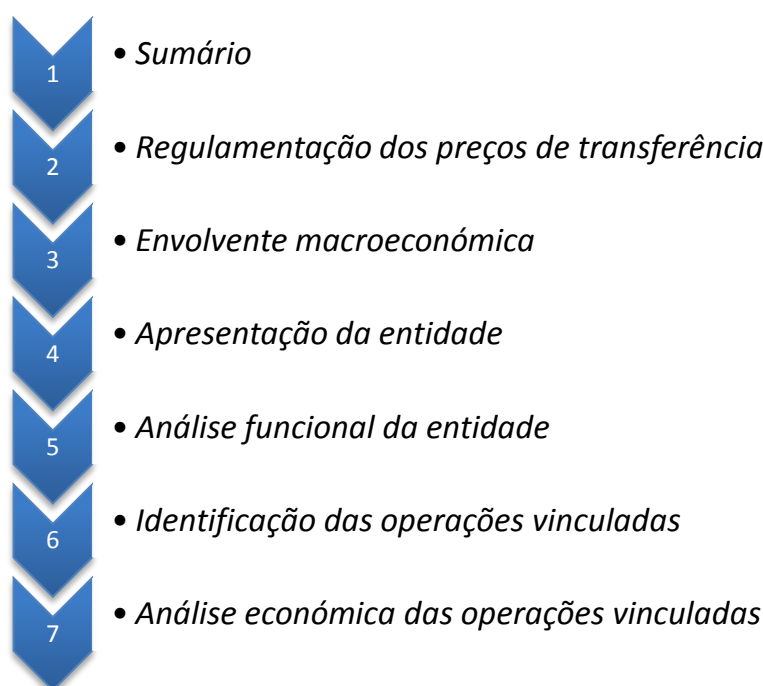
⁵³ Também o nº 6 do artigo 63.º do CIRC faz referência a esta obrigação.

⁵⁴ De acordo com o artigo 6.º do Decreto-Lei nº 292/2009, de 13 de Outubro.

todos aspectos e informação relevante que deve constar no dossier a entregar à administração fiscal; o artigo 15.º dá ênfase a toda a documentação que deve servir de suporte à informação relevante; por sua vez, o artigo 16.º esclarece o sujeito passivo acerca de toda a documentação obrigatória relativa a acordos de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo.

Pereira (2008), publicou um exemplo de estrutura para um dossier de preços de transferência, com o qual estamos de acordo, uma vez que respeita os requisitos exigidos pelo artigo 14.º da Portaria 1446-C/2001. De acordo com este artigo, o dossier de preços de transferência deve ser composto por 7 capítulos:

Figura 3 – Capítulos que devem constar num dossier de preços de transferência



Fonte: Pereira (2008) in Revista dos TOC, p.:54-56

No capítulo 1 (Sumário), deve ser apresentada a estrutura do documento, os aspectos mais relevantes na sua elaboração, e também apresentadas as principais conclusões em matéria de cumprimento do princípio de plena concorrência.

No capítulo 2 (Regulamentação dos preços de transferência), deve constar uma compilação de toda a legislação portuguesa relativa à questão de preços de transferência, bem como uma definição dos principais conceitos nesta área, nomeadamente o princípio de plena concorrência, o conceito de relações especiais e a descrição dos principais métodos de determinação dos preços de transferência. Deste modo, a entidade demonstra que seguiu todos os pressupostos legais inerentes ao tema.

No capítulo 3 (Envolvente macroeconómica), é analisada a evolução do meio envolvente externo à entidade, e explicado em que medida condicionou a actividade que a mesma entidade

desenvolveu durante o ano em análise. No fundo, trata-se de explicar em que medida as operações desenvolvidas com entidades relacionadas podem ter sido influenciadas por factores fora do controlo interno da empresa.

No capítulo 4 (Apresentação da entidade) deve ser realizada uma apresentação de todos os aspectos internos da organização relevantes em sede de preços de transferência. No caso de a entidade ser parte integrante de um grupo económico, deve ser apresentada a respectiva estrutura do grupo, nomeadamente as relações de participação, quais as entidades detentoras e quais as entidades detidas e em que percentagem do capital. É também neste capítulo que devem constar as demonstrações financeiras e alguns indicadores de rentabilidade da entidade ao longo dos últimos anos, e também deve ser feita referência às entidades externas de referência. No nosso entender, neste ponto também devem ser anunciados eventuais acordos que tenham sido celebrados com entidades relacionadas.

O capítulo 5 (Análise funcional da entidade) é fundamental para a posterior selecção do método mais adequado. Neste capítulo procede-se à identificação das funções exercidas pela entidade (produção, venda e distribuição, investigação e desenvolvimento, marketing, administração, gestão executiva), riscos assumidos (risco de mercado, risco de stocks, risco de aprovisionamento, risco de crédito, risco do produto, risco financeiro, risco cambial e risco ambiental), e activos (corpóreos e incorpóreos). Segundo o autor, é ainda importante nesta fase, realizar uma análise SWOT da organização, bem como uma breve análise funcional às entidades relacionadas.

No capítulo 6 (Identificação das operações vinculadas) devem ser descritas todas as operações realizadas com as entidades com as quais existem relações especiais, devendo este capítulo estar dividido consoante os diferentes tipos de operações e/ou entidades relacionadas.

Por último, no capítulo 7 (Análise económica das operações vinculadas) deve ser feita uma análise económica a cada uma das operações identificadas no capítulo anterior de forma a verificar que cumprem o principio de plena concorrência. Trata-se de avaliar e seleccionar o método, ou os métodos mais adequados para a determinação do preço de plena concorrência, devendo ser explicadas a razão ou razões da escolha de um método, bem como as razões da rejeição dos restantes, de forma a concluir que a entidade cumpre o principio de plena concorrência praticando as condições que vigoram no mercado.

Deverão ainda constar no dossier de preços de transferência, todos os documentos importantes que sirvam de suporte à informação relevante descrita anteriormente, nomeadamente aqueles que se encontram presentes nos artigo 15.º e 16.º da Portaria 1446-C/2001, tais como: contratos e acordos em vigor com as entidades relacionadas, estudos técnicos, listas de preços ou de cotações divulgadas por bolsas de valores mobiliários e bolsas de mercadorias, consultas ao mercado,

cartas e outra correspondência que contenham referências aos termos e condições praticados entre o sujeito passivo e entidades relacionadas, entre outros.

6.6.2 ACORDOS PRÉVIOS SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA (APPT)

Hoje em dia, dada a complexidade do assunto, grande parte do orçamento das empresas multinacionais é empregue no cumprimento dos requisitos exigidos pelas respectivas legislações de preços de transferência, não tendo estas qualquer garantia de que os dados comparáveis utilizados, bem como os métodos escolhidos e a documentação reunida serão aceites pelas respectivas administrações fiscais. Foi neste contexto que surgiram os APPT.

Um APPT é um acordo que fixa, previamente à realização de operações com entidades do grupo, um conjunto de critérios adequados (respeitantes, por exemplo, ao método de cálculo, aos elementos de comparação, aos ajustamentos a introduzir e às hipóteses de base relativas à evolução futura) na determinação dos preços de transferência a aplicar a essas operações no decurso de um determinado período.

A celebração de APPT em Portugal é regulada através da Portaria nº 620-A/2008. De acordo com o artigo 1.º, estes visam garantir a um sujeito passivo a aceitação pela administração fiscal do método ou métodos para a determinação dos preços de transferência das operações vinculadas, em conformidade com o princípio da plena concorrência.

A iniciativa de formular um pedido de APPT caberá às empresas. Segundo o artigo 2.º da referida portaria, estes poderão ser:

- Unilaterais, se realizados entre um ou vários sujeitos passivos e Direcção-Geral dos Impostos;
- Multilaterais, se os mesmos envolverem conjuntamente as autoridades fiscais dos países onde as entidades relacionadas do sujeito passivo operam.

Estes últimos são preferíveis, na medida em que, para além de reduzirem o risco de ocorrência de situações de dupla tributação, conferem ao sujeito passivo uma maior segurança, na medida em que se verifica a participação das administrações fiscais de todas as entidades envolvidas. Por outro lado, os acordos unilaterais acarretam grandes inconvenientes quando os países não aderentes discordam dos termos em que o acordo é realizado, podendo conduzir a um desacordo quanto aos ajustamentos a realizar no lucro tributável do sujeito passivo.

A celebração de um APPT tem uma importância muito elevada para as empresas. De acordo com Machado (2007), a realização deste tipo de acordos apresenta as seguintes principais vantagens:

- Garantem um maior grau de certeza quanto à actuação esperada da administração fiscal, permitindo-lhes reduzir tanto os riscos de dupla tributação dos lucros, como de imposição de penalizações;
- Durante o período de vigência do APPT, as empresas poderão prever os seus encargos fiscais e ficarão libertas da obrigatoriedade de preparar a documentação de suporte para a transacção que está prevista no acordo , planeando assim de forma mais eficaz e eficiente a sua actividade;
- Oferecem a oportunidade das empresas e as administrações fiscais se consultarem e cooperarem num espírito de concertação e de ausência de confrontação, o que se traduzirá numa maior objectividade aquando da troca de informação.

Em Portugal as disputas entre as autoridades fiscais e os sujeitos passivos nesta matéria são cada vez mais complexas, assumindo este tipo de acordos uma importância vital de forma a evitar o número cada vez maior de casos em contencioso e todos os custos que esses casos acarretam, tanto para o sujeito passivo, como para a própria administração fiscal.

O facto de este tipo de acordos pressupor um elevado nível de sofisticação técnica e científica, tanto por parte da administração fiscal como por parte dos sujeitos passivos, juntamente com os elevados custos e morosidade que o processo acarreta, tem impedido a sua aceitação de forma generalizada em Portugal, havendo até quem já proclame a necessidade de criação de uma divisão própria na Direcção de Serviços de Inspecção Tributária, só para tratamento dos APPT⁵⁵.

6.6.3 INFRACÇÕES TRIBUTÁRIAS

Em Portugal não estão previstas quaisquer penalidades a aplicar especificamente no caso de incumprimento das obrigações legais impostas pela legislação de preços de transferência. No entanto, em caso de ausência de entrega da documentação fiscal necessária, ou da não observância das normas apresentadas pelo nº 7 do artigo 63.º do CIRC, será aplicado aos sujeitos passivos o Regime Geral das Infracções Tributárias⁵⁶, tendo as autoridades fiscais poder para efectuar correcções ao lucro tributável, nas situações em que os termos e condições de uma operação vinculada diferem dos que seriam normalmente praticados entre entidades independentes.

No caso de ocorrer uma situação em que as autoridades fiscais discordem dos preços aplicados nas operações vinculadas, mas o sujeito passivo em causa tenham apresentado toda a documentação

⁵⁵ Nave (2010), refere a este propósito, que em Maio de 2010 um dos grupos parlamentares apresentou na Assembleia da República um projecto de resolução relativo aos APPT, recomendando a criação de uma Divisão própria para tratamento deste tipo de acordos.

⁵⁶ Lei nº 15/2001, de 5 de Junho.

exigida legalmente, todos os ajustamentos e correcções efectuadas ao lucro tributário devem ser devidamente fundamentadas, nos termos do artigo 77.º da Lei Geral Tributária, de forma a ficar provada a actuação fraudulenta ou negligente do respectivo sujeito passivo, sob pena de impugnação judicial.

No nosso ponto de vista seria importante a criação em Portugal de um regime sancionatório próprio e adaptado às questões de preços de transferência, de forma a que todas as entidades abrangidas por relações especiais pudessem obter um conhecimento prévio de todas as penalizações de que podem ser alvo em caso de incumprimento das obrigações. Cremos que esta medida também iria contribuir para uma maior consciencialização do sujeito passivo português acerca da problemática dos preços de transferência e todas as obrigações legais que lhe estão inerentes.

6.6.4 AJUSTAMENTOS CORRELATIVOS

Sempre que a administração fiscal portuguesa proceda a correcções no lucro tributável de um sujeito passivo por força da existência de relações especiais com outro sujeito passivo, deve proceder, nos termos do nº 11 do artigo 63.º do CIRC, a ajustamentos adequados – ajustamentos correlativos - na determinação do lucro tributável deste último, que sejam reflexo das correcções feitas na determinação do lucro tributável do primeiro.

De acordo com as Directrizes da OCDE (2002:p.127), trata-se de 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. Estes ajustamentos correlativos também poderão ser realizados no âmbito da realização de convenções internacionais celebradas por Portugal (nº 12 do artigo 63.º do CIRC).

Trata-se portanto, de um importante mecanismo de combate à dupla tributação dos lucros das empresas multinacionais.

7. ENQUADRAMENTO PRÁTICO DO TEMA - CISION PORTUGAL⁵⁷

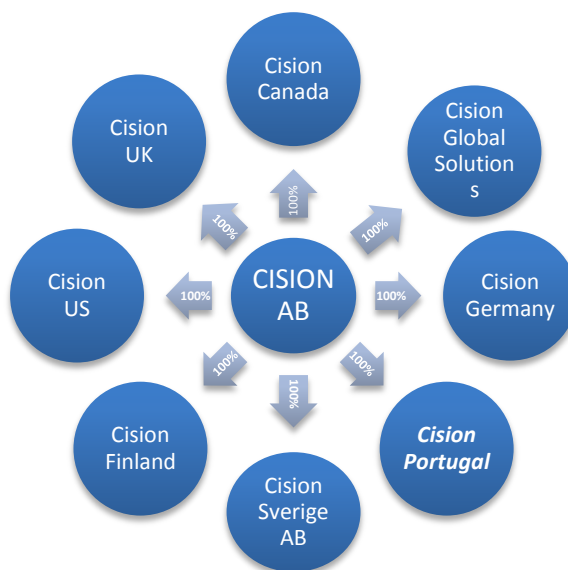
De forma a evitar litígios com as administrações fiscais locais de cada país onde estão situadas as diversas empresas do Grupo, a Cision Ab estabeleceu uma política de preços de transferência que abrange todas as operações realizadas entre as diversas empresas pertencentes ao Grupo Cision.

Neste ponto do trabalho iremos analisar algumas políticas e práticas estabelecidas pelo Grupo Cision, em matéria de preços de transferência, que naturalmente também serão adoptadas e cumpridas pela Cision Portugal. Apresentaremos também alguns dados financeiros relativos às operações realizadas no seio do grupo, nomeadamente dados relativos a vendas, serviços intragrupo e pagamento de royalties. Esta análise irá ser feita tendo como base as recomendações emanadas pela OCDE e a regulamentação nacional, nomeadamente o artigo 63.º do CIRC e a Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro.

7.1 ESTRUTURA DO GRUPO CISION

Na figura seguinte estão representadas as principais empresas do Grupo Cision e a respectiva percentagem de controlo que lhes é exercida pela casa mãe. Em cada país existem outras pequenas entidades que funcionam como unidades de desenvolvimento das respectivas empresas presentes nesses territórios. No entanto, uma vez que estas não têm qualquer tipo de relações comerciais com a empresa Cision Portugal, não vão ser referidas neste ponto do trabalho.

Figura 4 – Principais empresas que compõem o Grupo Cision



Fonte: Elaboração própria

⁵⁷ Este tópico foi realizado tendo como base toda documentação interna relativa a este tema que nos foi fornecida pela empresa Cision Portugal.

Conforme podemos ver representado na figura 4, a empresa mãe do Grupo é a Cision Ab, localizada na Suécia, que assume um controlo total sobre as restantes empresas que compõem o mesmo. O Grupo possui subsidiárias localizadas em diversos países, nomeadamente na Finlândia, Suécia, Portugal, Reino Unido, Alemanha, Estados Unidos e Canadá, prestando cada uma delas serviços para vários mercados externos. A Cision Portugal, por exemplo, é líder na Península Ibérica, e presta serviços na América Latina e para várias empresas internacionais.

São estas empresas, que nos termos do nº 4 do artigo 63.º do CIRC, possuem relações especiais com a empresa Cision Portugal, ficando assim todas operações realizadas entre elas sob alçada da administração fiscal portuguesa em matéria de preços de transferência.

A Cision Ab procura estruturar as questões organizacionais de cada empresa do Grupo de acordo com as características políticas, sociais, económicas e financeiras de cada país. Contudo, uma vez que o Grupo opera em dois mercados com características completamente distintas, como são o mercado Europeu e o mercado Norte Americano, era recorrente surgirem imensas dificuldades de comparação entre ambos. A solução traduziu-se na criação, em 2009, de acordo com a estratégia do Grupo, da Região Europa e a Região América. São duas regiões de gestão distintas, com uma metodologia de gestão semelhante, mas adequada às especificidades de cada uma delas. Com esta medida, as empresas subsidiárias passaram também a pagar os custos de gestão inerentes à região a que pertencem.

7.2 POLÍTICA DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA ADOPTADA PELO GRUPO CISION

Toda a documentação principal elaborada relativa à matéria de preços de transferência tem sido produzida e actualizada pela empresa mãe Cision Ab, em estreita colaboração com a consultora Ernst & Young.

Fensterseifer (1983) cita no seu estudo Arpan (1972), uma vez que este último determinou, através de um estudo que envolveu sessenta empresas multinacionais de vários países, que as políticas de preços de transferência das empresas multinacionais que operam em vários países, na maioria dos casos, são determinadas pelos seus executivos de topo nas sedes das mesmas, independentemente do país e do grau de descentralização existente para outros tipos de decisões. A Cision não foge à regra, uma vez que toda a documentação principal relativa à matéria de preços de transferência tem sido produzida e actualizada por parte da empresa mãe Cision Ab, com o contributo da consultora Ernst & Young.

Todas as questões provenientes das administrações fiscais locais em matéria de preços de transferência devem ser imediatamente remetidas para o CFO da Cision Ab, Erik Forsberg, o principal responsável pela fixação dos preços de transferência dentro do Grupo. De facto, comprovámos que a

Cision Portugal não se encontra detentora de toda a documentação relativa a este tema, havendo alguns documentos na posse da Cision Ab que só serão enviados no caso de ocorrer alguma solicitação, por parte das autoridades fiscais portuguesas, relativa a esta matéria. A Cision Portugal, por exemplo, não detém em sua posse a documentação que comprova a fiabilidade dos métodos utilizados na obtenção de resultados.

Segundo conseguimos apurar no seio do Grupo Cision, a documentação completa que a Cision Ab tem em sua posse, relativa a preços de transferência, é composta por um estudo da organização do Grupo e da indústria em que opera, uma análise funcional das diversas empresas pertencentes ao grupo e das operações que ocorrem entre elas, e uma análise económica exaustiva de cada uma dessas operações de forma a determinar de forma correcta e fiável os preços que cumprem com o princípio da plena concorrência. Toda esta documentação foi criada com base nas Directrizes da OCDE, e cumpre os requisitos principais exigidos pelo Regime Português de preços de transferência, nos termos do nº 6 do artigo 63.º do CIRC.

Todos os preços inseridos na política de preços de transferência do Grupo Cision são estabelecidos em euros. No entanto, as facturas podem ser emitidas na moeda euro ou na moeda local de cada país. No caso de ser utilizada a moeda local, os preços devem ser recalculados para cada nota fiscal, baseado nas taxas de câmbio distribuídas pelo Grupo no final de cada mês.

Dentro do Grupo Cision são aplicados os métodos do preço comparável de mercado e o método do custo majorado, consoante a natureza da operação em análise. Mais à frente neste relatório, quando analisarmos as operações intragrupo que são efectuadas pela Cision Portugal, iremos indicar quais os métodos utilizados na determinação dos preços dessas mesmas operações.

7.3 OPERAÇÕES INTRAGRUPPO

A política de preços de transferência adoptada pelo Grupo Cision é aplicada a todas as operações intragrupo. Estas podem ser agrupadas nas seguintes tipologias:

- Transacções no âmbito dos serviços *Monitor* e *Analyse*. Este tipo de transacções englobam tanto as vendas que ocorrem entre as diferentes empresas do Grupo, como as vendas entre departamentos de uma mesma entidade.
- Transacções no âmbito dos serviços *Plan* e *Connect*, nomeadamente venda de bases de dados de media, jornalistas e investidores entre empresas do Grupo, bem como a elaboração de comunicados de imprensa.
- Transacções com a Cision Global Solutions. O centro internacional de produção Cision Solutions AB oferece serviços relacionados com a codificação, automatização de conteúdos, sumários, trabalho editorial e compra de serviço internacional de monitorização.

- Uso da propriedade intelectual, nomeadamente uso da marca comercial Cision e todo o *know-how* que lhe está inerente, uso de bases de dados generalizadas e utilização de plataformas de serviços.
- Serviços directos, como por exemplo a contratação de pessoal a outra entidade do Grupo.
- Serviços intragrupo, os quais são divididos em duas categorias de serviços: os *Group staff* e os *Support functions*.
- Operações financeiras, nomeadamente o financiamento prestado a empresas do Grupo.

Desta listagem acima descrita, as operações que a Cision Portugal realizou durante ano de 2010, no desenvolvimento da sua actividade, foram vendas e compras intragrupo de serviços relativos à área de *Monitor* e *Analyse*, pagamento de royalties em contrapartida do uso da marca comercial Cision e todo o *know-how* que lhe está directamente ligado, e também beneficiou de serviços intragrupo que lhe foram prestados. Mesmo tendo em consideração os anos anteriores, e salvo uma ou outra excepção relativa a serviços de *Plan* e *Connect*, foram estas as categorias de operações intragrupo que a Cision Portugal realizou desde que foi adquirida pelo Grupo Cision. Todas as restantes operações não entram na categoria de preços de transferência da subsidiária portuguesa, mas muitas delas são realizadas pelas restantes empresas do grupo.

De seguida vamos analisar mais detalhadamente as políticas estabelecidas pelo Grupo Cision e reconhecidas pela Cision Portugal, para cada uma das operações vinculadas habitualmente realizadas pela mesma.

7.3.1 TRANSACÇÕES NO ÂMBITO DOS SERVIÇOS MONITOR E ANALYSE

A política de preços de transferência do Grupo Cision relativa aos serviços *Monitor* e *Analyse* é definida em estreita cooperação com a empresa Cision Global Solutions e com as restantes entidades individuais do Grupo, de forma a dar uma resposta eficaz a todas as questões operacionais que possam surgir no âmbito desta matéria. A empresa Cision Global Solutions é a entidade do grupo que detém o melhor conhecimento dos negócios internacionais, tendo um papel muito importante nas questões operacionais de preços de transferência relativas a estas áreas de serviços. Em relação às questões fiscais, o Grupo conta com o apoio da consultora Ernst & Young no desenvolvimento da sua política geral de preços de transferência.

O modelo implementado é aplicado, quer a todas as empresas do Grupo, quer a todos os seus departamentos (Imprensa, RTV, Editoriais, Internet e Análise). Este encontra-se em linha com a estratégia de negócio do Grupo e visa facilitar a administração das vendas que ocorram num ambiente intragrupo. O Grupo procura ainda abranger a maior parte das transacções específicas que ocorrem dentro destas áreas de serviço.

Os preços são fixados por unidade (por exemplo, por artigo ou por síntese) ou por hora de trabalho, dependendo da especificidade de cada serviço, e são revistos uma vez por ano, de forma a garantir que estão sempre actualizados tendo em conta os preços praticados no mercado internacional.

O método utilizado para determinar os preços de transferência relativos a este tipo de transacções é o método do preço comparável de mercado. O facto de Cision realizar diversas operações desta natureza com empresas independentes, permitiu-lhe ter acesso a dados comparáveis internos, definindo desta forma preços comuns por unidade ou por hora de trabalho a serem praticados nas transacções entre as empresas do Grupo. Este método garante-lhe assim a obtenção de preços em sintonia com os que são praticados por empresas independentes em transacções comparáveis no mercado internacional.

Nas tabelas presentes em anexo⁵⁸, são apresentadas as transacções vinculadas realizadas pela empresa Cision Portugal, nos últimos 4 anos, relativas a estes dois tipos de serviços. Após análise das mesmas, desde logo constatamos que o montante total das vendas obtido nestes últimos 4 anos tem sido claramente superior ao despendido em compras, relativamente ao período análogo, o que pode ser justificado pela falta de interesse que os clientes da Cision Portugal têm em relações às notícias que são publicadas nos mercados da Escandinávia, onde estão localizadas a grande maioria das empresas que pertencem ao Grupo Cision. Por outro lado, o facto de a empresa ter uma estreita relação com o mercado da América Latina, conduz a um aumento do volume de negócios com diversas empresas do Grupo.

O peso que os serviços *Monitor* têm nos valores apresentados, quer nas vendas, quer nas compras, é claramente superior ao dos serviços *Analyse*, na razão aproximada de 70% para 30%.

A entidade do Grupo com a qual a empresa estabelece um maior volume de operações é a Cision Global Solutions, o que se compreende de forma natural, uma vez que se trata do centro internacional de produção do Grupo.

Por último, falta apenas referir que algumas empresas do Grupo presentes nas tabelas em anexo já não fazem parte do mesmo, nomeadamente a Cision Danmark e Cision Norge, que foram vendidas durante o ano de 2010. A última das quais ainda teve ligações comerciais com a Cision Portugal durante o último ano, mas neste momento já não pertence ao Grupo.

⁵⁸ Anexo 17 – Transacções vinculadas realizadas pela Cision Portugal nos últimos 4 anos, relativas aos serviços *Monitor* e *Analyse*

7.3.2 SERVIÇOS INTRAGRUPPO

Todos os serviços intragrupo são prestados na sua maioria pela empresa Cision Ab. No entanto, uma vez que a organização do Grupo se encontra dividida por zonas geográficas, existe uma equipa de gestão situada na Europa e outra na América do Norte, inserida respectivamente na empresa Cision UK e na empresa Cision US, responsável pela organização e estruturação do negócio em cada uma dessas áreas. Os custos inerentes a serviços intragrupo suportados por estas duas organizações são também imputados às empresas do grupo que pertencem à mesma área geográfica.

A Cision Portugal suporta assim, como contrapartida dos serviços prestados, quer pela Cision Ab, quer pela Cision UK, os designados “*Group Overhead Costs*” e os “*European Overhead Costs*”. Enquanto que os *Group Overhead Costs* derivam mais do benefício de serviços administrativos, financeiros e jurídicos, os *European Overhead Costs* são relativos a serviços de natureza mais técnica e comercial, focados nas áreas de negócio e operações, sendo exemplo o lançamento de novos serviços, a reorganização de políticas comerciais, estabelecimento de uma estratégia de marketing adequada à zona, entre outros. O mercado da América do Norte é manifestamente distinto do mercado Europeu, e apesar das especificidades que constituem cada país deste continente, é mais fácil criar uma estratégia comum entre eles. A metodologia do cálculo dos preços de transferência relativos aos serviços fornecidos pela Cision UK e pela Cision Ab é igual, tal como o modelo de decisão de atribuição e factor de alocação dos mesmos, daí, daqui em diante, apenas serem abordados estes serviços de uma forma global.

Com vista a estabelecer os preços de transferência a serem aplicados nestes serviços intragrupo e a fazer uma correcta atribuição dos mesmos nos seus destinatários, o Grupo Cision teve como base as Directrizes da OCDE, nomeadamente o capítulo VII. A premissa chave que é utilizada pelas Directrizes da OCDE na categorização deste tipo de serviços, baseia-se na separação entre aqueles que se traduzem efectivamente num benefício económico e comercial para a entidade beneficiária, e os que não vão melhorar em nada a eficiência e eficácia com que o beneficiário do serviço desenvolve a sua actividade. Desta forma, os custos relativos aos serviços que se enquadram na primeira categoria, deverão ser imputados às empresas do Grupo Cision que efectivamente retiram ganhos dos mesmos, consoante o valor do serviço que corresponde a cada uma delas. Ao invés, uma vez que a segunda categoria de serviços não constitui nenhuma mais valia para as empresas beneficiárias, não lhes deverão ser imputados quaisquer custos. Nos casos específicos em que o beneficiário do serviço seja apenas uma empresa do grupo, a totalidade dos custos será imputada a essa empresa.

O Grupo Cision estabeleceu uma divisão dos serviços intragrupo em duas categorias: serviços ***Group Staff*** e serviços ***Support functions***.

Dentro dos **Group Staff** fazem parte serviços de:

- Gestão estratégica: serviços relacionados com a coordenação e apoio da gestão estratégica, tendo como alvo a definição e clarificação de questões organizacionais, políticas gerais, bancos, imprensa, media, etc. Os benefícios para os membros do grupo são o aumento da rentabilidade das empresas, o aumento do valor do cliente e a coordenação e optimização dos recursos entre as empresas do grupo.
- Consultoria financeira: serviços relacionados com a coordenação e apoio à contabilidade, seguros, questões fiscais e jurídicas, etc. Os benefícios para os membros do grupo são o aumento da rentabilidade das empresas, redução de custos e a coordenação e optimização dos recursos entre as empresas do grupo.

Os **Support functions** englobam serviços de:

- Recursos humanos: serviços relacionados com a coordenação de incentivos, formação, contratos de gestão e gestão de salários. Os benefícios para as empresas do grupo são o aumento do valor do funcionário e a coordenação e optimização dos recursos entre empresas do grupo, evitando uma grande rotação de pessoal, e garantindo simultaneamente uma maior satisfação e desempenho a nível de quadros superiores.
- Apoio ao negócio: serviços relacionados com a coordenação de negócios, apoio com orçamentos e previsões, recrutamento de pessoal administrativo, assistência prestada a várias questões operacionais e *benchmarking* para outras empresas do grupo. Os benefícios para os membros do grupo são o aumento da rentabilidade das empresas, o aumento do valor do cliente, redução de custos e a coordenação e optimização de recursos entre as empresas do grupo.
- Tecnologia de informação – suporte de TI das plataformas comuns ao grupo. Os benefícios para os membros do grupo são o aumento da rentabilidade entre empresas, coordenação e optimização dos recursos entre as empresas do grupo, redução de custos e celeridade na implementação de novas soluções TI, com uma redução dos riscos adjacentes.

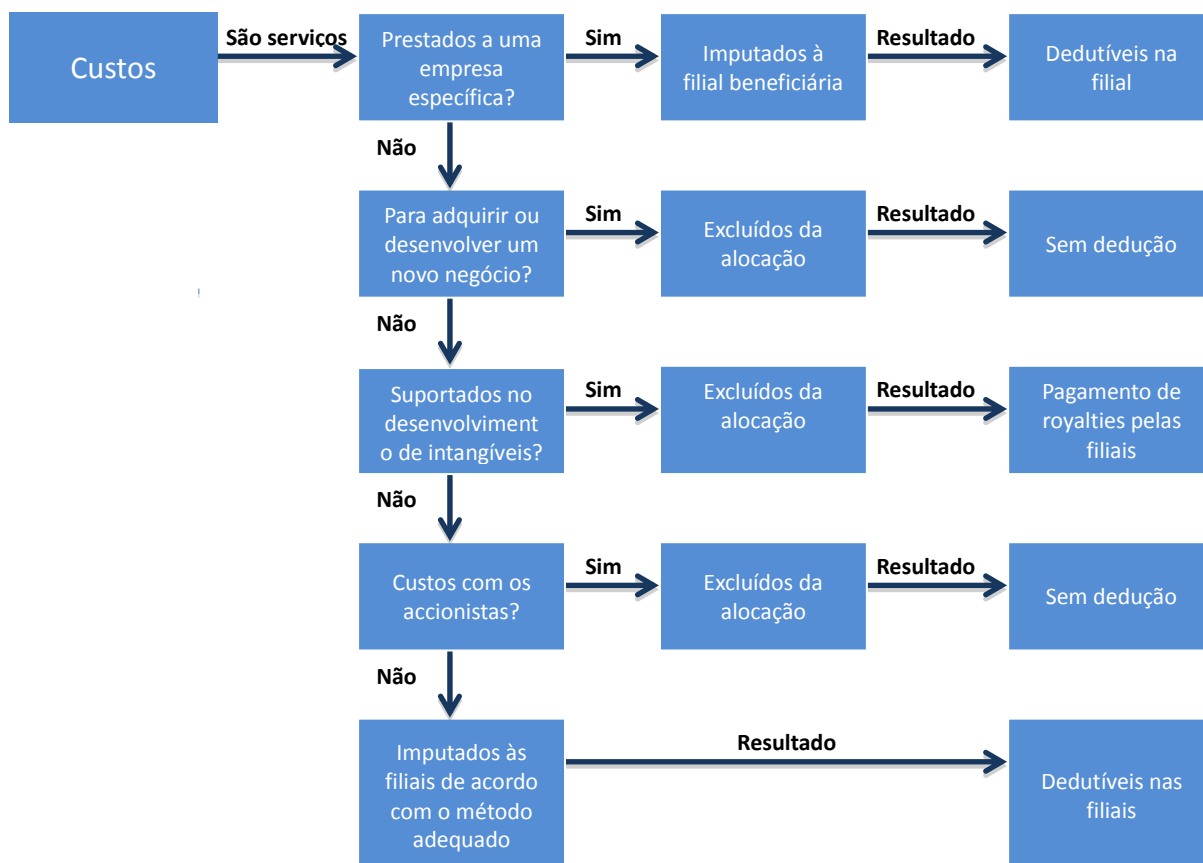
A natureza e benefícios esperados destes serviços são avaliados anualmente. Se existir alguma alteração de circunstâncias durante o próprio ano, o benefício esperado será reavaliado.

Nesta matéria a Cision Portugal não deverá ter qualquer problema com as autoridades fiscais portuguesas, cumprindo com o pressuposto legal estatuído no nº 2 do artigo 12.º da Portaria 1446-C/2001, uma vez que suporta apenas os custos relativos a serviços que efectivamente se traduzem numa melhoria do desenvolvimento da sua actividade. Deverá, no entanto, constituir prova de que realmente retira benefícios dos serviços que lhe são prestados, de forma a esclarecer eventuais

dúvidas que possam ser levantadas pelas autoridades fiscais portuguesas. Talvez surja neste ponto a maior dificuldade que a empresa apresenta nesta área.

Posto isto, o Grupo Cision estabeleceu o seguinte modelo de decisão de alocação de custos relativos a serviços intragrupo que podemos verificar na figura seguinte:

Figura 5 – Modelo de alocação de custos relativos a serviços intragrupo



Fonte: Documento de orientações relativas a serviços intragrupo do Grupo Cision

De acordo com este modelo, todos os custos que são relativos apenas à Cision Ab e subjacentes à gestão da sua relação com accionistas não são alocados para as empresas subsidiárias, sendo apenas absorvidos pela casa mãe, uma vez que não se vão traduzir em benefícios directos nas empresas do grupo. Os custos relativos ao uso da propriedade intelectual são imputados às filiais mediante o pagamento de royalties. Já no que se refere aos custos suportados na aquisição e desenvolvimento de novos negócios, estes não serão imputados directamente às empresas subsidiárias, sendo no entanto capitalizados nos resultados de cada subsidiária (por exemplo, caso a Cision Ab venha no futuro a desenvolver um novo serviço, este ao passar a ser prestado pelas empresas subsidiárias, irá hipoteticamente traduzir-se numa nova fonte de rendimentos para as empresas, e consequentemente melhorar os resultados consolidados obtidos pelo Grupo).

A Cision Ab utiliza como factor de alocação de custos o volume de vendas externas (excluindo desta forma as transacções intragrupo). Este factor de alocação determina o “grau” de benefício que cada empresa obteve do serviço que lhe foi prestado, permitindo assim repartição equitativa dos custos pelas empresas beneficiárias. A facturação deste tipo de serviços é feita trimestralmente, de acordo com o volume de vendas alcançado durante o trimestre correspondente. À luz da legislação portuguesa, podemos referir que a chave de repartição apropriada referida no nº 6 do artigo 12.º da Portaria 1446-C/2001 é o volume de vendas, sendo esta uma das chaves potencialmente aceites por parte do legislador, conforme está disposto no ponto seguinte do mesmo artigo⁵⁹. De acordo com as diferentes tipologias de serviços intragrupo prestados pela Cision Ab, esta chave de repartição reflecte de forma adequada a natureza e a utilização dos serviços prestados.

Dado que a Cision Ab se viu confrontada com a impossibilidade de obter preços comparáveis no mercado alusivos aos serviços intragrupo prestados às suas empresas subsidiárias, o método utilizado de forma a praticar preços de plena concorrência é o método do custo majorado. Assim, todos os custos que a empresa mãe suporta com a execução de serviços intragrupo, são imputados às entidades beneficiárias juntamente com uma margem de lucro de 7%, sendo essencial o correcto apuramento do custo real suportado com cada serviço, de forma a determinar o justo valor do mesmo, e assim conseguir uma correcta imputação de todos estes custos. Desta forma, diminui a probabilidade de ocorrerem eventuais conflitos com as autoridades fiscais dos diferentes países onde estão localizadas as empresa do Grupo Cision. Este método é considerado pela legislação portuguesa de preços de transferência como o método mais apropriado sempre que não se dispõe de dados com a qualidade e quantidade suficientes para aplicar o método do preço comparável de mercado (alínea b) do nº 3 do artigo 12.º da Portaria 1446-C/2001). Desta forma, também aqui, cumpre a Cision Portugal com as recomendações provenientes da administração fiscal portuguesa.

Na tabela presente em anexo⁶⁰, são apresentados os valores suportados por cada uma das empresas do Grupo Cision, relativos a serviços intragrupo, nos últimos 4 anos. Tem-se verificado nos últimos dois anos um aumento dos custos suportados pela Cision Portugal relativo aos serviços da categoria *Group Staff*, tendo em contrapartida os custos associados à categoria *Support functions* diminuído no período análogo. O facto de nos últimos dois anos os custos associados a serviços da categoria *Support functions* terem sido inferiores aos relacionados com os serviços *Group Staff*, resulta do facto de a empresa usar a sua própria plataforma de serviços, criada internamente pelo departamento de IT. Esta plataforma obedece, no entanto, a todos os pressupostos exigidos pelo

⁵⁹ O legislador português dá como exemplos de chaves de repartição potencialmente aceites pela administração fiscal portuguesa: o volume de vendas, a margem de lucro bruto, as despesas com o pessoal e as unidades produzidas ou vendidas.

⁶⁰ Anexo 18 – Custos suportados pelas empresas do Grupo Cision relativos ao benefício de serviços intragrupo.

Grupo. Desta forma, todo o suporte necessário à correcta manutenção e funcionamento da mesma é prestado internamente, ficando desta forma a subsidiária portuguesa liberta de qualquer encargo em relação a serviços de tecnologias de informação prestados pelo Grupo. O valor suportado pela empresa Cision Portugal relativamente a esta categoria de serviços tem-se mantido relativamente estável ao longo dos últimos quatro anos, alcançando o valor de 140.784€ no ano de 2010.

O valor total dos serviços intragrupo prestados teve um crescimento pouco significativo de 2007 para 2008, tendo vindo a decrescer nos últimos dois anos, até atingir o valor de 2.645.552€ no ano de 2010. Apesar deste decréscimo, este valor ainda é bastante significativo, sendo um dos motivos que leva as autoridades fiscais a estarem atentas a eventuais fraudes que possam ocorrer na atribuição destes valores.

A Cision US é a empresa do grupo que suporta os valores mais elevados nesta matéria, devido essencialmente ao seu grande volume de vendas, uma vez que é a grande impulsionadora do negócio da Cision na América do Norte. Também as especificidades próprias do seu mercado exigem um maior acompanhamento e prestação de serviços de gestão e suporte por parte da empresa mãe.

7.3.3 USO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Em 2007, o Grupo Cision levou a cabo, inserida numa estratégia de alinhamento internacional, um processo de *rebranding*, adoptando a marca Cision que passou a ser comum a todas as empresas do grupo. Desta forma, a empresa Cision AB concedeu à Cision Portugal o direito e licença de uso da marca Cision e do *know-how* de que é proprietária, para além de prestar serviços de assistência técnica complementares à transmissão desse *know-how* para aprendizagem e manutenção do nível de competência e experiência na prestação dos diversos serviços por parte da empresa Cision Portugal.

Para compensar os custos com o desenvolvimento e manutenção da marca Cision, é cobrado por parte da Cision Ab, um *royaltie* a todas as empresas do grupo. Este *royaltie* não é considerado um custo operacional, uma vez que não afecta os objetivos e performance operacional de cada empresa.

Uma vez que também não é possível ao Grupo encontrar preços comparáveis de mercado relativamente a esta matéria, o método utilizado pela Cision Ab de forma a cumprir com o princípio da plena concorrência é o método do custo majorado. Assim, o pagamento de *royalties* por parte da empresa Cision Portugal é calculado com base numa percentagem que incide sobre o valor líquido das vendas efectuadas. Desta forma, o montante total de *royalties* pago por cada empresa do grupo deriva do benefício obtido, através do uso da propriedade intelectual, na obtenção das suas vendas.

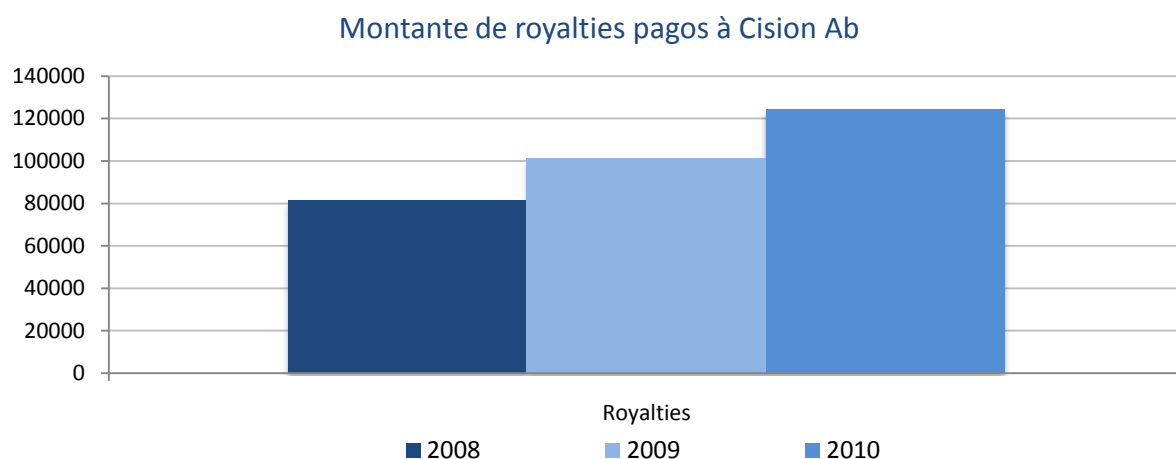
O Grupo Cision, para além da marca, também cobra *royalties* pelo licenciamento de outros tipos de activos intangíveis. Existe uma base alargada de empresas do Grupo que beneficiam da

2010/2011

utilização de bases de dados e aplicações informáticas fornecidas pela Cision Ab, onde, no entanto, não se enquadra a Cision Portugal. Esta, para além de ter criado e deter as suas próprias bases de dados, utiliza, tal como foi dito no ponto anterior, a sua própria plataforma de serviços. Desta forma, verifica-se a ausência do pagamento de qualquer tipo de royalty derivado do uso deste tipo de activos intangíveis, suportando apenas os custos relativos ao uso da marca Cision e de todo o seu potencial.

No gráfico seguinte são apresentados os royalties que foram facturados à empresa Cision Portugal pelo uso da marca Cision nos últimos 3 anos:

Gráfico 2 –Royalties facturados à Cision Portugal pelo licenciamento da marca Cision



Fonte: Relatório de custos relativos ao uso da propriedade intelectual da Cision Ab

O processo de *rebranding* levado a cabo pelo Grupo Cision em 2007 apenas teve efeitos práticos a partir do ano de 2008. Nestes últimos três anos a evolução do montante pago pela Cision Portugal associado ao usufruto da marca comercial Cision tem sido crescente, devido essencialmente ao incremento que a empresa tem alcançado, ano após ano, no seu volume de negócios.

CONCLUSÃO

Chegado ao fim deste relatório, julgamos ser pertinente tirar algumas conclusões. Tendo estudado a questão dos preços de transferência, tornou-se óbvio para nós que esta problemática foi ganhando, nos últimos tempos, uma importância crescente entre os membros do departamento financeiro da Cision Portugal, sobretudo após a publicação da Portaria 92-A/2011. Até então, qualquer obrigação fiscal que existisse seria a de apresentar o dossier de preços de transferência quando, porventura, fosse pedido pelas autoridades fiscais Portuguesas. Com a nova Portaria este mesmo dossier deve estar integrado na informação fiscal a apresentar anualmente.

Tendo sido umas das nossas atribuições, investigar as obrigações que recaem sobre a empresa nesta matéria, acabámos por ter um papel relevante no esclarecimento de algumas dúvidas inerentes a esta problemática, sobretudo ao nível dos elementos constituintes do dossier. Existia, no departamento, algum desconhecimento em relação a estes assuntos, desconhecimento esse que julgamos ter ajudado a mitigar e que, assim o esperamos, ficará mais desvanecido com o presente relatório. Mais do que um mero trabalho de faculdade, gostaríamos que este fosse um ponto de apoio do qual os nossos colegas do departamento pudessem vir a usufruir. Este relatório integra-se perfeitamente no âmbito desta nossa entrada no mundo profissional, e se contribuímos para algo de útil sentimo-nos verdadeiramente realizados.

De um modo geral, e atendendo à informação a que tivemos acesso, a Cision Portugal cumpre com todos os pressupostos e regras presentes na legislação portuguesa de preços de transferência. Em todo o caso, como refere a OCDE (2002:p.40) *“a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exacta e necessita de uma apreciação casuística por parte da administração fiscal e do contribuinte”*. Por isso, como cada caso é um caso, caberá às autoridades fiscais analisar toda a informação de modo a verificar se, quer os métodos, quer os dados comparáveis utilizados são os mais fiáveis tendo em vista o cumprimento do princípio da plena concorrência.

Em nosso entender, seria importante que o Grupo não se limitasse a enviar a informação completa quando fosse solicitada, mas sim que todas as empresas do grupo, e neste caso concreto a Cision Portugal, estivessem em plena posse de todos os elementos relevantes presentes na Portaria 1446-C/2001. Ainda para mais, no presente ano a empresa já incorre na referida obrigação de apresentar a informação sobre preços de transferência incluída no dossier fiscal.

Terminamos agora o nosso relatório, com a consciência de que a maioria dos nossos objectivos foi alcançada. Este estágio foi uma experiência extremamente enriquecedora a nível pessoal e profissional. Foi importante para nós e, segundo cremos, também para a empresa. Esperamos sinceramente que o trabalho realizado seja um ponto de partida para o nosso futuro profissional, e que os meses que dedicámos a esta questão comecem brevemente a dar os seus frutos.

BIBLIOGRAFIA

NABAIS, Carlos *et al.* (2010). *Prática Contabilística – De Acordo com o Sistema de Normalização Contabilística (SNC)*. Lisboa-Porto, Lidel-edições técnicas.

CAIADO, António (2003). *Contabilidade de Gestão*. Ed.3ª, Lisboa, Áreas Editora.

BORGES, António *et al.* (2003). *Elementos de Contabilidade Geral*. Ed. 21ª, Lisboa, Áreas Editora.

RODRIGUES, João (2009). *Sistema de Normalização Contabilística Explicado*. Porto, Porto Editora.

LISBOA, João *et al.* (2004). *Introdução à Gestão de Organizações*. Porto, Vida Económica.

TEIXEIRA, Glória *et al.* (2006). *Preços de transferência - Casos Práticos*. Porto, Vida económica.

Ernst & Young (2010), *Global Transfer Pricing Survey*.

ANDRADE, Fernando (2002). *Preços de transferência e Tributação de Empresas Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico português*. Vol. 45-A, Coimbra, Boletim de Ciências Económicas da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

FARIA, Maria (1996). *A fiscalização nos preços de transferência das operações internacionais*. Lisboa, Ciência e Técnica Fiscal, nº 381.

NAVE, João (2007). “A legislação Portuguesa de preços de transferência”, *Jornal de Negócios*, Abril 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

OCDE (2002). *Princípios Aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais*. Lisboa, Cadernos Ciência e Técnica Fiscal, nº 189.

NAVE, João (2007). “A importância das Orientações da OCDE nas diversas regulamentações e legislações de preços de transferência”, *Jornal de Negócios*, Junho 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt/>.

BREAU, *et al.* (2011). “OECD - Transfer Pricing Guidelines”. *Revista Winds of change – Transfer Pricing Perspectives*, p.:14-19, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

MOREIRA, Gonçalo (2007). “O Fórum Europeu de Preços de Transferência”, *Jornal de Negócios*, Fevereiro 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

MARTINS, Carlos (2007). *Os preços de transferência nas empresas industriais: algumas questões fiscais suscitadas pela sua aplicação*, Dissertação de Mestrado em Gestão, Coimbra, Junho de 2007.

GOUVEIA, Filipa (2007). “Princípio de Plena Concorrência e Substância Económica”, *Jornal de Negócios*, Novembro 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

TEIXEIRA, Glória; BARROS, Duarte *et al.* (2004). *Preços de transferência e o caso Português*. Porto, Vida económica.

MOREIRA, Gonçalo (2006). “Relevância do método da margem líquida da operação”, *Jornal de*

Negócios, Fevereiro 2006, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

DOMINGOS, Alexandra *et al.* (2009). “Activos intangíveis e seu tratamento numa concentração de actividades empresariais”. Revista dos Técnicos Oficiais de Contas nº 112, Julho 2009, p.:33-36.

PEREIRA, Fernando (2008). “Estrutura de um dossiê de preços de transferência”. Revista dos Técnicos Oficiais de Contas nº 105, Dezembro 2008, p.:54-56.

MACHADO, Marta (2007). “Mais sobre Preços de Transferência”, Jornal de Negócios, Novembro 2007, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

NAVE, João (2010). “Acordos Vantajosos”, Jornal de Negócios, Junho 2010, disponível em <http://www.pwc.com/pt/pt>.

Fensterseifer, Jaime (1983). “Preços de transferência em empresas multinacionais”. Revista de Administração, Volume 18(2) – abril/junho 83, disponível em http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=864.

NABO, António (2009). “Preços de transferência num contexto de crise”. Revista dos Técnicos Oficiais de Contas nº 116, Novembro 2009, p.:56-57.

Legislação, normas e regulamentos

Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA).

Artigo 63.º do Código do IRC. Preços de transferência.

Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de Dezembro. Regula os preços de transferência nas operações efectuadas entre um sujeito passivo do IRS ou IRC e qualquer outra entidade.

Portaria nº 620-A/2008, de 16 de Julho. Regula os procedimentos de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência (APPT), ao abrigo do artigo 198.º-A do Código do IRC.

Artigo 77.º da Lei Geral Tributária. Fundamentação e eficácia do procedimento tributário.

Directiva 2003/49/CE do Conselho, de 3 de Junho de 2003. Consagra um regime fiscal comum aplicável aos pagamentos de juros e royalties efectuados entre sociedades associadas de Estados-Membros diferentes.

Convenção 90/436/CEE. Convenção relativa à eliminação da dupla tributação em caso de correcção de lucros entre empresas associadas.

Portaria nº 150/2004, de 13 de Fevereiro. Lista dos países, territórios e regiões com regimes de tributação privilegiada.

NCRF - *Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro*. NCRF 6 Activos Intangíveis, Versão 070618.

Portaria nº 92-A/2011, de 28 de Fevereiro. Define os elementos que integram o dossier fiscal.

Artigo 130.º do CIRC. Processo de documentação fiscal.

2010/2011

Lei nº 15/2001, de 5 de Junho. Regime Geral das Infracções Tributárias.

Decreto-Lei nº 158/2009 de 13 de Julho.

Decreto-Lei nº 198/2001, de 3 de Julho.

Decreto-Lei nº 292/2009, de 13 de Outubro.

Lei nº 30-G/2000, de 29 de Dezembro.

Sites consultados

<http://pt2.cision.com/>

www.ine.pt

<http://www.hotfrog.pt/Empresas/Cision-Portugal>

<http://www.sage.pt>

<http://www.innux.com>.

<http://www.unctad.org>

<http://www.oecd.org>

ANEXOS

2010/2011

Anexo 1 – Relatório de créditos

Cheques						
Data	Cheques	Banco	Cliente	Facturas	Valor	Dep.
11/03/01	1700000239	BST	INDEG / ISCTE	209		BCP
	800001433	BST	Mediatica	372+5731		BCP
	303887236	BES	Associação Portuguesa de Bancos	493		BCP
	9212474406	CGD	AIMMAP	165		BCP
	6936998070	BAN	APCOR - Assoc. Portuguesa de Cortiça	167		BCP
Sub-Total						
11/03/02	7103632344	LT	Parkalgar - Parques Tecnológicos e Desportivos, SA	Reforma Letra		BCP
	2032803268	BCP	Parkalgar - Parques Tecnológicos e Desportivos, SA	Pagª Reforma Letra		BCP
	7132568321	BES	Turiprojecto - Investimentos Imobiliários SA	5012+5630		BCP
	7917449189	CGD	Câmara Municipal de Amarante	572		BCP
	5400014817	BST	REN - Rede Eléctrica Nacional, SA	949		BCP
Sub-Total						
11/03/03	3594935347	BPI	Media Bónus	282+283		BCP
	952118392	BPP	Patriarcado de Lisboa	157		BCP
	9501429494	BES	Bragaparkes - Estacionamentos, SA	919		BCP
	600037929	BST	STCP - Soc. Transportes Colectivos do Porto			BCP
	3683614604	CGD	Universidade de Coimbra - Reitoria	272		BCP
	7321079038	CGD	Município de Vila Nova de Gaia	3760+4706+4970		BCP
	9600014874	BST	CIN - Corporação Industrial do Norte	162		BCP
	9542503374	BB	Ordem dos Médicos Dentistas	179		BCP
	Sub-Total					

Transferências						
Data	Nº Documento	Banco	Cliente	Facturas	Valor	Dep.
11/03/01	10456480517	BPI	G.P. Inforpress, S.L.	5592+5593+5594+5595+1231+5596+5597+4978		BCP
	10456612717	BCP	ACAP - Associação Automóvel de Portugal	1141		BCP
	10456948363	BPI	Consultores de Comunicação, Lda	966+1020+4416		BCP
	10453184376	BPI	ComCreation, Lda.	508(p)		BCP
	10459927816	BST	ANEFA - Assoc.Nac.Emp. Florestais, Agrícolas e Amb	477		BCP
	10460122826	CGD	Grande Área Metropolitana de Lisboa	202		BCP
	10460443971	CAG	GIE Atout France	87+204+645		BCP
	10460928778	BKT	Antonio Puig, SA	1208+1252+1253+66		BCP
	10460884691	BAN	Assembleia Legislativa Região Autónoma da Madeira	465		BCP
	10460884689	BES	Tiago Pires Unipessoal, Lda.	1091+491		BCP
	10460884688	CGD	Opensoft - Soluções de Informática, Lda	352		BCP
	10460884684	CGD	Edições Fio da Navalha, Lda	620		BCP
	10461057339	CGD	Sec-Geral Ministério Agricultura, Desenv. Rural e Pescas	562		BCP
	10460569324	BPI	Parlamento Europeu	520		BCP
	501649FF20	BPN	Polaris Sports Limited - Sucursal em Portugal	387		BCP
	10462068453	BB	Cristório - Gestão de Direitos de Imagem, Unip Lda	430(p)		BCP
	Sub-Total					

Anexo 2 – Classificação de uma factura de fornecedor



00100003076701357



64303
10/3
30021
CEP276



PT-PRIME - Soluções Empresariais de Telecomunicações e Sistemas, S. A.
Av. Fontes Pereira de Melo, 40
1069-300 LISBOA

FACTURA/RECIBO
Conservar este documento que será válido como RECIBO após boa cobrança
PROCESSADO POR COMPUTADOR

Nº CLIENTE: [REDACTED]

Data Limite de Pagamento: 17/03/2011

P-03 - 00003076

Nº CONTRIBUINTE: 501355383

PERÍODO CONTAGEM: 16/01/2011 a 13/02/2011

CISION PORTUGAL DISTRIBUIÇÃO INFORMAÇÃO GERAL SA
R ENTRE VINHAS,SN
PRAGUEIRA
3020-171 COIMBRA

Mensalidade referente a Fevereiro/2011.

Factura nº 700371352

Data de Emissão
01 Março 2011

Data Limite de Pagamento
17 Março 2011

Valor a Pagar
€10 431,13

Resumo da Factura nº 700371352	Valor (Eur)	IVA
Comunicação Dados, Circuitos e Banda Larga IVA a 23 %	[REDACTED]	23 %
Valor da Factura	2225204 - [REDACTED]	
Extracto de Conta	2310 - [REDACTED]	
Saldo Anterior Factura nº 700371352 - Fevereiro de 2011	2211 - [REDACTED]	
Valor a Pagar	[REDACTED]	

Data Recepção: 10.03.11

Confirmação:

Centro Custo:

Rúbrica:

Pagamento por Débito Directo

Entidade: 101053

Nº Autorização: 01727400162

Como activar o Débito Directo no Multibanco:

- Seleccionar a opção "Débitos Directos"
- Inserir a "Entidade" e Nº Autorização"
- Confirmar com a tecla verde

O Pagamento por Débito Directo é um serviço gratuito, que permite pagar as suas facturas por transferência bancária da sua conta

000006017274001170311 295 010431131 14

PAGÁVEL NAS ESTAÇÕES DOS CORREIOS E CAIXAS MULTIBANCO



Pagamento por Multibanco

Entidade: 21164

Referência: 017 274 001

Montante: [REDACTED]

Se o "Saldo anterior" já tiver sido regularizado, pode usar a mesma ENTIDADE e REFERÊNCIA para pagar apenas o "Valor da Factura" do mês.

O talão emitido pelo Multibanco faz prova de pagamento. Conserve-o

Factura nº 700371352

295 00349599X

Reservado a leitura óptica. Não dobrar. Não escrever. Não carimbar. Não agrafar.

2010/2011

Anexo 3 – Lançamentos contabilísticos realizados no programa Sage-Next

❖ Factura de fornecedor

The screenshot displays the Sage-Next software interface for a purchase document entry. The main window is titled 'Compras - Documento Carregado: MEM/CCF/11255'. The interface includes a menu bar, a toolbar, and a sidebar with navigation options like 'Clientes', 'Fornecedores', and 'Existências'. The main area shows a form for document details and a table for line items.

Document Details:

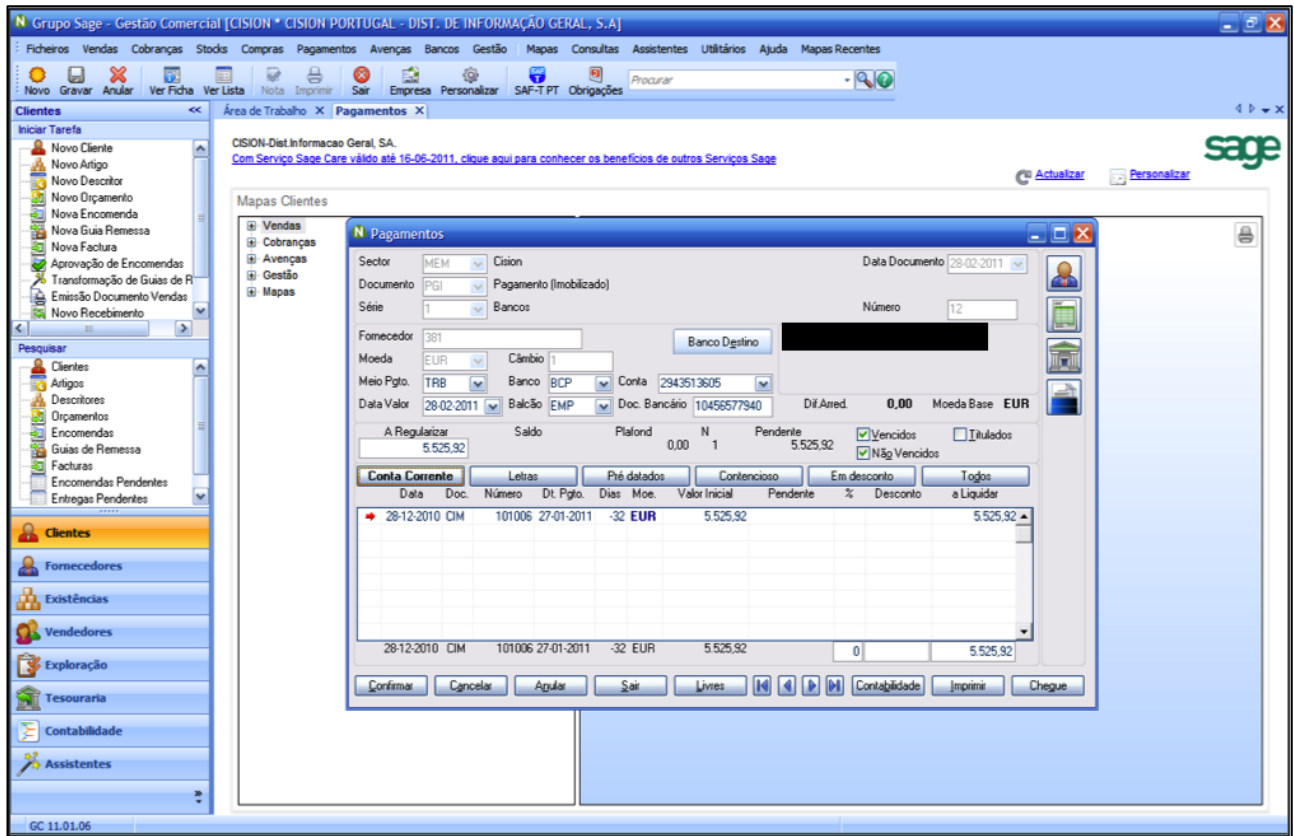
Documento	Informação Documento	Informação Terceiro	Totais	Facturação Electrónica	Compos Livres
Sector: MEM	Cision	Data Documento: 10-02-2011	Mercadoria: 21,13		
Documento: CCF	Compra (Fornecedor)	Número: 258	Doutros: 0,00		
Série: 1	Compras		Despesas: 0,00		
Fornecedor: 55			Abatimentos: 0,00		
Moeda: EUR	Euros	Alt. Engº Miguel Morgado	Descontos Linha: 0,00		
Câmbio: 1,000000		R. General Humberto Delgado, 368	Descontos Cabeçalho: 0,00		
Desconto:		3030-327 COIMBRA	Iva: 4,86		
Processo:			Total: 25,99		
V/Número: G077350046					

Line Items Table:

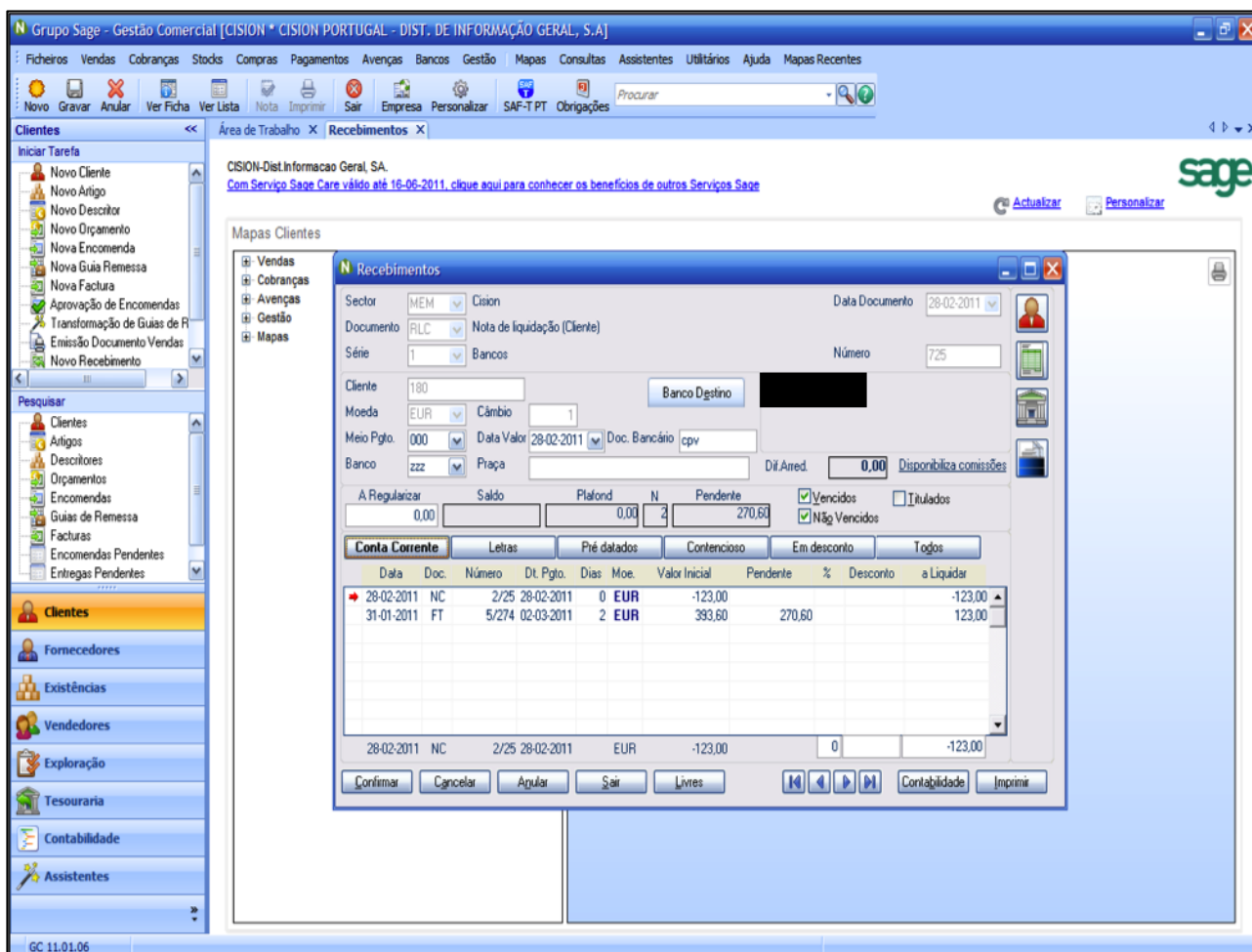
F2:Editar	F4:Ver Items	F6:Lotas	F7:Taxas	F8:NumSéie	F9:TamCores	F10:Fórmulas							
Tipo	Artigo ou D...	M...	Am	Unidade	Data Entrada	Descrição	Quantidade	Preço	Desc	IVA	VLinha	Enc.Un.	Enc.Tot.
* M	Internet Sapo	ARM	UN			Internet Sa...	1	25,13	23%		21,13		

Buttons at the bottom: Confirmar, Cancelar, Ajuda, Sair.

❖ Pagamento a fornecedor



❖ Recebimento de cliente



Anexo 4 – Mapa de estimativas mensais (parcial)

Acréscimo de Custos CISION 2011			Contabilização		
Fornecedor	Descrição	Valor Mensal	Débito	Valor	Crédito
Hercesa	Renda Lisboa		626101		27225406
Águas de Coimbra	Água Eiras		624311		27225402
EPAL	Água Lx		624315		27225405
Cond.Edifício MiraLisboa	Condominio		626107		27225406
EDP (Lisboa)	Electricidade		624114		27225404
EDP - Eiras	Electricidade - Pavilhão 1				
EDP - Eiras	Electricidade - Pavilhão 3				
EDP - Eiras	Electricidade - Pavilhão 5				
EDP - Eiras	Electricidade - Pavilhão 1 + 3 + 5		62411		27225401
Águas de Coimbra	Saneamento Eiras		626715		27225402
EPAL	Saneamento Lx		626715		27225405
PT	Com. - Central		62621063		27225201
PT	Comunicação Dados - Internet Sapo		62621043		27225201
Optimus	Telecom. - Central Optimus		62621013		27225218
Vodafone	Telecom. - Central Vodafone		62621013		27225217
TMN	Telecom. - DataMoviel		62621013		27225202
TMN	Telecom. - Edi - BES -SMS		62621013		27225202

Anexo 5 – Declaração periódica de IVA

MINISTÉRIO DAS FINANÇAS DIREÇÃO-GERAL DOS IMPOSTOS			DECLARAÇÃO PERIÓDICA		
COMPROVATIVO DE ENTREGA DA DECLARAÇÃO—VIA INTERNET					
01 Prazo de declaração Dentro do prazo: <input checked="" type="checkbox"/> 1 Fora do prazo: <input type="checkbox"/> 2		NÚMERO DE IDENTIFICAÇÃO FISCAL: 501355383			
03 SERVIÇO DE FINANÇAS COMPETENTE (Art. 77.º do CIVA) LISBOA-10 BAIRRO LOCALIZAÇÃO DA SEDE: CONTINENTE: <input checked="" type="checkbox"/> 1 Açores: <input type="checkbox"/> 2 Madeira: <input type="checkbox"/> 3		PERÍODO: 2011 / 01			
		IDENTIFICAÇÃO DA DECLARAÇÃO: 102180522450			
		N.º DO DOCUMENTO (PAGAMENTO M3 E INTERNET): 162.002.180.522.450			
		N.º DO DOCUMENTO (PAGAMENTO TERCENARIAS INFORMÁTICAS E CTT): 62.10210003.6.3.02180522450.0781			
		DATA E HORA DE RECEÇÃO: 2011-03-09 12:29:59			
		NOME DO SUJEITO PASSIVO: CISION PORTUGAL - DISTRIBUICAO INFORMACAO GERAL			
04 ANEXOS ENTREGUES RECIBO DE PAGAMENTO: <input type="checkbox"/> 1 Açores: <input type="checkbox"/> 2 Madeira: <input type="checkbox"/> 3		04.A DECLARAÇÕES RECAPITULATIVAS ALÍNEA C DO Nº 1 DO ART. 25.º DO CIVA E Nº 1 DO ART. 37.º DO CIVA <input type="checkbox"/> 1 ALÍNEA D DO Nº 1 DO PERÍODO DE REFERÊNCIA, PRESENTES, ALGUMA DECLARAÇÃO RECAPITULATIVA		05 EXISTÊNCIA DE OPERAÇÕES Se os dados do sujeito passivo e do contribuinte são os mesmos dos dados dos dados do sujeito passivo e do contribuinte: <input checked="" type="checkbox"/> Sim Se os dados do sujeito passivo e do contribuinte são diferentes dos dados dos dados do sujeito passivo e do contribuinte: <input type="checkbox"/> Não	
06 APLICAÇÃO DO IMPOSTO RESULTANTE AO PERÍODO A QUE A DECLARAÇÃO SE REFERE					
ESPECIFIQUE OPERAÇÕES COM ATIVIDADE FISCALIZADA nos campos 1, 3, 5, 7 e 9					
1 - TRANSMISSÕES DE BENS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS EM QUE LIQUIDOU IMPOSTO					
ATENÇÃO Estes campos são controlados automaticamente, pelo que os valores a inscrever devem corresponder rigorosamente aos que resultam da aplicação das respectivas taxas.		BASE TRIBUTÁVEL		IMPOSTO A FAVOR DO ESTADO	
• À taxa reduzida (6%) • À taxa intermédia (13%) • À taxa normal (21%)		1 509.440,88 2 3 4 5 6 7 8 32.411,30 9 125.388,20		2 3 4 117.171,41 5 6 7 8 9	
• Inscritos ou não inscritos Transmissões intracomunitárias de bens e prestações de serviços mencionadas nas declarações recapitulativas Contratos que conferem direito à redução Contratos que não conferem direito à redução		10 11 12 13 14 15 16 1.440,20		10 11 12 13 14 15 16	
2 - AQUISIÇÕES INTRACOMUNITARIAS DE BENS E OPERAÇÕES ASSIMILADAS		17 18 19		17 18 19	
3 - PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS EFECTUADAS POR SUJEITOS PASSIVOS DE OUTROS ESTADOS MEMBROS, CUJO IMPOSTO FOI LIQUIDADO PELO DECLARANTE		20 1.205,56 21 22 23 24 10.457,14 25 26		20 21 22 23 24 331,25 25 26	
4 - IMPOSTO DE DUTY		27 28 29		27 28 29	
5 - REGULIZAÇÕES MENSUAIS, TRIMESTRAIS E ANUAIS COM EXCEÇÃO DAS INDICADAS NO CAMPO 07		30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100		60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100	
6 - EXCESSO A REPORTAR DO PERÍODO ANTERIOR (CAMPO 06 DA DECLARAÇÃO ANTERIOR - A 4 DO ART. 7.º DO CIVA)		101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120		101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120	
7 - ANEXO - (ver artigos 1.º, 2.º ou 3.º do Quadro 04)		121 122 123 124 125 126 127 128 129 130		121 122 123 124 125 126 127 128 129 130	
8 - ANEXO - (ver artigos 1.º, 2.º ou 3.º do Quadro 04)		131 132 133 134 135 136 137 138 139 140		131 132 133 134 135 136 137 138 139 140	
9 - REGULIZAÇÕES A FAVOR DO SUJEITO PASSIVO, COMUNICADAS PELA DE CONTRIBUÍDA (M3 - B3005)		141 142 143 144 145 146 147 148 149 150		141 142 143 144 145 146 147 148 149 150	
20 668.680,58		21 11.662,70		22 117.527,32	
23 IMPORTE A ENTREGAR AO ESTADO: 105.864,62		(22 - 21)			
24 CREDITO DE IMPORTE A REQUERER: 0,00		(21 - 22)			

Anexo 6 – Conferência manual de IVA

Decomposição do campo 3			B.Geral	Prov.Dif.	Ac.Prov.	Iva a 21%	BG-Pdif
72113014	287 672,70	72113014	293 239,20	3 816,51	1 749,99		287 672,70
							0,00
							0,00
7211302	135 118,66	7211302	151 595,33	13 060,00	3 416,67		135 118,66
7211304	8 150,00	7211304	8 150,00				8 150,00
425							0,00
2829	57 899,52						
2721	20 600,00		452 984,53	16 876,51	5 166,66	0,00	430 941,36
000							
781629							
			72128	99 539,20			
			7213	32 411,30			
B.T.	509 440,88	0,00	78172	25 849,00			
			274	-16 876,51			
			274	20 600,00			
			274	57 899,52			
			271201	-5 166,66			
			781629	0,00			
			2712	-28 536,10			
			274				
			271	0,00			
			727	-8 107,59			
			271	2 698,90			
			6881				
			7882				
				180 311,06		117 171,40	
				633 295,59			
				0,00			
				633 295,59			
							-0,01

Campo 3	509 440,88	Campo 4	117 171,41
Campo 8	32 411,30		
Campo 9	125 388,20		
Campo 10	1 440,20	Campo 11	331,25
Campo 20	1 205,56		
Campo 24	10 457,14		
Campo 40		Campo41	24,66
668 680,58	11 662,70		117 527,32
A pagar		105 864,62	

Anexo 7 – Criação da ficha individual de um novo funcionário no software Sage-Next

Grupo Sage - Gestão de Pessoal [CISIDNSLR * CISION PORTUGAL, S.A.]

Ficheiros Processamento Recibos IRS Pagamentos Declarações Mapas Definições Avançadas Utilitários Mult Empresa Ajuda Mapas Recentes

Novo Gravar Anular Ver Ficha Ver Lista Nota Imprimir Sair Empresa Personalizar ATD-CTOC Obrigações Independentes Procurar

Funcionários << Área de Trabalho X Funcionários X

Iniciar Tarefa

Novo Funcionário Alterações por Funcionário

CISION-Dist Informacao Geral, SA.
O Serviço Sage Care expirou em 27-11-2010. clique aqui para renovar e conhecer os benefícios dos Serviços Sage

Actualizar Personalizar

Mapas

Ficheiros Mapas Utilitários

Pequisar

Funcionários Recibos Conta Corrente Simulação Cadastro

Funcionários Configuração Processamento Exploração Declarações

SLR 11.01.04 [EUR] Último processamento efectuado em 28-02-2011

Funcionários

Código 65

Nome

Nº Contribuinte

Nº Ident. Seg. Social

Nº B. I.

Data Emissão 02-06-1997

Local Emissão Coimbra

Nº Cartão Cidadão

Nº Passaporte

Identif. Est. Escal. Afectação Contrato Salário Ego Entidades Subsídios

Morada

Localidade Cernache

Cód. Postal 3040-755 CERNACHE

Distrito 06 Coimbra

Concelho 03 Coimbra

Estado Civil Solteiro

Nacionalidade Nacional

A. Residência

Sexo Feminino

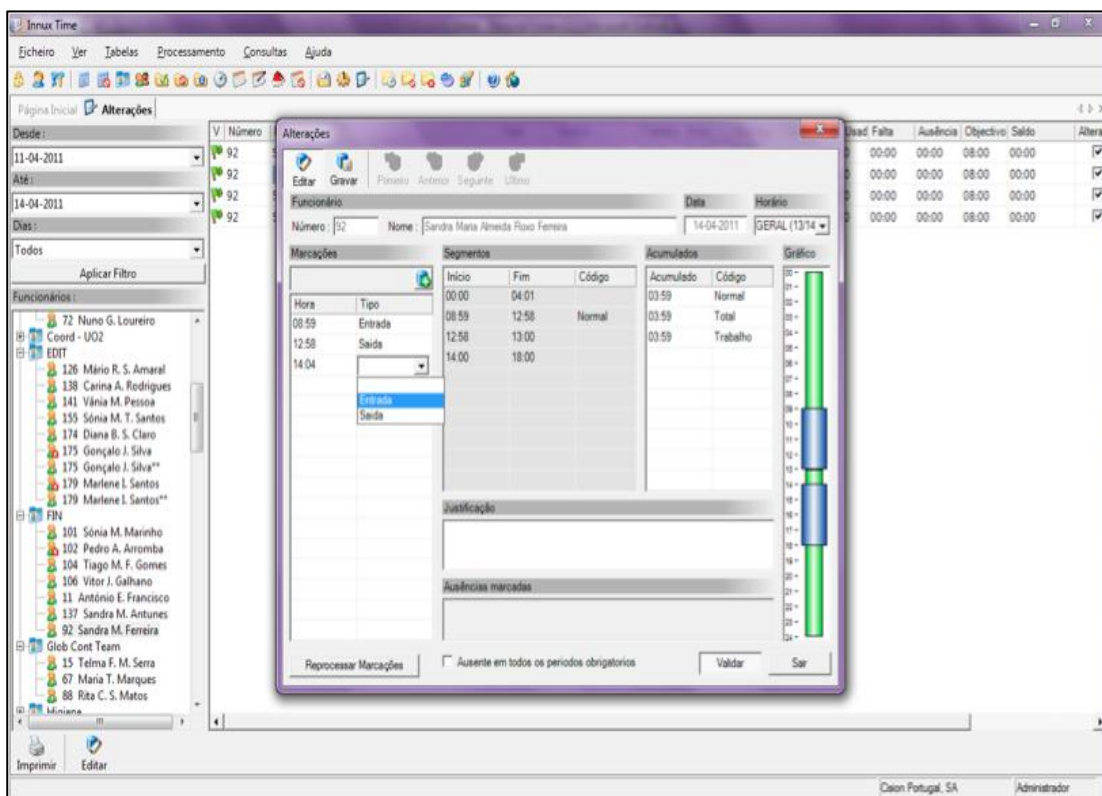
País PT Portugal

E-Mail

Recebe Recibos por Email?

Confirmar Cancelar Apurar Sair

Anexo 8 – Actualização diária das picagens no software Innux Time




Anexo 9 – Mapa de assiduidade

mapa horas.pdf - Adobe Reader

Arquivo Editar Visualizar Documento Ferramentas Janela Ajuda

1 / 1 133% Localizar



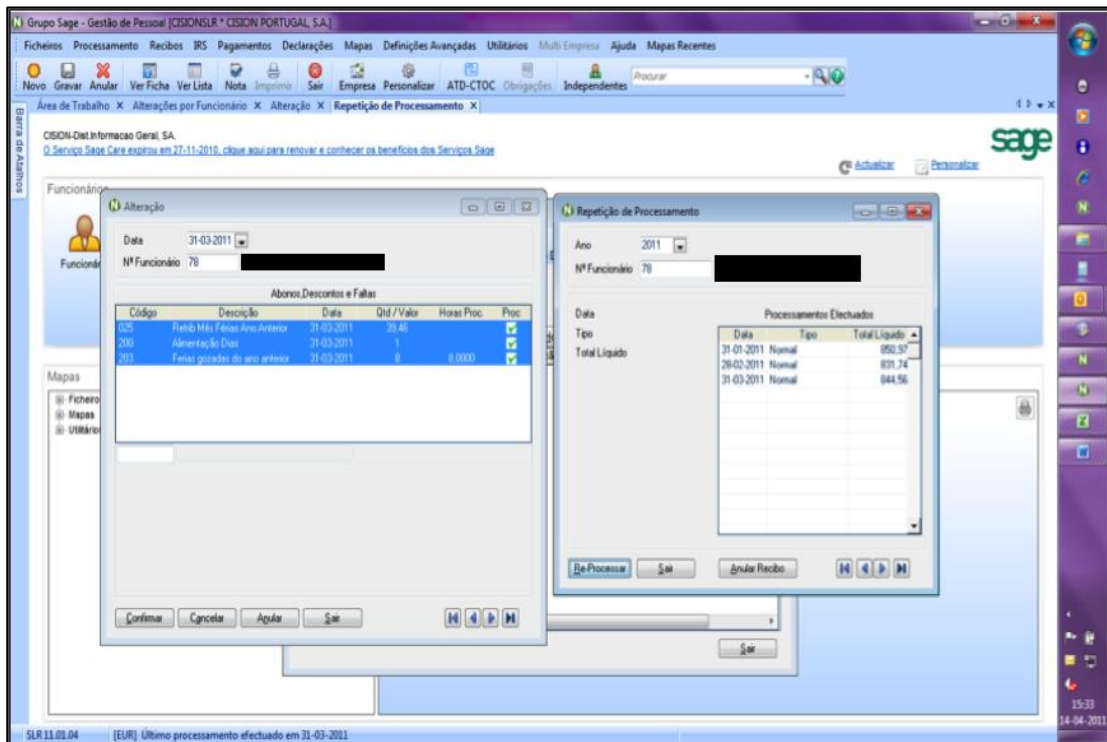
Saldos por funcionário

Desde: 21-01-2011
Até: 20-02-2011
Dias: Todos

Número: 94 Nome: [REDACTED]

Data	1ªEnt	1ªSai	2ªEnt	2ªSai	3ªEnt	3ªSai	Objectivo	Trabalho	Saldo	Extra	NãoPago	Falta	Justificação
21-01-2011	sex	08:55	09:38	09:40	12:51	13:21	18:37	08:00	08:40	0:40	00:00	00:30	00:00
22-01-2011	sáb	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
23-01-2011	dom	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
24-01-2011	seg	08:16	09:30	09:35	12:51	13:15	18:24	08:00	09:03	1:03	00:00	00:36	00:00
25-01-2011	ter	09:04	10:17	10:23	12:40	13:14	18:56	08:00	08:46	0:46	00:00	00:26	00:00
26-01-2011	qua	09:06	12:45	13:30	19:09	--:--	--:--	08:00	09:03	1:03	00:00	00:15	00:00
27-01-2011	qui	09:00	10:00	10:04	12:41	13:17	18:22	08:00	08:18	0:18	00:00	00:24	00:00
28-01-2011	sex	06:33	12:45	13:21	17:44	--:--	--:--	08:00	10:11	2:11	00:00	00:24	00:00
29-01-2011	sáb	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
30-01-2011	dom	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
31-01-2011	seg	09:06	12:37	13:13	18:38	--:--	--:--	08:00	08:32	0:32	00:00	00:24	00:00
01-02-2011	ter	09:05	13:24	13:43	18:33	--:--	--:--	08:00	08:15	0:15	00:00	00:54	00:00
02-02-2011	qua	09:05	12:51	13:22	19:09	--:--	--:--	08:00	09:04	1:04	00:00	00:29	00:00
03-02-2011	qui	09:02	10:02	10:07	12:43	13:18	18:42	08:00	08:35	0:35	00:00	00:25	00:00
04-02-2011	sex	09:02	10:13	10:20	12:45	13:21	18:48	08:00	08:39	0:39	00:00	00:24	00:00
05-02-2011	sáb	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
06-02-2011	dom	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
07-02-2011	seg	09:08	10:49	10:52	12:43	13:12	18:44	08:00	08:33	0:33	00:00	00:31	00:00
08-02-2011	ter	09:03	10:19	10:24	12:34	13:43	18:31	08:00	08:10	0:10	00:00	00:04	00:00
09-02-2011	qua	09:05	09:51	09:56	12:54	13:13	18:37	08:00	08:27	0:27	00:00	00:41	00:00
10-02-2011	qui	09:05	09:50	09:54	12:36	13:16	18:37	08:00	08:28	0:28	00:00	00:20	00:00
11-02-2011	sex	09:03	09:45	09:50	12:47	13:21	20:34	08:00	10:26	2:26	00:00	00:26	00:00
12-02-2011	sáb	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
13-02-2011	dom	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00
14-02-2011	seg	09:07	10:15	10:20	12:46	13:30	18:45	08:00	08:33	0:33	00:00	00:16	00:00
15-02-2011	ter	09:06	09:41	09:42	12:44	13:30	18:39	08:00	08:32	0:32	00:00	00:14	00:00
16-02-2011	qua	09:07	09:38	09:42	12:42	13:07	18:38	08:00	08:27	0:27	00:00	00:35	00:00
17-02-2011	qui	07:50	12:55	13:27	18:44	--:--	--:--	08:00	09:54	1:54	00:00	00:28	00:00
18-02-2011	sex	09:00	13:25	13:42	18:30	--:--	--:--	08:00	08:18	0:18	00:00	00:55	00:00
19-02-2011	sáb	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	--:--	00:00	00:00	0:00	00:00	00:00	00:00

Anexo 10 – Introdução de alterações relativas ao processamento de salários no software Sage-Next

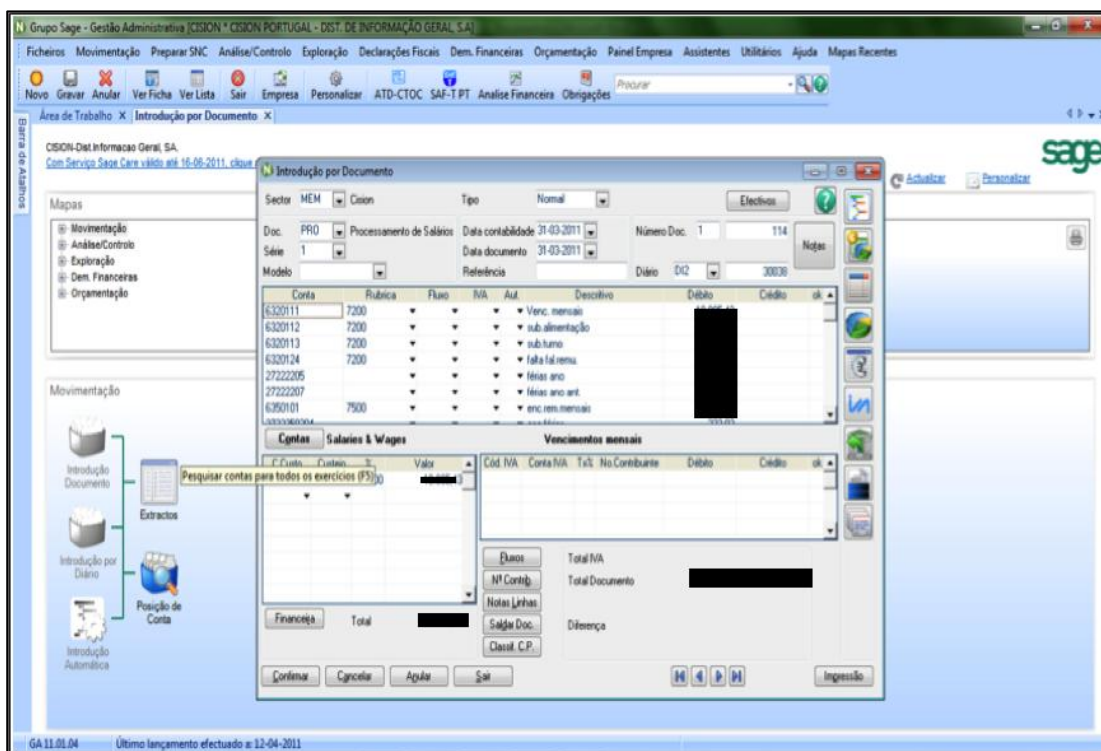


2010/2011

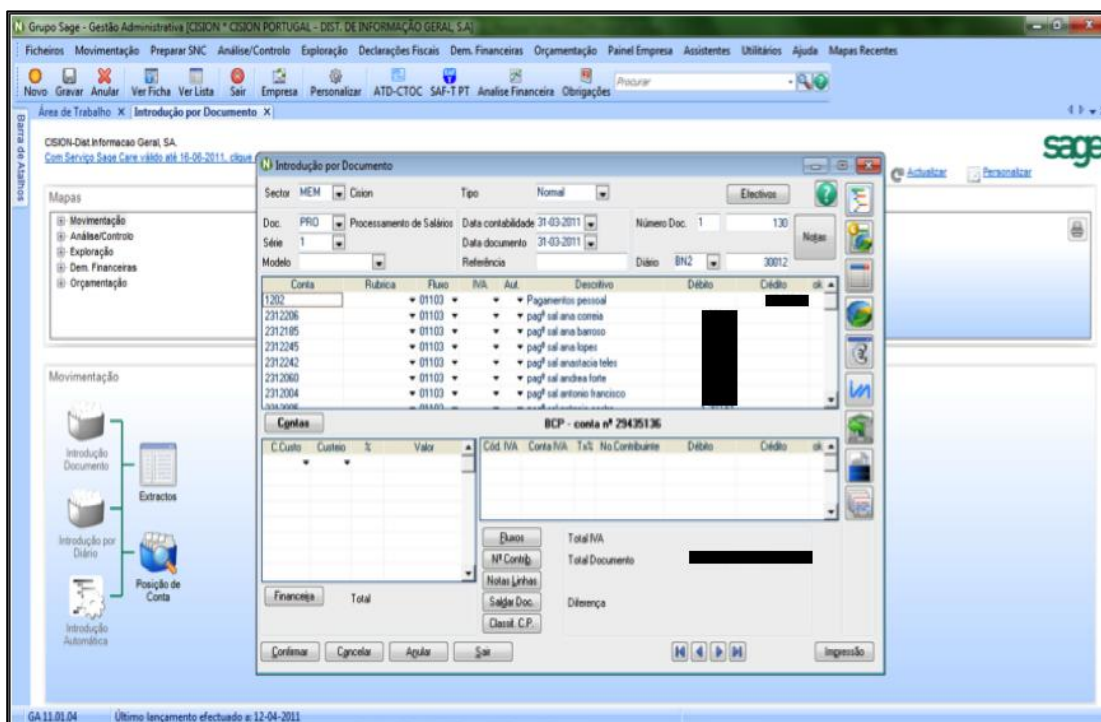
Anexo 11 – Mapa de apoio ao lançamento contabilístico do processamento de salários

Situação Normal (34,75%)			Mês: Novembro 2010		
Centro de Custo: IT					
DÉBITO			CRÉDITO		
Conta	Descrição	Valor	Conta	Descrição	Valor
6320111	Vencimentos mensais		2312155	Adriano Luis Matias Ferreira dos Santos	
6320112	Sub. Alimentação		2312101	António Augusto Oliveira da Silva	
6320111	Retroactivos vencimento		2312224	Carlos Manuel dos Santos Aires Nunes	
6320113	Sub. Tumo		2312225	David Manuel Luz Silva	
6320118	Km		2312174	Diogo André Vidal Rodrigues	
6320119	Licença de casamento		2312100	João Carlos Ferreira Romão	
6320124	Faltas Falecimento Remuneradas		2312102	Luis Miguel da Cruz Pereira Lopes	
6320125	Consulta Pré-natal		2312059	Pedro Miguel Henriques dos Santos Pimentel Ladeira	
2722220808	Prémios de Serviços		2312228	Sérgio Manuel Simões Araújo	
2722220813	Prémios de Desempenho ano ant		2312229	Sónia Coimbra dos Santos	
27222207	Férias Ano Anterior				
27222205	Férias Ano				
27222202	Férias Ano Seg				
27222206	Sub. Férias ano				
27222203	Sub. Férias Ano Seg				
27222201	Sub. Natal		24521	Seg. Social (funcionário)	
			242102	IRS	
6350101	Encargos s/ remun. Mensais		24521	Seg. Social (empresa)	
2722250206	Encargos s/ Férias ano anterior liq ano				
2722250204	Encargos s/ Férias a liq. Ano				
2722250202	Encargos s/ Férias a liq. ano seg.				
2722250205	Encargos s/ Sub. Férias a liq. Ano				
2722250203	Encargos s/ Sub. Férias a liq. ano seg				
2722250201	Encargos s/ Sub. Natal a liq. ano				
TOTAL			TOTAL		

Anexo 12 – Lançamento contabilístico do processamento de salários no software Sage-Next



Anexo 13 – Lançamento contabilístico do pagamento de salários no software Sage-Next



Anexo 14 – Mapa de actualização de estimativas do Subsídio de Natal do departamento de IT

Estimativa Sub. Natal 2011 - IT						
Nome	Data Admissão	Centro Custo	Remunerações			Seg. Social
			Ord. Base	Sub. Turno	Aumº 4%	
Adriano Luis Matias Ferreira dos Santos	05/11/01	IT				
Carlos Manuel dos Santos Aires Figueiredo Nunes	10/01/01	IT				
David Manuel Guerreira da Luz Silva	10/01/01	IT				
António Augusto Oliveira da Silva	00/06/19	IT				
Diogo André Vidal Rodrigues	07/02/01	IT				
João Carlos Ferreira Romão	00/12/04	IT				
Luis Miguel da Cruz Pereira Lopes	00/02/15	IT				
Pedro Miguel Henriques dos Santos Pimentel Ladeira	99/06/07	IT				
Sergio Manuel Simões Araujo	10/01/01	IT				
Sónia Coimbra dos Santos	10/01/01	IT				
Valor Estimado até 31/01/2011						
Valor por Estimar						
6320116 27222201		■	6350102 2722250201		■	
IT		100%	IT		100%	

Anexo 15 – Parte do Income Statement relativa aos custos com o pessoal

Income Statement - Personnel Costs March 11														
Code		MI_Press	MI_RTV	MI_Edi	MI_Ana	MI_EISourc	MI_Sales	MI_Admin	MI_IT	MI_Inform	MI_Sother	GCT	MI_Wise	Total
7200	Salaries & Wages	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7210	Overtime payments													■
7100	Salaries & Wages, temporary employees													■
7300	Bonuses	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7500	Social security contributions	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7510	Social sec contributions, temp													■
7610	Personnel training/education							■						■
7691	Recruitment costs													■
7600	Other personnel expenses	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7000	Total personnel costs	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Anexo 16 – Mapa de variação de custos (Parcial)

Variação Custos Pessoal CISION – Fevereiro 2011

	Fevereiro 2011	Março 2011	Valor Variação	
7200 - Salaries & Wages	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	-0,00
7300 - Bonus	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	0,00
7500 - Social security contributions	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	0,00
7600 - Other personnel expenses	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	0,00
7610 - Personnel training / education	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	0,00
7691 - Recruitment costs	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	0,00
	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	

7200 - Salaries & Wages

Centro Custo	Descrição	Fevereiro 2011	Março 2011	Valor Variação
Press	Honorários	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
	Sub. Refeição	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
	Sub. Turno	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

2010/2011

Anexo 17 – Transacções realizadas nos últimos 4 anos, relativas aos serviços *Monitor e Analyse*

- ❖ Compras realizadas pela Cision Portugal a empresas do Grupo enquadradas nas áreas *Monitor e Analyse* (em euros)

Empresas do Grupo	2007	2008	2009	2010
News Extracts	531,60	0	0	0
Cision Germany	18.635,25	14.955,15	14.180,38	0
Cision UK	21.771,88	9.460,70	4.022,87	1.366,54
Romeike International	1.909,75	0	0	0
Cision US	2.044,93	2.205,58	4.202,04	1.814,07
Cision Canada	1.015,85	1.281,22	1.130,39	1.030,88
Cision AB	0	166.558,00	0	0
Cision Global Solutions	6.559,00	12.155,41	9.557,33	9.223,35
Cision Danmark	6.945,83	4.843,06	82,90	0
Observer Eestedi Ou	4,00	0	0	0
Cision Finland	716,40	580,96	224,12	122,35
Cision Norge	4.719,65	4.904,47	1.283,70	0
Cision Sverige	8.131,00	11.164,38	1.490,00	0
Observer Lietuva	224,00	151,00	0	0
Total das compras	73.209,14	228.259,93	36.173,73	13.557,19

Fonte: Relatório de compras intragrupo da Cision Portugal

2010/2011

- ❖ **Vendas efectuadas pela Cision Portugal a empresas do Grupo enquadradas nas áreas *Monitor* e *Analyse* (em euros)**

Empresas do Grupo	2007	2008	2009	2010
Cision Germany	6.996,70	10.571,10	6.506,10	7.301,70
Cision UK	6.250,90	6.095,30	3.226,10	90.094,26
Cision US	2.859,43	3.243,16	10.968,73	104.644,00
Cision Danmark	128,21	59.160,39	6.369,16	0
Cision Finland	31.868,30	1.103,60	2.015,40	12.834,95
Cision Sverige	10.983,60	4.562,00	19.136,10	5.100,00
Cision Global Solutions	83.480,00	162.953,20	212.371,24	527.147,60
Cision Ab	0	33.800,00	28.500,00	0
Cision Norge	0	7,35	2,10	0
Total das vendas	142.567,14	270.925,00	282.588,83	739.820,81

Fonte: Relatório de vendas intragrupo da Cision Portugal

2010/2011

Anexo 18 – Custos, relativos a serviços intragrupo, suportados pelas empresas do Grupo Cision nos últimos 4 anos (em euros)

Empresas do Grupo Cision	2007			2008			2009			2010		
	Group staff	Support functions	Total	Group staff	Support functions	Total	Group staff	Support functions	Total	Group staff	Support functions	Total
Cision Sverige	341.262	366.592	707.854	297.740	511.282	809.022	64.557	56.705	121.262	121.783	46.780	168.563
Cision Norge	64.437	87.011	151.448	67.449	116.420	183.869	5.040	4.459	9.499	7.334	2.778	10.112
Cision Finland	121.140	130.040	251.180	115.237	199.161	314.398	135.123	118.839	253.962	142.228	54.669	196.897
Cision Holding	234.220	251.601	485.821	217.912	376.476	594.388	245.723	216.062	461.785	70.892	32.112	103.004
Cision UK	417.675	448.728	866.403	255.050	440.648	695.698	210.730	185.334	396.064	145.561	56.224	201.785
Cision Portugal	59.456	63.801	123.257	57.618	99.489	157.107	79.097	69.597	148.694	101.560	39.224	140.784
Cision US	793.487	852.519	1.646.006	688.142	1.098.390	1.786.532	840.693	739.398	1.580.091	1.051.600	404.460	1.456.060
Cision Canada	206.877	222.350	429.227	185.052	295.464	480.516	205.011	180.294	385.305	265.677	102.670	471.017
Cision Global Solutions	0	0	0	8.465	9.102	17.567	1.939	1.745	3.684	0	0	0
Cision Danmark	78.427	84.362	162.789	71.272	123.156	194.428	0	0	0	0	0	0
Total Grupo	2.316.981	2.507.004	4.823.985	1.963.937	3.269.588	5.233.525	1.787.913	1.572.433	3.360.346	1.906.635	738.917	2.645.552

Fonte: Relatório de serviços intragrupo do Grupo Cision