

**VALORIZAÇÃO DE INTANGÍVEIS
E PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA
UMA ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA**

AUTOR

António Martins

EDITOR

EDIÇÕES ALMEDINA, S.A.

Rua Fernandes Tomás, nºs 76, 78 e 79

3000-167 Coimbra

Tel.: 239 851 904 · Fax: 239 851 901

www.almedina.net · editora@almedina.net

PAGINAÇÃO

EDIÇÕES ALMEDINA, S.A.

DESIGN DE CAPA

IMPRESSÃO E ACABAMENTO

Abril, 2022

DEPÓSITO LEGAL

Os dados e as opiniões inseridos na presente publicação são da exclusiva responsabilidade do(s) seu(s) autor(es).

Toda a reprodução desta obra, por fotocópia ou outro qualquer processo, sem prévia autorização escrita do Editor, é ilícita e passível de procedimento judicial contra o infrator.



GRUPOALMEDINA

BIBLIOTECA NACIONAL DE PORTUGAL – CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO

MARTINS, António, 1961-

Valorização de intangíveis e preços de transferências : uma análise económico-financeira. – (Economia e finanças)

ISBN 978-989-40-0462-2

CDU 338

À minha família

*À memória de Calouste Gulbenkian, cuja Fundação me proporcionou, nos anos 60, em
Penacova, o acesso a uma biblioteca*

Aos meus professores da Escola Secundária Infanta D. Maria, em Coimbra, nos anos 70

ÍNDICE

Nota de apresentação	11
1. Introdução	13
2. O relevo dos intangíveis enquanto componentes do investimento agregado: algumas notas económicas.	21
2.1. Intangíveis e crescimento económico.	21
2.2. A inovação, o investimento e a variável fiscal.	23
2.3. A contabilização e a tributação dos intangíveis em Portugal: o impacto potencial nas taxas efetivas	27
2.4. A justificação do especial controlo dos preços de transferência no caso dos intangíveis.	30
3. A International Accounting Standard n.º 38, a Norma Contabilística e de Relato Financeiro n.º 6 e o tratamento contabilístico dos intangíveis.	31
3.1. Notas sobre o tratamento dos intangíveis na IAS 38	31
3.2. Os intangíveis com vida útil indefinida e as alterações na NCRF 6.	42
3.3. O debate atual sobre a contabilização dos intangíveis.	48
4. As <i>guidelines</i> de 2017 e os preços de transferência relativos a intangíveis.	57
4.1. Introdução: o afastamento das <i>guidelines</i> da perspetiva contabilística . . .	57
4.2. Os diversos tipos de intangíveis e os preços de transferência.	60
4.3. Intangíveis e comparabilidade: a análise dos ativos, funções e riscos. . . .	63
4.4. A dificuldade na comparabilidade dos intangíveis e o uso de métodos alternativos ao preço comparável de mercado	69
4.5. Os intangíveis difíceis de avaliar (<i>hard to value intangibles</i>): a questão do uso de informação <i>ex post</i>	74
4.6. O impacto das <i>guidelines</i> de 2017 na nova Portaria regulamentadora dos preços de transferência em Portugal: uma menção aos intangíveis	84

5. A avaliação de entidades empresariais: projeções económico-financeiras e custo do capital	93
5.1. Introdução	93
5.2. A avaliação de empresas: algumas questões conceituais	93
5.2.1. Em que consiste a avaliação de empresas?	93
5.2.2. Métodos utilizados em avaliação de empresas: breve síntese	94
5.2.2.1. O método patrimonial	95
5.2.2.2. O método do custo de reposição	96
5.2.2.3. O método dos múltiplos	97
5.2.2.4. Métodos assentes nos lucros esperados	98
5.2.2.5. O método baseado nos <i>cash-flows</i> descontados ou atualizados	100
5.2.2.6. Métodos assentes em opções reais	107
5.3. Valor contabilístico, valor económico e valor de mercado do capital de uma empresa	109
5.4. As estimativas de fluxos de caixa e questões associadas: uma visão mais alargada	111
5.4.1. Diagnóstico da empresa e do meio	111
5.4.2. Definição de pressupostos sobre operações, investimento e financiamento	112
5.4.3. Projeções financeiras	113
5.4.4. Determinação dos <i>cash-flows</i> esperados	113
5.5. A taxa de desconto ou custo de oportunidade do capital: questões conceituais e seu apuramento	115
5.5.1. Investimento, custo do capital e risco: modelos de determinação da taxa de desconto	116
5.6. Taxas de desconto em avaliação de empresas: o que se sabe sobre a sua amplitude e aplicação à realidade portuguesa	119
5.7. A complexidade no uso do método <i>cash-flows</i> descontados: um exemplo	126
6. O risco na avaliação de intangíveis	131
6.1. O custo do capital na avaliação de certos intangíveis: o caso do capital de risco em <i>start-ups</i>	131
6.2. Outros componentes do risco que afetam em especial os intangíveis: descontos de iliquidez, de falta de controlo e de baixa transacionabilidade	135

6.3. Outras abordagens ao risco especialmente relevantes em intangíveis: análise de cenários e probabilização de eventos.	139
6.4. Racionalidade e emoção na avaliação de projetos que envolvam intangíveis: um caso concreto	143
7. A avaliação dos intangíveis mais comuns: aspectos conceituais, à luz da teoria financeira e das <i>guidelines</i> de 2017	155
7.1. Avaliação de intangíveis: aspectos conceituais	155
7.1.1. A classificação dos intangíveis num plano económico	155
7.1.2. A avaliação dos intangíveis identificáveis	159
7.1.2.1. O método baseado no valor de mercado	159
7.1.2.2. O método do custo	160
7.1.2.3. O método do <i>cash-flow</i> futuro ou descontado.	160
7.1.2.4. A aplicação sugerida dos métodos do valor de mercado, custo e DCF na literatura	161
7.2. A avaliação dos intangíveis não identificáveis: os componentes do capital humano, relacional e informacional	164
7.3. O fracionamento do lucro e os intangíveis	172
8. Casos práticos sobre avaliação de intangíveis	177
8.1. Caso 1: o modelo do custo aplicado a uma patente e a mão-de-obra especializada.	177
8.2. Caso 2: o método do DCF aplicado a uma patente.	180
8.3. Caso 3: a avaliação de um intangível contratual em diferentes momentos e a questão da informação <i>ex post</i>	185
8.4. Caso 4: o apuramento do <i>goodwill</i>	187
8.5. Caso 5: a avaliação das relações com clientes pelo método da análise de contribuição.	196
8.6. Caso 6: o risco no custo do capital — contribuições da avaliação qualitativa e de juízos de valor.	198
8.7. Caso 7: intangíveis, o método da margem líquida, a mediana e a Portaria 268/2021	199
8.8. Caso 8: o preço de mercado e as funções, ativos e riscos	208
9. Decisões jurisprudenciais sobre valorização de intangíveis e preços de transferência	213

9.1. Um caso arbitral sobre intangíveis não reconhecidos	213
9.1.1. Enquadramento e factualidade.	213
9.1.2. A metodologia de quantificação do facto tributário e seus pres- supostos.	215
9.1.3. O método de avaliação usado.	217
9.1.4. Notas finais.	219
9.2. Avaliação de ativos intangíveis com vidas finitas ou a avaliação de uma empresa em continuidade: uma visão do caso Amazon <i>versus</i> a AT Ame- ricana	220
9.2.1. Enquadramento	220
9.2.2. Introdução e factos.	221
9.2.3. As disposições legais.	223
9.2.4. A decisão de 1.ª instância, em 2017	224
9.2.5. A decisão do Tribunal de Recurso, em 2019	227
9.2.6. Comentário.	227
9.3. O caso Coca-Cola	234
9.3.1. O caso	234
9.3.2. A correção efetuada pelo fisco americano	235
9.3.3. A decisão do Tribunal de 1.ª instância, em 2020	236
9.3.4. Aspectos potenciais no recurso	240
Bibliografia	243

NOTA DE APRESENTAÇÃO

A disciplina fiscal dos preços de transferência (PT), plasmada nas *guidelines* da OCDE¹, não segue, quanto a intangíveis, a respetiva definição contabilística, como ela surge na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 6, ou na International Accounting Standard (IAS) 38. Quem elabora informação fiscal tem de avaliar se existiram transações destes elementos, mesmo que não sejam reconhecidas no balanço. Operação da qual advém um grau de complexidade não despreciando.

A evolução das *guidelines*, em especial entre 2010 e 2017, quanto ao tratamento de operações envolvendo intangíveis, vai ao encontro de um objetivo tributário que se prende com a determinação, o mais objetiva possível, dos lucros derivados de operações entre partes relacionadas. Mas funda-se, em parte, numa corrente da doutrina contabilística que entende que o atual paradigma de reconhecimento dos intangíveis deveria ser alterado, num sentido de maior flexibilidade, permitindo inscrever no balanço certos elementos criadores de valor e que hoje não podem ser registados como tal.

A OCDE propõe uma lógica própria, não totalmente assente nas bases contabilísticas ou jurídicas atualmente em vigor quanto ao tratamento dos intangíveis. O foco em elementos criadores de valor, independentemente da respetiva designação, contabilização ou titularidade, muda a perspetiva assente numa visão patrimonial dos intangíveis para uma lógica de impacto económico (na geração de valor) que a esses elementos pode ser atribuída.

Alguns estudiosos criticam o facto de, tanto no plano da contabilidade empresarial como das estatísticas nacionais, as despesas com ativos intangíveis, como por exemplo, a Investigação e Desenvolvimento (I&D) e o *software*, serem tratadas como gastos e não como investimentos que integram o PIB. O investimento em intangíveis é cada vez mais relevante para o crescimento económico, existindo uma tendência geral de incentivo fiscal a tais investimentos.

Dada a imaterialidade desses elementos, quando as transações entre partes vinculadas assumem especial importância é natural que exista uma preocupação com a valorização dos recursos imateriais transacionados no seio de grupos. A possibilidade de gestão

¹ Ver OECD (2017) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris, OECD Publishing.

fiscal daí resultante, com eventuais propósitos de deslocalização de lucros, pode ser considerável. Daí que o regime dos PT tenha vindo a ser progressivamente densificado.

Em Portugal, a nova Portaria 268/2021, de 26 de novembro, que revogou a Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, veio incrementar de forma clara a importância dos intangíveis em sede de PT. No seguimento da intensificação da auditoria fiscal às transações entre partes vinculadas, os tribunais portugueses têm vindo a decidir sobre um número crescente de processos nos quais a relação entre intangíveis e preços de transferência é notória.

Uma questão central surge quanto ao tratamento de intangíveis para efeitos de PT: como valorizar esses fatores imateriais? Os critérios de separabilidade e mensuração fiável, para elementos imateriais gerados internamente, raramente são satisfeitos. Não há, em regra, transações externas, e respetivos preços, que atribuam elevada fiabilidade à valorização desses elementos. Ora, em PT, supõe-se — constituindo essa suposição o cerne da disciplina fiscal dos PT — que a transação vinculada de elementos imateriais (porventura não reconhecidos) também se observaria entre entidades independentes. Este princípio configura a ficcionalização de uma transação e de um preço e esta constitui a base fiscal de imputação de um impacto quantitativo (monetário) no lucro tributável.

Não custa antever que, numa larga proporção de casos, não de ser os métodos assentes em *cash-flows* descontados que servirão para fins de valorização fiscal dos elementos imateriais, o que suscita não poucos problemas, pois sabe-se que estes métodos redundam em amplas margens valorativas consoante as hipóteses admitidas. Acresce que o risco que deriva do desenvolvimento e exploração de intangíveis é, tipicamente, superior ao dos elementos de natureza corpórea.

É destes temas que se ocupa o livro ora dado à estampa.

Ao Daniel Taborda, colega na FEUC, a gratidão pela leitura, paciente e valorizadora, de uma primeira versão deste texto. A José Xavier de Basto, mestre cujos ensinamentos procuro ter presentes, o reconhecimento de sempre. À Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, o agradecimento pelas condições proporcionadas para o escrever. À Almedina, o reconhecimento pela confiança demonstrada. Tenho, com todos, ao longo do tempo, desenvolvido «intangíveis únicos» de que benefício.

Possa o leitor retirar deste livro um grau de utilidade comparável ao gosto que tive em escrevê-lo. Se assim for, o preço que pagou por ele será, porventura, de plena concorrência.

1. Introdução

A repartição dos lucros ou dos prejuízos pelas unidades que compõem um grupo empresarial, estando essas unidades sediadas em países com sistemas de tributação diferenciados, influencia a distribuição da receita fiscal entre diversas jurisdições. Os métodos para determinar a base tributária que corresponderá a cada uma das várias jurisdições assumem, pois, um papel considerável. Além disso, mesmo quando localizadas na mesma jurisdição, as transações entre partes relacionadas podem, através do uso dos preços de transferência (PT), influenciar a tributação por via da imputação de lucros a entidades mais favoravelmente tributadas, ou que apresentem características como, por exemplo, prejuízos em fase final de reporte.

No tratamento das relações entre partes relacionadas ou vinculadas, a lei fiscal tem como fulcro o designado princípio da independência, também denominado «plena concorrência» (*arm's length*). Este princípio impõe a obrigação de considerar que, na valorização das transações entre entidades relacionadas, se pressupõe que os preços estabelecidos deverão ser os mesmos, ou semelhantes, aos que seriam praticados em *operações comparáveis realizadas entre entidades independentes*.

O princípio pode revelar-se de elevada dificuldade de aplicação. As empresas multinacionais são, pela própria natureza das suas atividades, entidades para as quais se torna complexo o controlo dos preços de transferência. As economias de escala, a diversificação geográfica, a internacionalização dos processos produtivos, os centros operacionais de serviços intragrupo, os ativos intangíveis partilhados e os centros de I&D suscitam problemas na avaliação dos PT. É assim que, em muitos casos, por via do desacordo acerca dos preços a utilizar, se originam litígios entre as administrações tributárias (AT) e os contribuintes.²

Existem situações nas quais o princípio de plena concorrência é difícil de aplicar, por exemplo, em grupos multinacionais que lidam com a produção integrada de produtos altamente especializados, intangíveis únicos, ou na prestação de serviços muito específicos entre empresas de um grupo (para os quais é difícil, ou mesmo impossível, encontrar comparáveis).

² Ver Correia & Martins (2018) e Morais (2009).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) tem vindo a destacar-se na atenção dedicada ao tema. As *guidelines*³ que daí resultam proporcionam importantes orientações técnicas, bem como maior segurança nas práticas seguidas pelos contribuintes que realizam operações com entidades relacionadas. Porém, num contexto de incremento destas transações, e de pressão para a arrecadação de receita fiscal, não se afigura difícil imaginar que surjam conflitos entre a AT e os contribuintes sobre a aplicação apropriada de tais normas.

Vejamos então porque se tornam essas questões de particular complexidade no caso dos intangíveis, e que tratamento lhes conferem as *guidelines* de 2017, da OCDE. Estas, como adiante se verá, modificaram substancialmente o que se dispunha na versão anterior (de 2010) sobre transações envolvendo intangíveis.

No atual contexto de transações entre partes relacionadas, envolvendo intangíveis, convirá ter em particular atenção o que se dispõe no Capítulo VI dessas *guidelines*. Assim, o parágrafo 6.7 refere (em tradução livre da nossa autoria, tal como os parágrafos seguintes)⁴:

Os intangíveis que são importantes considerar para fins de preços de transferência nem sempre são reconhecidos como ativos intangíveis para fins contabilísticos. Por exemplo, verbas associadas ao desenvolvimento de intangíveis gerados internamente, por meio de despesas relacionadas com investigação, desenvolvimento e publicidade, são registadas como gastos, e os intangíveis resultantes dessas despesas nem sempre surgem refletidos no balanço. Esses intangíveis podem, no entanto, ser usados para gerar valor económico significativo que pode ser considerado para fins de preços de transferência.

A disciplina fiscal dos PT, quanto a intangíveis, não segue, pois, a definição contabilística de intangível, como surge quer na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 6, quer na International Accounting Standard (IAS) 38. Assim, os preparadores da informação fiscal têm de avaliar se existiram transações destes elementos, mesmo

³ Ver OECD (2017, 2010).

⁴ Ao longo desta obra, qualquer excerto das *guidelines*, ou os comentários sobre eles produzidos, constituem apenas a perspetiva do autor. Erros ou omissões daí resultantes são, como é óbvio, da sua responsabilidade. Salvo indicação em contrário, as *guidelines* referidas no texto são as de 2017. (De referir que as primeiras *guidelines* publicadas sobre PT datam de 1995. De salientar, também, que em janeiro de 2022 foi publicada uma nova versão das *guidelines*. Todavia, essa publicação — que, quanto a intangíveis, não traz alterações de monta — ocorreu numa altura em que este livro estava já em fase final de revisão. Daí que a base da obra seja a versão de 2017.)

que não sejam reconhecidas no balanço. Operação da qual advém um grau de complexidade não despiçando.

Continua o parágrafo 6.12 das *guidelines* referindo que, numa análise de PT, é importante identificar, com o maior grau de profundidade possível, os intangíveis relevantes. Essa análise deve identificar a maneira como contribuem para a criação de valor, as funções desempenhadas e os riscos específicos assumidos em conexão com o desenvolvimento, manutenção, proteção e exploração dos intangíveis e, sendo caso disso, a maneira como eles interagem com outros intangíveis.

A análise funcional completa, incluindo a desagregação de riscos e funções assumida por cada parte envolvida nas transações ou operações, é essencial. Além disso, a avaliação dos intangíveis relevantes identificados nas empresas multinacionais (EMult) e das suas transações deve ter em atenção um quadro comparativo assente no que fariam empresas independentes. Todavia, em largo número de casos, não há empresas independentes que desenvolvam tais operações.

O parágrafo 6.42 é também de salientar, referindo que a análise da propriedade legal e das disposições contratuais constitui uma primeira etapa a cumprir. Essa determinação é distinta da questão da remuneração auferida em condições de mercado livre. Segundo a OCDE, para fins da aplicação dos preços de transferência, a propriedade, em si mesma, não confere o direito a receber os retornos derivados de um grupo ao explorar o intangível. (Embora esses retornos possam inicialmente reverter para o proprietário como resultado do seu direito legal.) O retorno que aflui ao proprietário depende das funções que executa, dos ativos que afeta e dos riscos que assume. E pode derivar, também, das contribuições feitas por outros membros do grupo por meio das funções que desempenham, dos ativos usados e dos riscos assumidos.

Exemplificando, no caso de um intangível desenvolvido internamente, admita-se que o proprietário legal não desempenha funções relevantes, não usa ativos significativos, nem assume riscos dignos de nota, atuando apenas como entidade detentora de um título de propriedade. Assim, não terá direito a um retorno resultante da exploração desse intangível que não seja a simples compensação de mercado, se a houver, relacionada com a função de manter e gerir o direito de propriedade.

Significa isto que os aspectos legais da propriedade dos intangíveis não são essenciais, mas sim a remuneração de mercado pelos ativos usados e riscos assumidos por entidades que os desenvolvem e exploram. Há, ou pode haver, uma divergência clara entre o jurídico e o económico. Esta distinção aumenta a complexidade da identificação do preço de plena concorrência e, por isso, do cumprimento das obrigações fiscais relativas a PT, por vários motivos.

Em primeiro lugar, uma larga parte dos ativos empresariais (v.g., ativos fixos tangíveis, ativos intangíveis, propriedades de investimento, ativos biológicos), ainda que reconhecidos no balanço, não é regularmente transacionada, pelo que não se observam preços de mercado (*arm's length*) disponíveis. Isso é particularmente visível nos intangíveis.

Em segundo lugar, porque um determinado método de avaliar ativos — o método do custo de reposição — não se presta facilmente a ser usado em intangíveis, que têm traços únicos ou específicos e cujo valor depende muito mais da sua influência nos benefícios económicos esperados, e não dos gastos acumulados para os obter. Esses gastos são, aliás, difíceis de rastrear.

Assim, em muitos casos, restam aos preparadores da informação fiscal as técnicas de avaliação financeira (e.g., *discounted cash-flow* — DCF) utilizadas para calcular esses valores. A projeção de *cash-flows* futuros, a estimativa do custo do capital ou taxa de desconto constituem pressupostos que são, muitas vezes, questionados pelas AT.

Por fim, e embora as *guidelines* suportem, em certos casos, o apuramento de valores de mercado de ativos, *ainda que não expressos na contabilidade*, não será simples calcular o valor de mercado de elementos tipicamente não reconhecidos no balanço, como sejam, por exemplo, despesas de I&D, o *know-how* de técnicos especializados, listas de clientes e marcas desenvolvidas internamente.

A evolução das *guidelines* vai ao encontro não só de um objetivo tributário que se prende com a adequada afetação de lucros entre partes relacionadas, mas também de uma corrente contabilística que entende que o atual paradigma de reconhecimento de ativos intangíveis deveria ser alterado, num sentido de maior flexibilidade, permitindo inscrever no balanço certos elementos criadores de valor e que hoje não podem ser registados como tal.

Nesta corrente, destaque-se, entre outros contributos relevantes, o de Lev (2019). Baruch Lev, no seguimento de um continuado, e já antigo, conjunto de críticas que vem formulando ao modelo atual de reconhecimento de intangíveis, apresenta objeções importantes relativamente à forma como certos intangíveis gerados internamente são tratados pelas normas contabilísticas. O autor refere-se ao caso dos EUA, mas a análise é extensível a outros ordenamentos.

Lev começa por notar a disparidade de tratamento instituída pelos *Generally Accepted Accounting Principles* em vigor nos Estados Unidos (US GAAP) entre os intangíveis adquiridos e os que são gerados internamente. Com efeito, no último caso, a criação e expansão de marcas, os processos de negócio, o desenvolvimento do capital humano, as despesas de I&D, os custos de aquisição de clientela, etc. são reconhecidos como gastos.

Caso sejam adquiridos, esses elementos potencialmente geradores de valor são reconhecidos como ativos.⁵

Existe uma disparidade de critérios que, para o autor, não se justifica por uma suposta diferença no grau de risco. A incerteza sobre a obtenção de benefícios futuros afeta as duas situações. Os antecedentes do registo como gastos das despesas incorridas internamente por uma entidade com elementos intangíveis (*maxime*, I&D) remontam a 1974, ou seja, muito antes de as economias modernas se terem tornado fortemente dependentes do investimento em intangíveis. Estes são, nas palavras de Lev (2019: 714), «the major value drivers of businesses».

O autor aponta duas críticas fundamentais a este estado de coisas. Em primeiro lugar, e reportando-se a dados relativos a 2016, para os EUA, nota que o investimento em tangíveis representou 10% do valor acrescentado pelas empresas privadas, enquanto o investimento em intangíveis (imediatamente levado a gastos) ascendeu a 15%.

Verifica-se, segundo o autor, um absurdo completo: os maiores contribuidores para os benefícios económicos futuros, muitas vezes com traços únicos no tocante à competitividade que proporcionam, são reconhecidos como gastos. Todavia, os elementos materiais ou físicos, ao dispor de todas as empresas, de uso generalizado, que se tornaram *commodities*, perdendo, portanto, a sua capacidade de fornecer ganhos de competitividade duradouros, são registados como ativos tangíveis.

A segunda crítica refere-se aos argumentos do Federal Accounting Standards Board (FASB) para negar aos intangíveis (em especial às despesas com I&D efetuadas internamente) o estatuto de ativos. Para o FASB não se teria demonstrado uma relação entre essas despesas e a obtenção de rendimentos futuros. Adicionalmente, tais benefícios futuros são, na melhor das hipóteses, muito incertos ao tempo em que se incorrem despesas de I&D.

Trata-se, segundo Lev, de dois argumentos erróneos. Por um lado, muita da investigação em contabilidade e finanças tem encontrado relação entre a atividade de I&D e rendimentos futuros.⁶ Por outro, o modelo atual permite reconhecer como ativos o designado «in process R&D», no caso de aquisições. Ora, nesta situação, o nível de incerteza sobre

⁵ O autor salienta a diferença de tratamento das despesas de desenvolvimento (o «D» de I&D) no contexto da aplicação dos US GAAP — sendo registados como gastos — e dos IFRS, segundo os quais, em certas condições, essas despesas podem ser capitalizadas.

⁶ Ver Grupo de Trabalho para o Estudo dos Benefícios Fiscais (2019), em especial capítulo sobre o SIFIDE. E também Hall (2011).

os benefícios futuros não é diverso relativamente a despesas efetuadas internamente, o que mostra uma divergência nos procedimentos que não tem fundamento económico.

A implicação prática dessas regras é descrita pelo autor da seguinte forma (Lev, 2019: 718):

[...] 40%–50% of all US firms, and close to 70% of high tech and science-based public companies, reported a loss during 2016–2017, when the US economy was booming. Such massive and pervasive «losses» obviously don't reflect the real performance of these companies. For almost half of the high tech and science-based firms the «loss» was caused by the expensing of intangible investments. Obviously there is something fundamentally wrong with accounting-based income statements.

Essa situação reduz o nível informacional das demonstrações contabilísticas e afeta negativamente a relação entre relato financeiro e valores de mercado. Pode ainda induzir os investidores em erro de perceção. Este problema tem também reflexos na resistência de muitas empresas tecnologicamente intensivas a cotarem os seus títulos na bolsa, uma vez que o respetivo desempenho, em termos de lucratividade, é negativamente influenciado pelas regras de contabilização de intangíveis gerados internamente. Estes são levados a gastos, sendo embora os elementos decisivos em termos de geração de benefícios futuros, traço essencial dos ativos capitalizados.

A avaliação de ativos intangíveis tem-se tornado, pois, um tema central no atual contexto económico no qual tais ativos se apresentam como elementos decisivos de competitividade empresarial e indutores do crescimento económico. Neste contexto, o relevo que as transações destes elementos assumem entre unidades integradas em EMult, operando muitas vezes à escala mundial, teria, mais tarde ou mais cedo, de influenciar o sentido de evolução das *guidelines* da OCDE sobre a matéria. Na versão das *guidelines* de 2010, no Capítulo VI, «Special Considerations for Intangible Property» (pp. 191–204), surgem 39 parágrafos. No Anexo do Capítulo VI, «Examples to illustrate the guidance on intangible property and highly uncertain valuation», surgem três exemplos. Veja-se agora o que sucede nas *guidelines* de 2017. O Capítulo VI (pp. 247–318) estende-se por 212 parágrafos. E o Anexo contém 29 exemplos. Não é necessário acrescentar seja o que for para tornar evidente o enorme acréscimo de relevância que, entre 2010 e 2017, foi dado aos intangíveis nas *guidelines* sobre PT.

Acresce que, em Portugal, a nova Portaria 268/2021, de 26 de novembro, que revogou a Portaria 1446-C/2001, de 21 de dezembro, veio, como à frente melhor se verá, incrementar de forma claríssima a importância dos intangíveis em sede de PT e que, no

seguimento da intensificação da auditoria fiscal às transações entre partes vinculadas, os tribunais portugueses têm vindo a decidir sobre um número crescente de processos nos quais a relação entre intangíveis e PT é notória.

Assim, os profissionais que lidam com PT no âmbito da gestão, do direito fiscal, da contabilidade, da auditoria, da consultoria, e os magistrados que decidem sobre eventuais litígios em sede de PT, terão, neste domínio dos intangíveis, tarefas acrescidas e complexas. Todas estas razões confluem no sentido do relevo pluridisciplinar da temática abordada neste livro.