

Dissertação - Mestrado em Gestão

PAPEL DAS ZONAS DE BAIXA TRIBUTAÇÃO NO PLANEAMENTO FISCAL DAS EMPRESAS. APLICAÇÃO À ILHA DA MADEIRA

Nádia Carvalho

Dissertação final elaborada sob a orientação:
Professora Maria do Rosário Matos Bernardo
Professor Manuel Mouta Lopes

Funchal 2012

PAPEL DAS ZONAS DE BAIXA TRIBUTAÇÃO NO PLANEAMENTO FISCAL DAS EMPRESAS. APLICAÇÃO À ILHA DA MADEIRA

Dissertação final elaborada sob a orientação:
Professora Maria do Rosário Matos Bernardo
Professor Manuel Mouta Lopes

Mestrado em Gestão

Nádia Carvalho
Funchal 2012

Agradecimentos

Aos professores Maria do Rosário Matos Bernardo e Manuel Mouta Lopes pela disponibilidade e motivação proporcionada.

Ao meu marido Eduardo pelo apoio ilimitado.

À minha família, que nunca deixou de acreditar!

“Tax avoidance and tax planning both involve tax reduction arrangements that may meet the specific wording of the relevant legislation. Effective tax planning occurs when the results of these arrangements are consistent with the intent of the law. When tax planning reduces taxes in a way that is inconsistent with the overall spirit of the law, the arrangements are referred to as tax avoidance.”

CANADA REVENUE AGENCY.

Resumo

O desenvolvimento da economia mundial ampliou a disputa e a concorrência entre as empresas, a uma escala global. Este acréscimo de competição amplifica os cuidados a ter com os fatores de produção.

Quanto maior for a carga fiscal existente em qualquer país, maior será o interesse das pessoas singulares e das sociedades, em fazer investimentos no exterior.

Na abordagem a esta problemática, elegemos para a presente dissertação, a seguinte questão de partida:

“Quais as vantagens fiscais no Centro Internacional de Negócios da Madeira?”

Torna-se fundamental clarificar que as zonas de baixa tributação, habitualmente vistas com reserva pela generalidade da opinião pública, assentam num conceito de funcionamento que visa promover o desenvolvimento das regiões onde estão implantadas e facilitar o planeamento tributário, financeiro e comercial, numa escala planetária.

É intenção do presente trabalho demonstrar que, numa época de mudança, é de primordial importância planear o impacto da carga fiscal nas contas das empresas. Nesse sentido, espera-se que este trabalho possa contribuir para que cada empresa possa eleger o local mais favorável para a sua atividade, assim como, cooperar na aprendizagem e estudo de temas desta natureza e facultar dados, fontes e opiniões que auxiliem na continuação de trabalhos no âmbito das zonas de baixa tributação.

Ao mesmo tempo, é necessário elucidar a sociedade em geral acerca do funcionamento e das oportunidades que representam as zonas de baixa tributação, desmistificando uma certa ideia de ilegalidade, associada a estes locais.

Abstract

The development of the global economy increased the competition between companies worldwide. This increased competition has amplified the necessary care with the cost of the production factors.

The higher the tax burden existent in any country, the greater the interest of individuals and societies in making investments abroad.

In order to address this problem, we chose for this paper the following question of departure:

"What are the tax advantages in the International Business Center of Madeira?"

It is essential to clarify that tax havens, usually viewed with reservation by the general public, are based in concepts and operations which aim to promote the development of the regions where they are implanted and to facilitate tax, financial and commercial planning, on a planetary scale.

It is the intention of this study to demonstrate that at a time of change, it is of paramount importance to plan the fiscal impact on company's accounts. In this sense, it is expected that this work can contribute so that each company can elect the most favorable location for their transactions, as well as cooperate in the learning and study issues and provide such data, sources and opinions that help in the continuation of work within the areas of low taxation.

At the same time, it is necessary to elucidate the society in general about the functioning and opportunities presented by tax havens, demystifying a certain idea of illegality, associate to these sites.

Índice Geral

Agradecimentos

Resumo

Abstract

<i>Introdução Geral</i>	9
<i>Capítulo 1 – Introdução</i>	11
1.1. Problema de pesquisa	11
1.2. Objetivos	12
1.3. Metodologia do estudo	13
1.4. Resultados esperados	18
<i>Capítulo 2 – Generalidades das Zonas de Baixa Tributação</i>	19
2.1. Introdução.....	19
2.2. Características Gerais	21
2.2.1. Políticas	21
2.2.2. Taxas de imposto	25
2.2.3. Confidencialidade	29
2.2.4. Operações ilegais	32
2.2.5. Convenções fiscais	32
2.3. A OCDE e as Zonas de Baixa Tributação	33
2.4. Financiamento e Investimento Internacional	34
2.4.1. Empréstimos	34
2.4.2. Investimento Internacional	39
2.5. Utilização das Convenções de Dupla Tributação Internacional	50
2.5.1. Os Tratados de Dupla Tributação Internacional	50
2.5.2. O uso abusivo de Convenções Fiscais	50

2.5.3. O Enquadramento Jurídico do <i>Treaty Shopping</i>	51
2.5.4. A posição do comité dos Assuntos Fiscais da OCDE, em relação ao <i>Treaty Shopping</i>	52
2.5.5 Os Tratados de Dupla Tributação na Lei Portuguesa e as disposições Anti-abuso	52

Capítulo 3 – Características Particulares Da Zona de Baixa Tributação da Ilha da Madeira 54

3.1. Introdução	54
3.2. Enquadramento Fiscal da Região Autónoma da Madeira no âmbito do Sistema Fiscal Nacional	57
3.3. Sistema Político e Estabilidade Económica	63
3.4. Tributação	64
3.5. Alterações a partir de 2012	68
3.6. <i>Trusts</i>	71

Capítulo 4 – Caso Prático 74

4.1. Grupo Internacional com Sucursal na Ilha da Madeira	74
----------------------------------------------------------------	----

Capítulo 5 – Conclusão 81

5.1. Síntese do Trabalho Desenvolvido	81
5.2. Resultados	83
5.3. Discussão e Conclusão	85

Referências 89

Anexos 95

Anexo 1 – Lista publicada em 2009 pela OCDE de Zonas de Baixa Tributação.

Anexo 2 – Lista publicada em 2012 pela OCDE de Zonas de Baixa Tributação.

Anexo 3 – Convenção Modelo da OCDE (2005).

Anexo 4 -Tabela das convenções para evitar a Dupla Tributação celebrados em Portugal.

Introdução Geral

A crescente globalização da economia mundial, da qual fazem parte elementos como a facilidade de circulação de bens, serviços e capitais, aumentou a competição e a concorrência entre as empresas. Este acréscimo de competição aumenta os cuidados a ter com os fatores de produção, sendo o local de produção um dos primeiros fatores a estudar. No entanto, devem ser analisados todos os riscos associados à empresa no meio internacional, sendo os mais expressivos os Políticos, Cambiais, o da Liquidez e os Fiscais.

A internacionalização das empresas e a conseqüente capacidade de deslocalização de fatores de produção e de rendimentos para as regiões ou Estados que proporcionem melhores condições, obriga a que a abordagem da matéria fiscal privilegie uma aproximação global, que ligue as soluções nesta área, à estrutura e estratégia da empresa. Deste modo, a fiscalidade tem de ser parte integrante na tomada de decisão a nível interno, sendo que o enquadramento fiscal deverá, de uma forma integrada com outros fatores, proporcionar uma maior economia de custos.

Quanto maior for a carga fiscal existente em qualquer região, maior será o interesse das pessoas singulares e das sociedades em fazer investimentos no exterior, atraídos por diversos fatores, tais como: moedas fortes, estabilidade económica e política, isenções fiscais ou impostos reduzidos sobre os rendimentos, segurança, sigilo e privacidade nos negócios, liberdade de câmbio, economia de custos administrativos e eventual acesso a determinados tipos de financiamento internacional, a juros baixos.

O risco fiscal, doravante designado por fator fiscal, é essencial no planeamento estratégico das empresas que atuam num ambiente internacional, sendo as áreas de financiamento e operações comerciais as mais delicadas.

A necessidade de planeamento do fator fiscal ocorre das diferentes interpretações entre cada país, nomeadamente no que concerne aos devedores de impostos, ao tipo de impostos (diretos ou indiretos) e às respectivas taxas. Atendendo à diferença de sujeições, empresas similares podem ter procedimentos distintos, devido aos diferentes tratamentos tributários, o que se poderá traduzir numa penalização fiscal.

A utilização de zonas de baixa tributação é assim uma opção para as empresas multinacionais, no sentido de reduzir ou minimizar o impacto do fator fiscal nas suas contas.

Capítulo 1 - Introdução

1.1. Problema de pesquisa

O problema de investigação deve ser definido sem ambiguidades¹, isto é, num problema bem definido compreende-se claramente o estabelecimento das relações.

O objetivo geral desta dissertação tem a seguinte questão de partida:

“Quais as vantagens fiscais no Centro Internacional de Negócios da Madeira?”

Neste contexto, é necessário clarificar que as chamadas zonas de baixa tributação, habitualmente vistas com reserva pela generalidade da opinião pública, que as imaginam utilizadas para finalidades ilícitas, assentam num conceito de funcionamento que visa antes o desenvolvimento das regiões onde estão implantados, e também o planeamento tributário, financeiro e comercial ao nível mundial.

A problemática fiscal surge com as diferenças de filosofia entre cada região, nomeadamente em relação aos devedores de impostos, ao tipo de imposto e sobretudo às diferentes taxas exigidas. Desta forma, empresas semelhantes podem ter distintos tratamentos fiscais e conseqüentemente assinaláveis discrepâncias tributárias.

Tendo em conta o acima mencionado, uma das sugestões às empresas no mercado internacional para a estruturação fiscal e redução tributária, é a utilização das zonas de baixa tributação.

¹ Sekaran (2003).

A minimização dos custos fiscais, pressupõe que uma empresa internacional equacione os ganhos de arbitragem², susceptíveis de serem obtidos. No entanto, é preciso ter em linha de conta que, dificilmente uma sociedade poderá aproveitar ao máximo os ganhos de arbitragem, sem correr o risco de, a longo prazo, vir a fragilizar a sua posição, em relação às administrações fiscais de outras regiões.

1.2. Objetivos

Os objetivos são entendidos como um enunciado declarativo, que precisa a orientação da investigação, segundo o nível dos conhecimentos estabelecidos no domínio da questão. Indicam o porquê da investigação e esclarecem e revelam aquilo que o mestrando se propõe fazer para responder às questões da investigação.

Deste modo, delineámos os seguintes objetivos para este trabalho:

- Objetivo geral – Caracterizar as zonas de baixa tributação, evidenciando as suas vantagens e limitações.
- Objetivos específicos – (1) Caracterizar individualmente algumas zonas de baixa tributação; (2) Evidenciar as vantagens e limitações destas zonas de baixa tributação; (3) Justificar técnicas de utilização das zonas de baixa tributação; (4) Estudar um caso prático de aplicação de planeamento fiscal.

² Entende-se por “ganhos de arbitragem”, os ganhos resultantes de operações de compra e venda de valores negociáveis a partir da diferença de preços, para um mesmo ativo, entre dois mercados. Trata-se de uma operação sem risco em que a empresa / instituição aproveita o espaço de tempo existente entre a compra e a venda para auferir lucro. Disponível em [www.http://portal-gestao.com](http://portal-gestao.com).

A Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA) através do seu folheto publicado em Março de 2010, distingue a arbitragem como uma operação na qual o investidor aufere lucro sem risco, realizando transações simultâneas em dois ou mais mercados. Aponta para uma sistemática que possibilita a liquidação física e financeira das operações interpraças, por meio da qual a mesma instituição atuando no mercado à vista, poderá comprar num mercado e vender num outro, em iguais quantidades. Disponível em [www.http://bmfbovespa.com](http://bmfbovespa.com).

Assim, pretende-se explorar as características das zonas de baixa tributação, identificando vantagens e limitações individuais, relacioná-las com o fator fiscal a que as empresas multinacionais estão sujeitas, evidenciar e justificar o planeamento fiscal como uma decisão empresarial capaz de reduzir o impacto fiscal nas empresas, divulgar técnicas de utilização das zonas de baixa tributação e consubstanciar a matéria com o exemplo de um caso prático.

1.3. Metodologia do estudo

A metodologia de uma pesquisa expressa a forma como esta será executada e o desenho metodológico que se pretende adotar. O desenho consiste na definição da população alvo da investigação, na explicação dos critérios de seleção da amostra, na indicação dos instrumentos de recolha de dados e dos métodos para análise dos mesmos.

O desenho da investigação é definido partindo de alguns elementos básicos segundo Sekaran³:

O tipo de estudo está diretamente envolvido com o propósito da investigação, pois depende do estágio de desenvolvimento em que o conhecimento sobre um determinado tema se encontra. Conforme o estágio de desenvolvimento do conhecimento, temos quatro tipos de estudo que definem a natureza do trabalho de investigação: estudo esporádico, descritivo, tese de hipóteses e estudo do caso.

Ponte (1994) caracteriza o estudo de caso da seguinte forma:

“Um estudo de caso pode ser caracterizado como um estudo de uma entidade bem definida como um programa, uma instituição, um sistema educativo, uma pessoa ou uma unidade social. Visa conhecer em profundidade o seu “como” e os seus “porquês” evidenciando a sua unidade e identidade próprias. É uma investigação que se assume como particularista, isto é, debruça-se deliberadamente sobre uma situação específica que se supõe ser única em muitos aspetos, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico.”

³ Sekaran (2003).

Segundo Merriam⁴, um estudo de caso é um estudo sobre um fenómeno específico tal como um programa, um acontecimento, uma pessoa, um processo, uma instituição ou um grupo social.

O estudo de caso é um método frequentemente utilizado quando não se consegue controlar os acontecimentos e, portanto, não é de todo possível manipular as causas do comportamento ou resultado⁵.

Segundo o mesmo autor, um estudo de caso é uma investigação que se baseia principalmente no trabalho de campo, estudando uma pessoa, um programa ou uma instituição na sua realidade, utilizando para isso entrevistas, observações, documentos, questionários e artefactos.

Outros autores⁶ afirmam que o interesse do estudo de caso incide naquilo que ele tem de único, de particular, mesmo que posteriormente fiquem evidentes certas semelhanças com outros casos ou situações. Estes autores acrescentam ainda que devemos escolher este tipo de estudo quando queremos estudar algo singular, que tenha valor em si mesmo.

A questão de quando se deve utilizar ou não este tipo de metodologia é respondida por Ponte⁷ quando refere que os estudos de caso se usam, para compreender melhor a particularidade de uma dada situação ou um fenómeno em estudo. Por outro lado, um estudo de caso deve utilizar-se quando se pretende observar e descrever detalhada e aprofundadamente um determinado fenómeno⁸.

Vários autores como Lee, Yarger, Lincoln, Guba, Gravemeijer e Shulman⁹ recomendam como metodologia de investigação o estudo de caso, considerando-o a melhor escolha para uma investigação naturalista.

Segundo Tesch¹⁰, a análise de dados de um estudo de caso pode ser de três tipos: (a) a interpretativa, que visa analisar ao pormenor todos os dados

⁴ Merriam (1988).

⁵ Yin (1994).

⁶ Ludke E André (1986).

⁷ Ponte (1991).

⁸ Merriam, *Ibidem*.

⁹ Citados por Vale (2000).

recolhidos, com a finalidade de organizá-los e classificá-los em categorias, que possam explorar e explicar o fenómeno em estudo; (b) a estrutural, que analisa dados, com a finalidade de se encontrar padrões que possam clarificar e/ou explicar a situação em estudo; e (c) a reflexiva, que visa, na sua essência, interpretar ou avaliar o fenómeno a ser estudado, quase sempre por julgamento ou intuição do investigador.

Para Yin,¹¹ a qualidade de um estudo de caso está relacionada com critérios de validade e fiabilidade. A “Validade de Construto”¹² verifica até que ponto uma medida utilizada num estudo de caso é adequada aos conceitos a serem estudados. A “Validade Interna” avalia em que medida o investigador demonstrou a relação causal entre dois fenómenos observados. A “Validade Externa” mostra até que ponto as conclusões de um estudo de caso podem ser generalizáveis a outras investigações de casos semelhantes. A fiabilidade de um estudo de caso mostra em que medida outros investigadores chegariam a resultados idênticos, utilizando as mesmas metodologias na mesma investigação.

No que diz respeito à “generalização” das conclusões e resultados de um estudo de caso, é necessário salientar que esta metodologia de investigação não tem o propósito de generalizar os resultados obtidos mas sim de conhecer profundamente casos concretos e particulares¹³.

Bogdan e Biklen¹⁴ referem que o estudo de caso pode ser representado como um funil em que o início do estudo é sempre a parte mais larga. Estes autores referem ainda que nos estudos de caso, a melhor técnica de recolha de dados consiste na observação participante sendo o foco de estudo uma organização particular.

¹⁰ Tesch (1990).

¹¹ Yin (1994).

¹² A validade de construto não se expressa sob a forma simples de coeficientes de correlação. Trata-se, antes, de um julgamento com base em diferentes tipos de informação, por exemplo, os procedimentos seguidos na construção dos testes, a análise dos resultados no teste em condições experimentais específicas, a estrutura factorial dos resultados em grupos de testes ou os padrões de correlação dos seus resultados com outras medidas. Guion (1974).

¹³ Merriam (1988) E Yin (1994).

¹⁴ Bogdan E Biklen (1994).

Geertz¹⁵, refere que o estudo de caso é uma descrição minuciosa, rica de um aspeto de uma cultura atual ou do passado, dentro de limites bem delineados e escolhidos pelo investigador. O seu objetivo é relatar, pormenorizadamente, os acontecimentos e as suas relações internas e externas. Tudo tem de ser feito com tanta precisão e credibilidade que todas as relações entre casos concretos se enquadrem dentro dos limites estabelecidos; onde isso não for possível, deve dar-se uma explicação adequada. Os estudos de caso que incidem sobre a mudança e a inovação são, frequentemente, muito difíceis de realizar por completo nos termos dos parâmetros acima mencionados.

Segundo Adelman e Kemp¹⁶, nestes estudos o investigador começa por recolher toda a informação disponível sobre o problema e toma nota das personalidades a quem se pode dirigir e onde deve procurar. Se regista pouca informação, tem de fazer observações e entrevistas. Qualquer que seja a forma que os dados assumam no início, é provável que existam lacunas, algumas das quais serão evidentes mas que podem ser colmatadas com a recolha de novos dados; outras irão aparecendo e poderão ter que esperar pela continuação da recolha de dados, antes de poderem ser tratadas. O investigador deve tentar determinar o significado de cada caso concreto recolhendo informação proveniente, no mínimo de três fontes. Estas devem compreender diferentes tipos de dados mas, qualquer que seja a sua forma, devem estar de acordo com os significados atribuídos ao fenómeno.

Em síntese, a nossa investigação constitui um estudo de caso na medida em que decorreu num ambiente real (Ilha da Madeira), sem qualquer experiência de campo nem interferência exterior, ficando deste modo, as variáveis, livres de qualquer manipulação exterior.

Esta investigação tem validade interna elevada, pois terá capacidade de responder às propostas inicialmente efetuadas, por outras palavras, as conclusões apresentadas corresponderão autenticamente à realidade. Por outro lado, a validade externa é reduzida, pois os resultados obtidos não

¹⁵ Geertz (1973).

¹⁶ Adelman E Kemp (1995).

podem ser generalizados nem aplicados a outras situações, neste caso concreto, a outros locais ou zonas de baixa tributação. A razão desta invalidade externa deve-se à independência relativa das zonas de baixa tributação entre si, assim como, à existência de legislação própria para cada um deles.

De acordo com Sekaran¹⁷ o modelo conceptual de uma investigação é a base de toda a pesquisa a realizar, focando a importância que as variáveis correlacionadas têm em todo o trabalho.

O enquadramento teórico inicialmente consiste na definição de conceitos que emergiram do problema, para posteriormente precisar as relações entre tais conceitos. Este enquadramento representa a ordenação dos conceitos determinados no momento da formulação do problema, para suportar teoricamente a análise posterior do objeto de estudo.

Deste modo, são consideradas as seguintes variáveis:

Independente: Empresas multinacionais;

Dependente: Tributação;

Moderadora: Zonas de baixa tributação.

Assim, a variável dependente – Tributação – é a variável principal do estudo, cuja variação será explicada pela variável independente – Empresas multinacionais. A variável moderadora – Zonas de baixa tributação – é a motivadora da mudança da relação existente entre a variável independente e dependente.

A qualidade da variável independente irá determinar aquela que foi denominada como variável dependente. Podemos ainda dizer que a coerência da variável independente, conjugada com a variável moderadora, fará variar positiva ou negativamente a variável dependente, isto é: o correto planeamento fiscal de uma empresa multinacional (variável independente), de acordo com as vantagens e limitações de uma determinada Zona de baixa tributação (variável

¹⁷ Sekaran (2003).

moderadora), fará variar positiva ou negativamente a tributação ou carga fiscal (variável dependente). Por outras palavras, o correto planeamento fiscal por parte de uma empresa multinacional, poderá reduzir os custos fiscais.

1.4. Resultados esperados

Este trabalho aspira reunir e associar variados e distintos fatores, assim como conhecimentos de vários autores e preceitos de diferentes zonas de baixa tributação. Num momento em que as empresas enfrentam sérios problemas de financiamento, liquidez e sobretudo uma forte concorrência, que torna inevitável a necessidade de mudança. Desta forma, emerge um repensar de todo o planeamento fiscal, de modo a minimizar o seu impacto, nas contas das empresas.

Neste sentido, espera-se com este trabalho contribuir para o universo de estudos e ponderações, no que diz respeito as várias limitações, desafios e oportunidades, que as zonas de baixa tributação podem apresentar para às empresas.

Espera-se ainda conseguir estabelecer a distinção entre diversas zonas de baixa tributação ao nível das suas características individuais, no sentido de que cada empresa possa eleger o local que mais favorece as suas transações. Da mesma forma, expectativa-se que este trabalho venha a auxiliar na aprendizagem e estudo de temas desta natureza e facultar dados, fontes e opiniões que auxiliem na continuação de trabalhos no âmbito das zonas de baixa tributação.

Simultaneamente, este trabalho pretende esclarecer a sociedade em geral para o funcionamento e oportunidades das zonas de baixa tributação.

Capítulo 2 – Generalidades Das Zonas de Baixa Tributação

2.1. Introdução

A maioria das pessoas que lê jornais e assiste aos noticiários sobre grandes escândalos políticos e empresariais, é levada a fazer uma ideia negativa acerca das sociedades *offshore* e das zonas de baixa tributação. Na verdade, as *offshore* são empresas legalmente constituídas, apenas fora do limite territorial das suas sedes ou domicílio dos respectivos interessados, registadas de forma juridicamente correta, em zonas ou países que conferem privilégios, situadas em vários locais do globo.

Os ordenamentos fiscais que isentam certos factos que normalmente seriam tributáveis, ou os tributam a taxas relativamente baixas, para atrair capitais estrangeiros, são considerados refúgios, oásis ou zonas de baixa tributação¹⁸.

Estes territórios têm ainda em comum: legislação para constituição de sociedades e legislação financeira flexíveis, sigilo bancário e profissional quase sempre muito rígidos, sistemas financeiros e de comunicação eficientes e estabilidade política e social.

As vantagens proporcionadas pelos territórios e regimes fiscais privilegiados multiplicam-se por vezes, quando estes estão abrangidos por convenções contra a dupla tributação. Pode, assim, acumular o benefício da isenção do imposto sobre o rendimento relativo aos lucros das sociedades e ao lucro distribuído aos sócios, com o benefício da redução das taxas aplicáveis aos rendimentos que lhes forem pagos, por residentes em países signatários dos tratados em causa.

¹⁸ Braz, Manuel Poirier (2010).

Segundo especialistas¹⁹, os verdadeiros responsáveis pelo aparecimento e pela existência das zonas de baixa tributação são: o desenvolvimento económico mundial, a globalização dos mercados e a formação de grandes blocos económicos.

A utilização de uma zona de baixa tributação por determinada empresa, deve ser a conclusão de um estudo interno, de forma a responder diretamente às necessidades de cada negócio. A escolha da zona de baixa tributação, deverá ter em conta a especificidade do contribuinte e a especialização do centro *offshore*, de modo a personalizar as suas características. Os objetivos normalmente ambicionados pelas empresas, passam por um menor nível de tributação, por uma maior rentabilidade nas aplicações financeiras, pela confidencialidade e segurança, pela flexibilidade para as operações realizadas no exterior e pela inexistência de restrições ou regulamentos.

A seleção do local, acima referida, deverá ter especial atenção aos seguintes fatores:

- Em primeiro lugar, às características gerais, particularmente à existência física bem delimitada, consenso e estabilidade política, segurança político-económica e social, existência ou não de compromisso de longo prazo, assumido pelas autoridades de isentar de tributação o rendimento aí obtido, solidez jurídica, garantias adicionais dadas pelos dados históricos, solidez evidenciada por esse ordenamento fiscal, meios de comunicação e infraestruturas, moeda estável, ausência de controlo cambial e existência de um sistema de controlo de câmbios sofisticado.
- Em segundo lugar, deverá ir de encontro ao conjunto de motivações visionadas e planeadas pela empresa (grau de aversão ao risco, objetivos previamente estabelecidos e as medidas anti-abuso que vigoram no seu país de origem), sendo estes denominados fatores particulares de seleção.

¹⁹ Braz, Manuel Poirier (2010).

- Em terceiro lugar, deverão ser considerados os fatores específicos, que passam pelas regularidades fiscais e pela escolha do melhor método de separação e redução dos riscos. A análise deverá privilegiar a integração de toda a estrutura a montar, limitando o leque de opções a considerar na decisão final.

2.2. Características Gerais

2.2.1. Políticas

O risco político acarreta, neste contexto das zonas de baixa tributação, uma importância variável, de acordo com o montante das operações que serão realizadas e com o tipo de presença estabelecida nos mesmos.

A mensuração deste risco poderá ser realizada através de dois métodos²⁰: um método analítico e um outro constituído na recolha selecionada de opiniões de especialistas de mercado.

O primeiro método, o analítico, calcula as ponderações de cada país de forma decrescente, sendo as mais elevadas atribuídas aos países de menor risco. No cálculo do risco do país são considerados diversos componentes, tais como a performance económica, o risco político entre outros indicadores de dívida, como o *rating* e a capacidade de acesso aos mercados financeiros. O risco político e a performance económica são fatores com grande peso neste cálculo analítico. O fator político é calculado por país, com base na probabilidade de incumprimento no pagamento dos bens, serviços, empréstimos e dividendos, enquanto a performance económica é calculada com base numa média ponderada dos pareceres dos analistas de mercado, sobre a evolução económica previsível para determinado país. Este é um método publicado pela revista *Euromoney*, no entanto, pode ser

²⁰ Silva, José (2007).

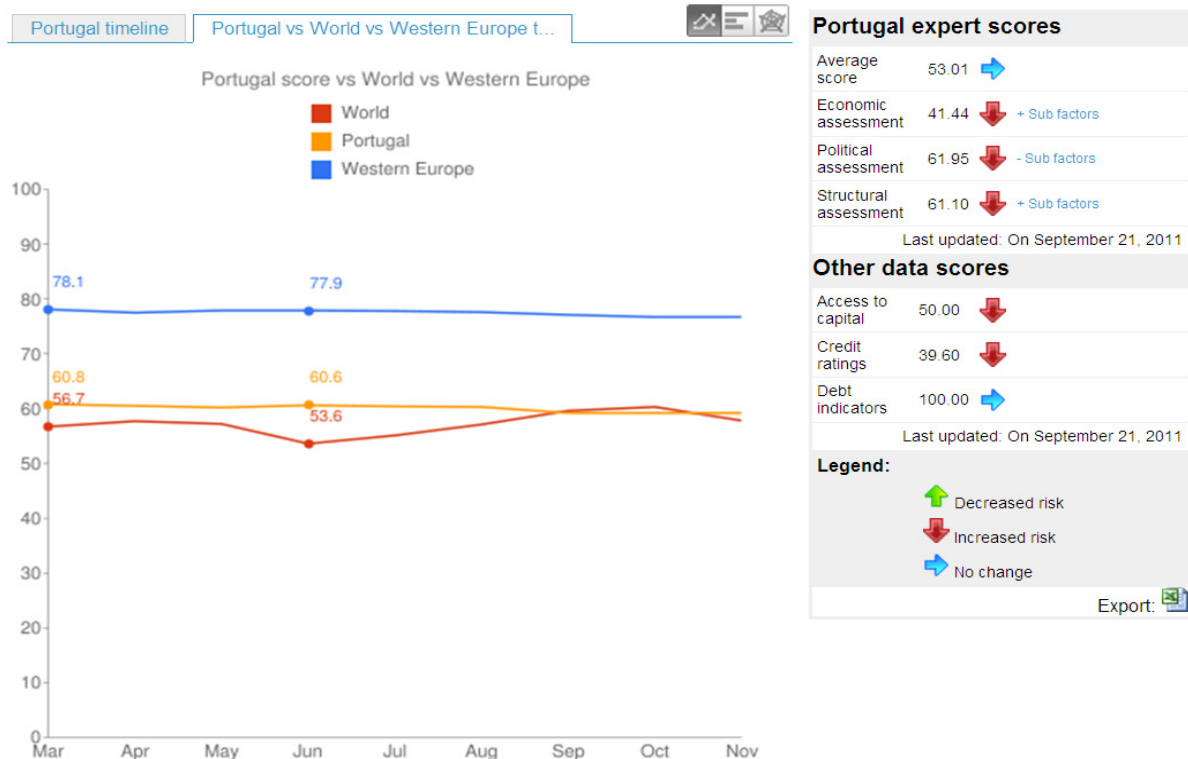
considerado um método pouco fidedigno por alguns especialistas, com os seguintes fundamentos: (1) O risco do país aparece em alguns Estados com um valor reduzido, devido à pequena dimensão de alguns territórios, o que acarreta dificuldades acrescidas no acesso aos mercados; (2) Os analistas tendem a classificar de forma favorável as regiões que melhor conhecem, e cujos sistemas políticos, económicos e sociais mais se aproximam dos seus; (3) O interesse desta classificação é relativo, dados que o objetivo é utilizar o centro *offshore*, como intermediário na transferência de fundos.

O gráfico 1, a título ilustrativo neste trabalho, exhibe os subfactores compreendidos na avaliação do risco político, sendo eles: (1) Estabilidade governamental; (2) Nível de corrupção; (3) Regulação e política ambiental; (4) Acesso à informação e transparência; (5) Risco Institucional; (6) Dívidas do Estado.

Sub factors:		
Government stability	9.50	↑
Corruption	9.80	↓
Regulatory and policy environment	10.20	↓
Information access/transparency	10.40	↓
Institutional Risk	10.90	↓
Government Non-payments / non-repatriation	11.00	↓

Gráfico 1 – Subfactores compreendidos na avaliação do risco político segundo a *Euromoney*²¹.

²¹ Disponível em [www. http://euromoney.com](http://euromoney.com).



* Average scores in the graph are calculated twice a month

Gráfico 2 – Avaliação do risco de Portugal vs Mundo vs Europa Ocidental segundo a *Euromoney*²², no período compreendido entre Março e Novembro de 2011.

O segundo método, recolhe opiniões junto das maiores Instituições Financeiras Internacionais, considerando o peso de cada avaliação em função da exposição internacional de cada Banco e da sofisticação dos seus sistemas de análise de risco dos países. Este método, aplicado pela revista *Institutional Investor*²³, não desagrega as componentes do risco do país, sendo, desta forma, calculada uma média ponderada, de acordo com as classificações atribuídas pelos intervenientes.

²² Disponível em [www. http://euromoney.com](http://euromoney.com).

²³ Disponível em [www. http://institutionalinvestor.com](http://institutionalinvestor.com).

O risco político de um determinado país poderá ser apreciado numa óptica macro ou micro.

A análise efetuada respeita aos riscos de natureza macro, que sucedem quando todas as empresas são afetadas de forma semelhante, pela emergência de fatores políticos, com reflexo na atividade económica. Por outro lado, os riscos da natureza micro refletem-se apenas em determinados sectores. Este tipo de risco é consideravelmente mais importante do que o de natureza macro, pois não é apresentado graficamente e de forma tabelada. Trata-se de um risco específico, que expõe as empresas a uma venerabilidade variável, de país para país.

Desta forma, as empresas que atuam em mercados internacionais, deverão ponderar o nível de risco e contorná-lo, através de alguns atributos das zonas de baixa tributação. Alguns autores²⁴ associam estes atributos em três categorias: (1) Medidas defensivas – inclui a mudança da área de negócio, alteração de localização e dispersão de atividades, retenção do controlo sobre ativos intangíveis, controlo de mercados, alteração da origem e da estrutura de movimentação de fundos e lucros; (2) Ações para envolver e obter apoio de outros – inclui a captação do apoio do país de residência do investidor, estimulação de empresas domésticas, cedência de capital a residentes, alienação de empresas de trabalho intensivo, investimento com múltiplos proprietários estrangeiros, promoção de concursos internacionais, com a finalidade de escolher a melhor proposta apresentada por Estados interessados em captar projetos de investimento estrangeiro, constituição de coligação entre várias empresas multinacionais; (3) Medidas de compensação – inclui a negociação direta com as autoridades, renegociação das condições proporcionadas ao investimento pelo país de acolhimento, desinvestimento ou desistência de investimentos já programados.

²⁴ Robock And Simonds (1989).

2.2.2. Taxas de imposto

As zonas de baixa tributação poderão ser divididos por grupos, de acordo com os critérios de classificação. Esta divisão teve origem na Alemanha²⁵ através do *Aussensteuergesetz*²⁶.

Para este trabalho e de acordo com critérios revistos por Silva,²⁷ vamos descrever quatro categorias:

a) Os países com taxa de imposto nula.

Estes países caracterizam-se por terem pequenas economias, cujos rendimentos resultam da imposição de taxas indiretas, aproveitando desta forma a ausência de impostos, para o desenvolvimento financeiro. Estas regiões com impostos indiretos ou com preços elevados para bens, são recomendados a negócios com custos operacionais reduzidos e com um significativo valor acrescentado. Outra especificidade destas regiões é a ausência de convenções de dupla tributação, visto a não existência de impostos diretos.

Um exemplo para esta categoria é o Estado de Andorra, considerado uma das zonas de baixa tributação para pessoas singulares. Andorra tem uma população superior a 80.000 habitantes, dos quais, somente cerca de 24.000 são andorranos.

Esta região é membro pleno da UE, mas usufrui uma relação especial com esta, que consiste em ser tratada como membro, na troca de produtos manufacturados e como não membro, na troca de produtos agropecuários. Em parte por este motivo, a balança comercial tem uma situação estável e próspera.

²⁵ C. Doggart (1989).

²⁶ As autoridades alemãs publicaram uma lista em 1972, a “Aussensteuergesetz”, na qual os países de baixos impostos estão agrupados em três subcategorias: (1) Os países em que não existe imposto sobre o rendimento; (2) Os Estados em que não existe imposto a uma taxa reduzida; (3) Os países em são concedidos privilégios fiscais consideráveis. Silva, José (2007).

²⁷ Silva, José (2007).

No que respeita à estabilidade económica e política, Andorra dispõe de uma atividade partidária moderada e isenta de sindicatos. De salientar que é o único Estado do mundo em que a forma de governo é uma diarquia²⁸ tendo como potências protetoras Espanha e França, de acordo com o princípio de coprincipado, instituído pelo *Paréage* de 1278²⁹.

O coprincipado não aderiu ao tratado sobre dupla tributação e não existem quaisquer impostos ou taxas dignos de serem mencionados. Pelo contrário, Andorra funciona como uma espécie de zona franca geral. A estrutura de acolhimento limita-se à residência, visto que a nacionalidade é difícil de obter. O candidato a residente deve apresentar motivos sérios, tais como aquisição de imóvel, não superior a 1.000 m². Ainda assim, a fim de prevenir o desequilíbrio populacional entre nacionais e residentes estrangeiros, só são admitidos novos residentes, em função da partida ou morte dos residentes habituais.

b) Os países com reduzida taxa de imposto.

Este subgrupo é constituído por grande parte dos países, onde é comum a existência de Convenções de Dupla Tributação. As motivações para os utilizadores destes paraísos vão de encontro às vantagens financeiras, fiscais e de confidencialidade, que estas regiões proporcionam.

Um exemplo de uma região com características acima mencionadas é a ilha de Jersey. Esta com uma população superior a 90.000 habitantes, é governada por um parlamento presidido por um Bailio³⁰, nomeado pela coroa britânica. A estabilidade económica e política de Jersey é conhecida, uma vez que não existem partidos políticos, pelo que cada candidato ao parlamento da ilha promove individualmente a sua própria campanha.

²⁸ Forma de governo em que a chefia é compartilhada por dois Chefes de Estado. Silva, Fernando (1984).

²⁹ Tratado que reconheceu a soberania conjunta sobre o território, por dois governantes. A Lei de Paréage de 1278 fundou uma base jurídica para o principado de Andorra e foi assinada pelo Conde de Foix e Visconde de Castellbo e o Bispo de Urgel. Disponível em [www. http://pt.wikipédia.org](http://pt.wikipédia.org).

³⁰ Governador com funções administrativas e judiciais. Silva, Fernando (1984).

O Reino Unido é tido como potência protetora desta região, tendo negociado com a UE (União Europeia) a autonomia fiscal de Jersey. Esta potência protetora tem todo o interesse em manter e respeitar a autonomia fiscal da ilha de Jersey, pois esta concede os seus benefícios fiscais às pessoas singulares ou coletivas não residentes e que não tenham atividade na Grã-Bretanha.

A maior fonte de rendimento de Jersey advém do sector bancário. Na ilha existem mais de 50 bancos e estão registadas mais de 30.000 empresas *offshore*³¹.

As oportunidades de investimento vão favorecer as pessoas singulares e as sociedades residentes em Jersey, que estão sujeitas a um imposto de rendimento sobre lucros e receitas de 20%. No entanto, não existem impostos sobre as mais-valias, património, sucessões ou doações. Podem ser criados vários tipos de companhias de negócios *Offshore*, com obrigações fiscais isentas ou menores que as impostas às companhias residentes. Jersey não cobra impostos às sociedades multinacionais e cobra 10% às sociedades locais de serviços financeiros.

Os *trusts*³² desempenham um importante papel no desenvolvimento dos serviços financeiros da ilha. São criados de acordo com a lei britânica, normalmente com escrituras de *trust* detalhadas, para superar a ausência de lei estatutária local. Para finalizar a abordagem a este Estado, o cidadão pode registar a sua fortuna em

³¹ Braz, Manuel Poirier (2010).

³² A palavra "trust" significa a custódia e administração de bens, interesses ou valores de terceiros. Trata-se de qualquer tipo de negócio jurídico que consista na entrega de um bem ou um valor a uma pessoa (fiduciário) para que seja administrado em favor do depositante ou de outra pessoa por ele indicada (beneficiário). Apesar do fiduciário possuir o título da propriedade, ele é obrigado legalmente a administrar a propriedade não para seu próprio benefício, mas para o(s) beneficiário(s). O trust também pode ser usado por pessoas que não residem em determinados países, porém procuram determinados benefícios. Os trusts são utilizados no planeamento internacional de bens de inventário com os seguintes propósitos: (1) proteger contra circunstâncias inesperadas no seu país de origem; (2) providenciar a distribuição do património; (3) possuir um património que seja mantido e administrado por um indivíduo ou instituição responsável, de maneira cuidadosa; (4) investir de forma anónima; e (5) proteger e preservar seu património. Disponível em [www. http://lexuniversal.com](http://lexuniversal.com).

nome fictício. Formalmente o dinheiro deixa de pertencer-lhe mas, na realidade, permanece na posse plena do depositante.

- c) Os países que impõem impostos, quando a fonte de rendimentos é de origem interna, mas cuja taxa é reduzida ou nula, quando os fluxos financeiros provêm do exterior.

Uma das regiões mais conhecidas e que está incluída neste subgrupo é a cidade de Hong Kong. Com uma população superior a 7 milhões de habitantes e uma densidade populacional de topo a nível mundial, esta cidade possui a economia menos restritiva do mundo e é basicamente livre de impostos.

Hong Kong desfruta do estatuto de Região Administrativa Especial, de acordo com a fórmula “um país, dois sistemas”, situação idêntica à de Macau. Deste modo, o território continua a ser um porto livre e um centro financeiro internacional e, excepto nas áreas da defesa e da política externa, possui um alto grau de autonomia, Não paga impostos ao governo central e o seu modo de vida, incluindo a liberdade de imprensa, quase não foi alterado. No que respeita à estabilidade económica e política, esta cidade está beneficiada pelo princípio de “um país, dois sistemas” e pelo seu elevado grau de autonomia.

Em Hong Kong, os lucros ou dividendos sujeitos a impostos são os que resultam de uma atividade comercial, profissão ou negócio exercidos nessa cidade. Por consequência, uma companhia que exerça uma atividade em Hong Kong, mas que derive os seus lucros para outro local, não paga impostos em Hong Kong correspondentes a esses lucros. Os lucros gerados localmente estão normalmente sujeitos a uma taxa de 16,5%. Não existem impostos sobre ganhos de capital e dividendos.

Existe lugar ao pagamento de impostos se as atividades desenvolvidas tiverem lugar em Hong Kong, sendo esta a origem dos rendimentos. Por outro lado, se as atividades de comércio ou negócios

de uma empresa com sede em Hong Kong são realizadas fora de Hong Kong, não será devido qualquer imposto sobre os lucros.

- d) Enclaves territoriais integrados ou não nos respectivos Estados e que proporcionam vantagens fiscais significativas.

Estas regiões têm um nível de tributação menor, do que os países a que pertencem.

A comunidade europeia tem autorizado a criação destes centros, como meio de fixar o capital internacional em praças europeias e, por outro lado, tem incentivado o seu aparecimento em zonas periféricas, funcionando os referidos centros como potenciais pólos de desenvolvimento. A zona franca dos Açores e da Madeira, são duas regiões portuguesas, que beneficiam de tratamento fiscal privilegiado.

A Irlanda proporciona uma redução de imposto para investimentos estrangeiros na indústria, além de outros incentivos financeiros, sendo conhecida como o país da taxa de imposto de 10%.

2.2.3. Confidencialidade

A confidencialidade é, desde há muito tempo, um dos pilares mais conhecidos e ambicionados das zonas de baixa tributação.

Certo é que a confidencialidade é fundamental, não apenas para a movimentação de investimentos, como também para o aforro, e assume-se como fator nevrálgico na decisão de um agente económico, de utilizar uma zona de baixa tributação.

No entanto, as zonas de baixa tributação podem favorecer e encobrir atividade ilícitas, atividades estas que devem obrigatoriamente ser banidas, ou pelo menos, reduzidas.

Em vários países considerados como zonas de baixa tributação, a confidencialidade é protegida por lei, existindo um conjunto complexo de regras bancárias para a proteção do sigilo bancário.

Os bancos não são obrigados a revelar informações sobre os seus clientes, sobre a origem dos depósitos efetuados e o seu montante. Os espaços físicos das agências bancárias estão muitas vezes concebidos para conseguir o máximo de confidencialidade dos seus clientes.

Os funcionários dos bancos estão obrigados a manter sigilo sobre a atividade bancária desenvolvida no âmbito das zonas de baixa tributação, e há por vezes legislação específica, em que são tipificadas determinados crimes de violação do sigilo bancário, desincentivando-se fortemente tais condutas e protegendo assim o estatuto das zonas de baixa tributação.

Se por ventura, determinada pessoa ou empresa, for alvo de identificação de contas bancárias ou de determinados investimentos efetuados através de zonas de baixa tributação, consequências imediatas surgirão de tal violação, ou limitação do sigilo bancário.

Por outro lado, a pessoa em causa adotará de futuro uma política de investimento que não consagre aquela zona de baixa tributação e poderá ver aplicadas sanções pelas autoridades fiscais e policiais.

Fruto do enorme mediatismo e da enorme circulação de informação subterrânea que caracteriza as zonas de baixa tributação, a zona em causa irá sofrer muito provavelmente uma quebra de confiança junto dos seus utilizadores, com eventual fuga de capitais para outros paraísos e pressões políticas por parte de Estados sem a conotação de zona de baixa tributação, para que adote mecanismos conformes à ordem internacional.

Cabe ainda assim efetuar uma distinção fundamental entre a utilização lícita das vantagens das zonas de baixa tributação e a utilização ilícita das mesmas.

No primeiro caso, a confidencialidade pode e muitas vezes deve ser mantida, ao passo que no segundo caso é imprescindível a criação de uma teia informativa que desmascare e evidencie as atividades ilícitas praticadas, as quais trazem uma conotação negativa à zona de baixa tributação.

É também necessário ter em conta um pormenor absolutamente crucial quanto à confidencialidade: o modo como a confidencialidade é operada entre os diferentes agentes envolvidos e entre os diversos Estados, a nível mundial.

A confidencialidade ou a sua inexistência podem apenas constituir uma distorção dos normativos internacionais e nacionais e gerar polémica, por força da inexistência de uma cooperação integral entre os Estados. E mesmo que se estabeleça esta cooperação, do que são exemplos a convenções sobre dupla tributação, certo é que dificilmente será possível uma solução satisfatória, uma vez que a confidencialidade é vista sob ângulos completamente diferentes, em diferentes ordenamentos jurídicos. E não se pense sequer que deverá prevalecer determinada perspectiva. Qualquer entendimento, desde que lícito, deve considerar-se válido.

Desta forma, a perspectiva como se encara a confidencialidade e os limites que esta deve observar, irá determinar muito do seu tratamento. Pode afirmar-se que toda e qualquer informação deve ser conhecida, desde que o sujeito que beneficia da zona de baixa tributação se furte às obrigações que lhe caberiam, caso não utilizasse o paraíso tributário.

2.2.4. Operações ilegais

Os centros *offshore* são um refúgio para o capital internacional, que, em consequência do seu não repatriamento, beneficia de maiores taxas de juro e menores taxas de impostos. Todavia, as operações ilícitas nomeadamente as ligações ao tráfico de droga, financiamento do terrorismo, corrupção e diversas operações censuráveis, são canalizadas através de zonas de baixa tributação.

A título exemplificativo, elucidamos a prisão efetuada em Washington pela Polícia Antidroga Americana, que surpreendeu o mundo. O consultor financeiro suíço Karl Burkhardt³³ foi detido após concluir uma missão de lavagem de dois milhões de dólares, através de *Offshores* num banco do Liechtenstein.

O tráfico de droga, nas suas diversas formas, representa anualmente centenas de biliões de euros. A ONU avança valores de 300 biliões em movimentados anualmente (2,7% do PIB mundial)³⁴, enquanto a Interpol aponta para 500 biliões de euros.

Os países das Caraíbas são especialmente procurados, por estarem situados nas principais rotas do narcotráfico.

2.2.5. Convenções fiscais

Os tratados fiscais poderão fomentar dois tipos de situações completamente inversas. Poderão proporcionar aos utilizadores um maior benefício fiscal ou, de forma oposta, poderão limitar a utilização dos centros *offshore*. Deste modo, países como a Suíça, Irlanda,

³³ Artigo elaborado pela ABNnet em 27/11/1999, denominado “O caminho seguro da lavagem de dinheiro” e reproduzido na íntegra pelo Jornal do Brasil em 29/11/1999. Disponível em [www.http://abknet.de](http://abknet.de).

³⁴ Artigo publicado na Revista *A Verdade* N.º14 de Agosto de 1995, denominado “A droga, o tráfico e a lavagem do dinheiro” e reproduzido em 25/10/2011 pelo Jornal Público. Disponível em [www.http://publico.pt](http://publico.pt).

Luxemburgo e Antilhas Holandesas, têm disponível uma ampla rede de tratados fiscais, assinados com vários países, pelo que os utilizadores terão a possibilidade de ponderar diversas estruturas fiscais, de forma a obterem ganhos adicionais.

O resultado (negativo) desta facilidade é de que, a maioria dos países industrializados tem admitido medidas anti-evasão, que condicionam a aplicação do tratado aos residentes dos Estados signatários ou, em alternativa, contém cláusulas que obrigam ao cumprimento de diversas disposições legais, que têm como objetivo a redução da capacidade do seu aproveitamento, para fins de evasão fiscal.

Por outro lado, existem diversos centros *offshore*, que não assinaram convenções fiscais, assegurando desta forma aos utilizadores um maior segredo para as suas operações.

2.3. A OCDE e as Zonas de Baixa Tributação

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), de que Portugal faz parte desde o início, é uma organização internacional de países que aceitam os princípios da democracia representativa e da economia de livre mercado.

A OCDE influencia a política económica e social dos seus membros e, nos últimos anos, esta organização tem-se dedicado a combater a existência das zonas de baixa tributação. Assim, em 2009, depois da reunião do G20, a OCDE divulgou duas listas³⁵ (anexo 1) de países considerados como zonas de baixa tributação:

- 1 - Uma lista negra que incluía quatro nações: Uruguai, Costa Rica, Malásia e Filipinas;

³⁵ Lista publicada pela OCDE a 2/04/2009, denominada “A progress report on the jurisdictions surveyed by the OECD global forum in implementing the internationally agreed tax standard”. Disponível em [www. http://oecd.org](http://www.oecd.org).

2 – Uma lista cinzenta dos países não cooperantes em matéria fiscal, composta por: Áustria, Andorra, Anguila, Antígua e Barbados, Aruba, Bahamas, Bahrein, Bélgica, Belize, Bermudas, Brunei, Ilhas Caimão, Chile, Ilhas Cook, Republica Dominicana, Gibraltar, Grenada, Libéria, Ilhas Marshall, Guatemala, Liechtenstein, Luxemburgo, Mónaco, Montserrat, Nauru, Antilhas Holandesas, Niue, Panamá, Ilhas de São Cristóvão e Nevis, Santa Luzia, São Vicente e Granadinas, Samoa, São Marino, Singapura, Ilhas Turcos e Caicos, Vanuatu e Ilhas Virgens.

Atualmente, e de acordo com a última lista publicada³⁶ (anexo 2), não existem países na lista negra da OCDE, residindo na lista cinzenta apenas quatro países: Nauru, Niue, Guatemala e Uruguai.

2.4. Financiamento e Investimento Internacional

As zonas de baixa tributação são vulgarmente encaradas com preconceito pelas pessoas e governos de certos países, que lhes adaptam rigorosos controlos e repressões, pois muitos pensam que essas zonas de baixa tributação são usadas apenas com finalidades ilícitas. Como já foi referido, os verdadeiros responsáveis pela criação das zonas de baixa tributação são o desenvolvimento económico mundial, a globalização dos mercados e a constituição de grandes blocos económicos. Para que haja esse investimento internacional tem de existir financiamento. E essa é a temática que nos propomos a abordar de seguida.

2.4.1. Empréstimos

Na elaboração da estrutura financeira de uma subsidiária externa, há que ter em conta o efeito fiscal, correspondente à escolha do

³⁶ ³⁶ Lista publicada pela OCDE a 18/05/2012, denominada “OECD progress report”. Disponível em em [www. http://oecd.org](http://www.oecd.org).

empréstimo ou entrada de capital. Este facto deve-se à aplicação de apenas um nível de tributação sobre os juros indexados. Todavia, nos países com sistemas fiscais de imputação integral, de acordo com José Silva³⁷, constata-se que o rendimento sobre o capital abarca dois níveis, em que o primeiro nível engloba os lucros apurados, sendo a taxa adaptada em conformidade com o escalão, e o segundo nível se reflete sobre os dividendos.

Mesmo que as taxas de imposto justapostas ao país de fonte sejam idênticas para juros e dividendos, se o país de residência achasse por bem, poderia adaptar os mecanismos conjeturados para a eliminação da dupla tributação associada aos rendimentos, contudo não poderia aplicar esses mecanismos ao imposto que incidiu sobre a totalidade dos lucros apurados no país da fonte.

Só após o reconhecimento do direito de tributação do país da fonte em relação aos juros do empréstimo, deverá ser ponderado e selecionado o financiamento com recurso a crédito. Portanto, a realização de uma operação de crédito que conjeture ganhos consideráveis, ou a garantia na entrada de capital, poderá ser motivo suficiente para a constituição de uma subsidiária numa zona de baixa tributação.

Assim, por exemplo, havendo fixação de uma empresa-mãe num país que apresenta elevados impostos, e a subsidiária numa zona de baixa tributação, seria proveitoso o financiamento do capital próprio desta, com recurso a empréstimos externos, contratados pela empresa-mãe. Assim, haveria uma dupla poupança fiscal derivada do acréscimo dos custos monetários dedutíveis no país investidor, e da acumulação de capital livre de impostos na zona de baixa tributação. Contudo, é necessário ter em atenção que há países em que existem certas restrições ao empréstimo direto, sendo a empresa forçada a optar por

³⁷ Silva, José (2007).

operações de crédito junto de entidades externas e independentes, a uma taxa de juro de mercado.

O entrave supracitado, pode ser superado de várias formas³⁸. Como exemplos, *parell loan* ou *back-to-back* são instrumentos financeiros vantajosos. No primeiro caso, aquando do financiamento externo, não há comprometimento do nível de capitalização mínima da subsidiária, e limita a alegação de evasão fiscal por parte das autoridades fiscais. No segundo exemplo, esse tipo de empréstimos não exigem garantias específicas prestadas pelas subsidiárias, e o risco cambial de uma operação deste tipo também poderá ser reduzido, se for negociada uma cláusula de fixação da similitude de moeda.

Mas a contrapor, existe legislação para tentar controlar de certa forma esta evasão fiscal, impondo maior restrição cambial, reduzindo assim a capacidade da empresa constituir ou investir dinheiro em subsidiárias de zonas de baixa tributação.

Outro instrumento alternativo de empréstimo, é através do “casamento bancário das operações”³⁹. Nesta operação, a subsidiária *offshore* faz um depósito num grande banco internacional, sendo assim usado pelo mesmo banco para um financiamento a outra empresa pertencente ao grupo, num país com um nível de tributação alto. Para o banco não há riscos já que o depósito cobre a totalidade do valor do empréstimo. Este esquema, só traz vantagens às empresas associadas neste esquema: a subsidiária *offshore* conseguirá uma taxa de juro superior à presente no mercado internacional; a outra empresa deverá pagar uma taxa de juro adaptada ao seu nível de risco internacional, e contabilizará os juros como encargos financeiros dedutíveis; o banco exigirá apenas uma pequena comissão na realização da operação⁴⁰.

As operações financeiras tornam-se assim mais apetecíveis, localizando uma subsidiária num centro *offshore*, do que a aquisição de

³⁸ Silva, José (2007).

³⁹ Pinheiro, Jorge (2008).

⁴⁰ Lousa, Maria (1993).

financiamento externo diretamente do euro mercado, uma vez que possibilita a liquidação de juros sem deduções. Assim, em países como a Holanda e Luxemburgo, não é obrigatório a retenção do imposto de juros a pagar a não residentes. Deste modo, torna-se mais económico para a empresa *offshore* contratar os empréstimos e cedê-los ao seu grupo de empresas.

Com a meta de reduzir o efeito fiscal, as questões supracitadas podem levar a uma subcapitalização de empresas ou suas subsidiárias, em certos Estados. Por consequência, poderá existir uma alteração da estrutura financeira, num aumento do nível de risco para a economia.

Para que não haja discriminação das empresas não residentes, a OCDE preconizou um limite máximo para o rácio de endividamento⁴¹. Logo, ultrapassado esse limite as empresas têm de comprovar que não se encontram em situação de subcapitalização, apresentando assim novos dados objetivos, como a relação dos valores calculados semelhantes aos valores médios das empresas da mesma atividade, no país de origem.

Portanto, os assuntos fiscais da OCDE⁴² têm patentes vários fatores passivos de análises além dos rácios de endividamento antes e após o empréstimo: (1) Analisar o objetivo do empréstimo; (2) Saber se a partilha do empréstimo pelos sócios está em concordância com as participações adquiridas; (3) Verificar se o financiamento se destina a facultar uma melhor situação financeira à empresa, após a averiguação dos prejuízos; (4) Saber se uma instituição independente lhe consentiria financiamento, nas mesmas condições e valor.

A matéria fiscal do *leasing* é diferente de Estado para Estado. Se um ordenamento admitir benefícios fiscais associados com a aquisição de ativos e outro com a efetiva utilização, poderá ser alcançada uma dupla vantagem fiscal sobre o mesmo ativo. Assim, será possível estruturar operações de *leasing* beneficiando desta assimetria

⁴¹ Convenção Modelo da OCDE (2005). Disponível em [www.http://info.çcas.gov.pt](http://info.çcas.gov.pt).

⁴² Convenção Modelo da OCDE (2005). Disponível em [www.http://info.portaldasfinanças.gov.pt](http://info.portaldasfinanças.gov.pt).

supramencionada. Vantagens fiscais adicionais poderão ser aproveitadas, caso as empresas participem na aquisição e utilização de várias partes, e os correspondentes ordenamentos fiscais as confirmem como proprietárias e utilizadoras. Logo, tornam-se vantajosas operações deste tipo, através de uma empresa cativa de *leasing*, numa zona de baixa tributação⁴³. Portanto, estas companhias têm como principais objetivos, facilitar a transferência de rendimentos intraempresas, entre jurisdições com elevados impostos e outros com tributação reduzida; a diminuição do risco associado ao investimento em países politicamente instáveis. Sendo os ativos das subsidiárias propriedades das empresas de *leasing*, é mais inteligível proceder à retirada de fundos através das rendas, do que por intermédio de *royalties*, juros ou dividendos.

Há que realçar outro tipo de instrumentos, por exemplo os instrumentos híbridos que combinam características de dívidas com as de capital. São consideradas para o efeito de capitalização bancária, as obrigações subordinadas domésticas, transformáveis em ações. Todavia, em matéria fiscal, os encargos financeiros liquidados poderão ser dedutíveis à matéria colectável⁴⁴. O rendimento apurado será superior ao que derivaria do tratamento das obrigações como capital, em resultado do nível de tributação sobre os juros ser menor do que sobre os dividendos, uma vez que os juros pagos aos bancos são totalmente dedutíveis.

O mesmo instrumento, num patamar internacional poderá ter um tratamento fiscal completamente diferente, podendo ser utilizado para a diminuição do nível de tributação. Desta forma, é exequível financiar uma subsidiária com recurso a um instrumento híbrido, que será concertado nesse Estado estrangeiro, como dívida. Em compensação, no Estado de residência é encarado como capital, e se esse Estado adequar a isenção de rendimentos a não residentes, o mesmo não será sujeito a quaisquer impostos.

⁴³ Ogley, Adrian. (1994).

⁴⁴ Convenção Modelo da OCDE (2005). Disponível em [www.http://info.portaldasfinancas.gov.pt](http://info.portaldasfinancas.gov.pt).

No que concerne a novos instrumentos financeiros, sendo introduzidos em vários ordenamentos fiscais, e a nível mundial, devido à sua recente inserção, tornam-se proveitosos para diminuir os encargos fiscais. Assim, podem ser usados para redefinir os juros postecipados, isentando de retenção de imposto. Para minorar o nível de tributação aplicável a empréstimos designados em moedas estrangeiras, os instrumentos de cobertura do risco cambial jogam a favor nesse aspeto.

O ganho ou perda cambial está diretamente ligado à legislação que se aplica às diferenças de câmbio na maioria dos Estados, aplicando-se o enfoque nas empresas e nas transações próprias, que qualifica os sistemas fiscais. Como exemplo, duas transações que deveriam ser consideradas em simultâneo, podem ser tributadas com bases diferentes e assimetricamente, com base num sistema fiscal que privilegia o tratamento de transações específicas.

A ausência de um panorama ampliado e integrado na análise fiscal das matérias de natureza cambial, em conjunto com a falta de simetria no tratamento dos ganhos e perdas cambiais, é descrita como fragmentação fiscal. A fragmentação fiscal não atende à relação de similitude entre moedas, uma vez que a cobertura das cotações a prazo, possibilita igualar as taxas de juro, nas distintas moedas. Assim sendo, poderá conduzir a oportunidades ou perdas imprevistas, aquando da realização destas operações.

Outro objeto de relevância, são as convenções contabilísticas, que em muitos países exigem que as perdas sejam aprovisionadas, sendo ou não realizadas, enquanto os ganhos devem ser confirmados contabilisticamente, aquando da sua execução.

2.4.2. Investimento Internacional

Abordando o investimento internacional, é interessante estudar a forma de atracção de investimento industrial estrangeiro, por parte das

regiões de menor tributação. Assim, verifica-se que a principal condicionante para uma menor atracção de investimento estrangeiro deve-se à aplicação de um planeamento fiscal agressivo, abarcando a diferenciação das taxas de imposto nos Estados de residência da empresa mãe e das subsidiárias, as margens brutas, a importância dos ativos intangíveis e as limitações governamentais.

Neste contexto foi efectuado um estudo⁴⁵ por investigadores norte-americanos⁴⁶, onde o objetivo era seleccionar empresas multinacionais com instalações industriais ou outras, em países de elevada e baixa tributação e estudar as suas decisões de localização e de instalação de capacidade. A conclusão deste estudo determina que a importância do fator fiscal depende da fase de atividade da indústria.

Um investimento através da utilização de uma sociedade intermediária numa zona de baixa tributação é uma hipótese a ter em conta, sendo os capitais aplicados a partir desta sociedade.

Os países desenvolvidos têm um sistema de incentivos fiscais dirigidos para determinados sectores, designadamente o sector financeiro, com o objetivo de adquirir notoriedade no mercado internacional. Outros países facultam estímulos fiscais a empresas exportadoras, ou custeiam a atividade de investigação e desenvolvimento. Como existe uma grande concorrência entre Estados para a atracção de investimentos, as empresas multinacionais têm aproveitado esse facto para beneficiar de importantes incentivos financeiros, que também têm uma componente física, ou seja, os subsídios de investimento não são deduzidos ao valor da aquisição.

Aí entra a empresa intermediária, que poderá facilitar um enquadramento legal e fiscal mais benéfico, além de que esta é

⁴⁵ Estudo efectuado por Peter G. Wilson através da Universidade Harvard, denominado "*The Role of Taxes in Location and Sourcing Decisions*".

⁴⁶ Peter G. Wilson, professor de Gestão da Universidade de Harvard, assume a responsabilidade pelo estudo com a colaboração de Glen Hubbard e Joel Slemrod.

favorecida pela ausência do controlo de câmbios e outros requisitos estabelecidos, que poderiam prejudicar o investimento internacional.

De acordo com José Silva⁴⁷, os principais benefícios que poderão ser alcançados num investimento neste âmbito são:

- a) Dissimular a identidade dos investidores. Várias sociedades localizadas em vários centros *offshore* de maneira insuspeita e confidencial, obterão progressivamente o controlo acionista das empresas referidas, através da compra de ações de grandes empresas estrangeiras;
- b) Diferimento de imposto em relação ao rendimento exterior. O diferimento de imposto obriga que, os lucros adquiridos no exterior sejam tributados, apenas quando o dividendo é transferido. Uma empresa intermediária poderá ser aproveitada para reinvestimento dos dividendos, devendo a zona de baixa tributação excluir de imposto este tipo de rendimentos;
- c) Redução da retenção de imposto sobre dividendos. A negociação por parte de uma empresa *holding* de um certo país de uma rede de convenções de dupla tributação, será mais favorável do que a situação no Estado de residência;
- d) Diferimento de imposto sobre mais-valias efetuadas, com a alienação do investimento externo. A partir da data de aquisição do investimento, é opção do investidor gozar de futura alienação do mesmo. Uma sociedade intermediária de um centro *offshore* terá a função de maximizar esse valor, não tributando as mais-valias da venda da sociedade;
- e) Maximização de valor de crédito de imposto. Os países que perfilharam o sistema fiscal de base universal têm pactos de dupla tributação com vários Estados, garantindo às subsidiárias externas das empresas residentes, a oportunidade de conjugar o

⁴⁷ Silva, José (2007).

imposto sobre dividendos, com o aplicável aos lucros apurados, com o intuito de lhes ser adjudicado, um crédito de imposto estrangeiro;

- f) Criação de centros de coordenação. A instalação de centros de coordenação é vantajosa, quando uma empresa multinacional tem interesses significativos em determinada área, pelo que se justifica a montagem de uma estrutura deste tipo, supervisionando o negócio numa certa região. Estes centros poderão permitir aos utilizadores um vasto leque de funções administrativas e de gestão, ligadas com a sede. Estas estruturas além de apresentarem um meio fiscal auspicioso, facilitam na redução da carga fiscal para os indivíduos não residentes, deslocalizados para o centro. Ao que acresce ainda concessões fiscais para os expatriados e um regime de segurança social provido em condições exclusivas;
- g) Transferência de licenças, patentes, marcas ou *know-how* para sociedades estrangeiras. São desenvolvidas nos países que ostentam preferíveis estruturas e condições para o efeito. Posteriormente, as empresas domésticas poderão praticar a venda dos seus direitos a uma sociedade internacional situada num centro *offshore*. Os *royalties* concebidos pelas patentes, marcas, licenças ou *know-how*, serão assim ligados a uma sociedade *offshore*, que poderá torná-los isentos de imposto, a uma taxa de juro superior à prevalecente nos respectivos mercados nacionais. Os *royalties* têm vantagem sobre os dividendos, pois são encarados como custos dedutíveis;
- h) O pagamento de comissões por parte de uma sociedade intermediária a uma subsidiária externa ou à empresa mãe. Essas comissões poderão ser de administração, através de frequente acompanhamento da atividade e transmissão de orientações preponderantes, ou de assistência específica, através de serviços ou avaliações técnicas especializadas e orientadas para a obtenção de metas pré-estabelecidas.

Relativamente ao investimento imobiliário, o nível de tributação que recai sobre os imóveis tem por base, na maioria dos países europeus, a diferença entre o investimento ativo e passivo.

O investimento ativo tem por finalidade a comercialização de propriedades imobiliárias, sendo este negócio a principal atividade da empresa. Este modelo de sociedade é tributado segundo as regras fiscais aplicadas a estas entidades, sendo dedutíveis a totalidade dos encargos monetários referentes aos empréstimos contraídos, para financiar a atividade. Quanto ao investimento passivo, está adstrito ao pagamento de impostos de mais-valias aquando da transmissão do imóvel, sendo que os encargos monetários sustidos na sua compra não são, de todo, dedutíveis à matéria colectável.

Atentas a este facto distintivo de investimentos ativos e passivos, entram uma vez mais as sociedades *offshore* em ação, que associadas aos acionistas das mesmas conseguem alcançar várias vantagens:

- a) Maior agilidade na isenção de imposto sucessório e habilidade para contornar a legislação específica interna, em analogia à partilha de bens, devido a morte;
- b) Aquando da alienação do imóvel, não ficam sujeitas ao pagamento de mais-valias;
- c) Após um imposto específico e despesas de escritura e registo com a primeira compra, a sociedade que se encontra no centro *offshore* simplifica a trâmite de uma alienação posterior;
- d) Se bem formada, a empresa *offshore*, poderá manter o anonimato dos seus acionistas, pelo que estará isenta de impostos, mesmo no país de residência dos proprietários.

Contextualizando um pouco as zonas francas, poderão ser definidas como uma área geográfica circunscrita, caracterizada pela inexistência de taxas e impostos à exportação ou importação de matérias-primas, mercadorias ou produtos terminados.

A ideia de zonas francas industriais ou comerciais tem por propósito aumentar a capacidade de aliciar investimentos industriais e comerciais estrangeiros dirigidos para o mercado internacional, ampliar o leque de empresas situadas num dado país, aumentar o emprego ou o valor acrescentado por indústria em regiões desfavorecidas e ampliar a notoriedade numa zona em crescimento significativo⁴⁸. Desta forma, os centros *offshore* deverão criar um quadro legislativo, que consinta benefícios adicionais aos objetivos que se consideram mais relevantes.

O conjunto de vantagens colocados à disposição dos utilizadores das zonas francas, deverá evoluir por forma a manter uma resposta competitiva, face às vantagens apresentadas por outros centros *offshore* e acompanhar a evolução económica, tecnológica e social a nível mundial. Porém, tem-se aferido uma concorrência acrescida, que se espelha em extensos programas de incentivos fiscais e na ausência de limitações de qualquer natureza. Esta situação cria condições para a existência de uma competição a nível mundial, para verificar qual é o Estado, região ou zona que oferece mais condições, situação que contribui para o acréscimo do risco de fixação de empresas que se dedicam a negócios ilícitos.

Devido à crescente competição nesta área, as empresas internacionais privilegiam a fixação em zonas francas próximas de mercados importantes, que tenham disponível mão-de-obra qualificada e de baixo preço, boas infraestruturas, boa localização geográfica, estabilidade política, e uma rede de tratados fiscais, que abranja o país da empresa sede, e o Estado onde estão situadas as principais subsidiárias.

A transferência de lucros por intermédio dos preços de transferência internacionais é também um assunto a salientar. Os preços de transferência internacionais celebram as cotações externas para os distintos fluxos físicos, financeiros, serviços ou bens intangíveis que estão entre as empresas associadas numa multinacional. Estes serão

⁴⁸ Faria, Maria (1993).

determinados de maneira a maximizar a rentabilidade global, e a minorar os riscos de cada sociedade, e da organização.

De acordo com José Silva⁴⁹, esta finalidade tem de ter em atenção variados aspetos tais como:

- a) Contornar as restrições em matéria cambial. Restrições sobre o montante das divisas dispendidas na compra de materiais e equipamento ao exterior poderão ser impostas à empresa de certo país. Assim, se os bens forem adquiridos a outras empresas do grupo, a um preço de transferência reduzido, estes condicionalismos poderão ser contornados;
- b) Posicionamentos de fundos financeiros. A extração de fundos de uma jurisdição poderá ser realizada com o uso de preços de transferência. Assim as compras seriam consumadas a preço inflacionado junto de outras empresas do grupo, e as vendas seriam efetuadas a um preço menor. A técnica inversa pode ser aproveitada, se a organização desejar capitalizar uma subsidiária;
- c) Avaliação e incentivos de gestão. Se os preços de transferência forem discricionários e desalinhados com os do mercado, estes poderão operar como desmotivação para a gestão comercial;
- d) Tarifas e quotas. Os preços de transferência exercidos pelas empresas multinacionais poderão ter implicações sobre o preço dos impostos *advalorem* à importação;
- e) *Joint Ventures*. Estas têm de considerar os interesses locais na fixação dos preços de transferência, quando aliadas a multinacionais com empresários locais;
- f) Manipulação dos lucros com objetivos não fiscais. A subsidiária pode apresentar resultados volumosos de forma a melhorar o seu *rating* local e obter condições financeiras mais benéficas para empréstimos contratados. Também os preços

⁴⁹ Silva, José (2007).

- de transferência poderão ser fincados, de maneira a que a subsidiária apresente rendimentos menores, o que poderá ter utilidade nas negociações com sindicatos e governos;
- g) Fatores de natureza política. A imposição de condicionalismo à atividade da empresa ou o risco de expropriação, poderá ter como efeito o delineamento de preços de transferência, de maneira a minorar os lucros das subsidiárias situadas nesses países;
- h) Efeito fiscal. A redução do nível de tributação das empresas multinacionais é o primordial propósito no estabelecimento de preços internacionais. Mas alguns governos têm o interesse em controlar a fixação dos preços de transferência, o que poderá refletir um conflito de interesses. Outros governos demonstram pouco interesse em colocar dificuldades às empresas internacionais, não se interessando em conhecer os lucros reais das subsidiárias das empresas estrangeiras por estas apresentarem lucros reduzidos, diminuindo assim as críticas da opinião pública. Devido igualmente ao aproveitamento da riqueza (bens e ativos) nacional por entidades estrangeiras, com conseqüente necessidade de aliciar esse investimento. Dessa forma, existem condições para que as empresas estrangeiras fixem os seus preços de transferência, de maneira suavemente discriminatória.

A utilização dos preços de transferência nas zonas de baixa tributação possui várias modalidades⁵⁰:

- a) A empresa multinacional poderá criar uma filial numa zona de baixa tributação, garantindo para esta sucursal alguma atividade substantiva. Assim, seria utilizada uma técnica de subvalorização de todos os bens abastecidos à empresa localizada na zona de baixa tributação, e na sobrevalorização de todos os produtos vendidos;

⁵⁰ Faria, Maria (1993).

- b) A criação de um centro de refacturação, de maneira a aumentar a capacidade de encobrir os impostos, seria uma boa alternativa para as empresas multinacionais.

Portanto as vantagens de criação de um centro de refacturação são:

- a) Esta estrutura pode aproveitar-se do posicionamento central na organização, para estabelecer os preços de transferência que melhor beneficiem a organização, exercendo um papel relevante, uma vez que liberta as subsidiárias locais da necessidade de controlar o risco cambial. Assim, todas as empresas do grupo faturam na sua moeda local, pelo que terão menor necessidade de contratar pessoal administrativo e financeiro;
- b) A unificação de todos os pagamentos e recebimentos faculta um volume de negócios de importância superior aos das subsidiárias, angariando melhores cotações para os instrumentos de cobertura e para as operações bancárias;
- c) A garantia concedida às sucursais, aliviando-as da função financeira, possibilitando uma maior convergência de recursos na área técnica e de pessoal;
- d) A centralização da tesouraria determina proveitos relevantes, derivados da baixa dos custos de conversão e de uma diminuição no saldo médio dos depósitos à ordem.

O modelo tipificado de uma empresa de refacturação está ilustrada na figura abaixo:

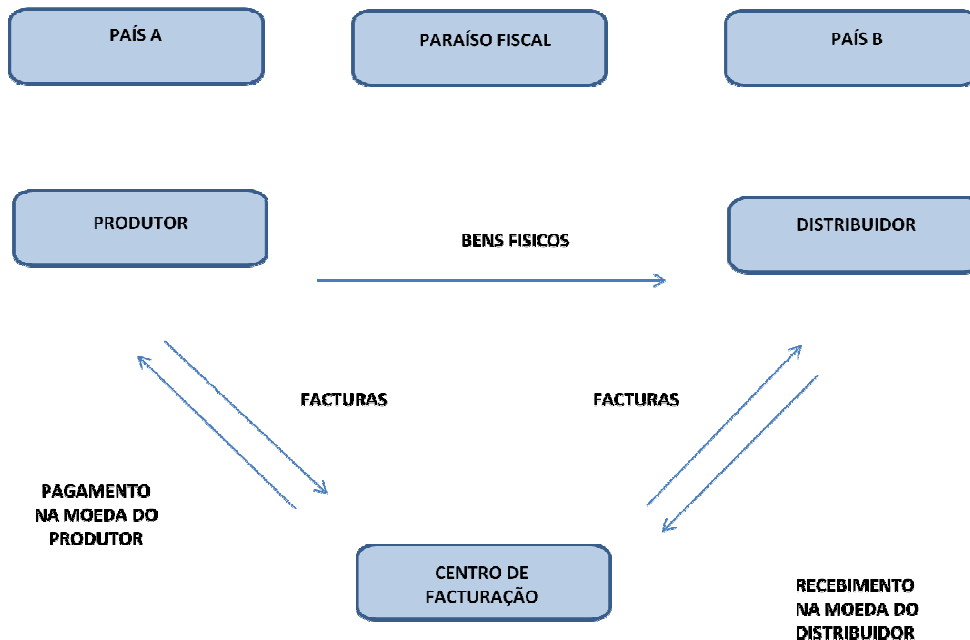


Figura 1 - Modelo tipificado de uma empresa de refacturação de acordo com José Silva⁵¹.

Sociedades de *offshore* que são constituídas com o objetivo de receber o pagamento de serviços de pessoas individuais que auferem pontualmente elevadas quantias de dinheiro, que seriam penalizadas pela gradual taxa de imposto sobre o rendimento, se não criassem estas estruturas em zonas de baixa tributação. Assim, seguidamente a sociedade irá transferir parte dos fundos para o país de residência do favorecido. Desta forma, consegue-se uma minimização dos impostos.

Relativamente ao tratamento jurídico dos preços de transferência, e descrevendo a elisão fiscal, é caracterizada pela produção de um conjunto de atos lícitos, praticados no âmbito da liberdade individual e organizacional.

⁵¹ Silva, José (2007).

De acordo com o Professor Alberto Xavier⁵², a elisão fiscal poderá ser definida como subjetiva ou objetiva, sendo que a primeira atua sobre um fator de conexão subjetivo, como a residência ou domicílio fiscal, enquanto a segunda atua através do local onde se localiza a fonte de produção ou pagamento de um rendimento, nomeadamente o sítio de exercício da atividade.

Assim sendo, a elisão fiscal internacional deverá basear-se nas seguintes situações: (1) A existência de diversos ordenamentos tributários, dos quais um ou mais se mostram, numa dada situação como favorável; (2) Possibilidade do contribuinte escolher o ordenamento fiscal mais favorável, para poder beneficiar do enquadramento legislativo.

O modelo de convenção fiscal da OCDE, é de extrema importância para aplicar uma base de procedimento uniforme, passível de ser aplicado na área da dupla tributação internacional. A relevância da convenção deve-se à globalização da economia e à sua crescente interdependência económica, patenteada pela ampliação da rede de tratados bilaterais, e pela indispensabilidade de harmonização das convenções fiscais, tendo por base princípios uniformes, métodos, regras e um suporte comum de interpretação de dados.

Na aplicação do modelo da convenção da dupla tributação da OCDE no contexto dos preços de transferência, são essencialmente relevantes (anexo 3)⁵³:

- O artigo 5º, que enquadra a ligação entre estabelecimento permanente e lugar fixo, através do qual a atividade empresarial é acarretada total ou parcialmente;
- O artigo 7º, que provê as conjunturas que deverão existir, para se tributar uma empresa estrangeira;
- O artigo 9º, que estabelece os requisitos que deverão qualificar as relações entre empresas associadas.

⁵² Xavier, Alberto (1997).

⁵³ Convenção Modelo da OCDE (2005). Disponível em [www.http://info.portaldasfinancas.gov.pt](http://info.portaldasfinancas.gov.pt).

2.5. Utilização das Convenções de Dupla Tributação Internacional

2.5.1. Os Tratados de Dupla Tributação Internacional

Os tratados de Dupla Tributação Internacional são convenções assinadas entre dois ou mais Estados, visando eliminar a dupla tributação de um mesmo rendimento, que se constitui como um constrangimento ao aprofundamento das relações comerciais entre estes.

A assinatura deste tipo de tratados fiscais, obriga os Estados a realizarem concessões, para benefício mútuo. Assim, o Estado da fonte aceita reduzir a taxa de imposto que incide sobre as receitas aí produzidas.

Estes acordos são aplicáveis aos residentes de ambos os países, sendo excluídos dos mesmos, os residentes de países terceiros.

As convenções multilaterais são menos frequentes, sendo pouco flexíveis, dado que é difícil introduzir emendas, proceder à sua suspensão, ou ao seu cancelamento

2.5.2. O uso abusivo de convenções fiscais

O uso abusivo de convenções fiscais, denominado de *treaty shopping*, permite que os residentes de terceiros países, que não aqueles que assinaram o tratado, beneficiem dos mesmos. Tal se torna possível através da criação de ligações relevantes com um dos Estados que assinaram o tratado.

O procedimento tem em vista tirar partido da convenção fiscal mais favorável, tendo em conta as especificidades dos ordenamentos

jurídicos dos Estados envolvidos e o resultado que se pretende alcançar⁵⁴.

No caso da *holding* de um grupo se situar numa zona de baixa tributação sem convenções fiscais assinadas com os Estados onde estão localizadas as subsidiárias, procurar-se-á promover a interposição de um outro ordenamento, de uma jurisdição intermediária, que tenha tratados assinados com a zona de baixa tributação e com o(s) país(es) onde estão localizadas as subsidiárias.

De facto, a ligação entre o investidor e o investimento poderá ser estabelecida por uma série de jurisdições intermediárias e não de modo direto, de modo a permitir que os residentes de países terceiros possam beneficiar de convenções assinadas entre outros dois ou mais Estados.

2.5.3. O Enquadramento Jurídico do «*Treaty Shopping*»

O *treaty shopping* consiste na deslocação da residência de pessoas coletivas, com o único propósito de tirar partido de regime fiscal mais favorável, proporcionado por um tratado de Dupla Tributação Internacional.

Através deste procedimento, o beneficiário pode selecionar um qualquer tratado que lhe permita maximizar as vantagens e minimizar os custos.

Em termos internacionais, a Convenção de Viena⁵⁵ sobre a Lei dos Tratados, de 23 de Maio de 1969, é aceite como documento base para interpretar as regras da lei internacional aplicável aos tratados.

O art. 26 da Convenção de Viena, dá-nos o princípio base que regulamenta os tratados internacionais:

⁵⁴ Weeghel, Van (1996).

⁵⁵ Convenção de Viena (1969). Disponível em [www.http://gddc.pt](http://gddc.pt).

“Qualquer tratado em vigor é obrigatório para as partes contratantes e deverá ser cumprido com boa fé”.

Este artigo estabelece que o princípio do abuso de direitos é reconhecido pela lei internacional e pela convenção de Viena.

O reconhecimento internacional da doutrina «anti-abuso», coloca a questão de se saber como deve esta matéria ser tratada; através de diretivas aceites internacionalmente, ou pelo contrário, deixando a criação de legislação específica ao livre arbítrio dos Estados.

2.5.4. A posição do comité dos Assuntos Fiscais da OCDE em relação ao *Treaty Shopping*.

O comité dos Assuntos Fiscais da OCDE tem-se pronunciado em diversas ocasiões sobre esta matéria. A óptica do Comité dos Assuntos Fiscais sofreu alterações ao longo do tempo, desde uma posição em que se entendia que as provisões anti-abuso, inscritas na legislação interna deveriam estar vertidas nas cláusulas das convenções de Dupla Tributação para serem efetivas, para uma visão mais abrangente, de que não seria necessário as provisões anti-abuso estarem refletidas no texto da convenção de Dupla Tributação, para serem aplicáveis.

2.5.5 Os Tratados de Dupla Tributação na Lei Portuguesa e as disposições Anti-abuso

Portugal é um país membro da OCDE, pelo que naturalmente os seus tratados fiscais se baseiam no modelo de convenção da OCDE.

Os tratados internacionais logo que aprovados pelo parlamento português, são ratificados pelo Presidente da República e publicados no Jornal Oficial integrando a lei fiscal portuguesa, prevalecendo sobre o ordenamento jurídico interno.

A convenção de Viena, aceite como documento de referência na interpretação dos tratados internacionais, deverá assim ser considerada como integrando o sistema legal português.

As sociedades residentes em Portugal são tributadas, de acordo com o princípio da universalidade, com base nos rendimentos gerados a nível mundial.

No caso dos estabelecimentos estáveis, constituídos no estrangeiro por empresas portuguesas, estes estão sujeitos a IRC sobre a totalidade do rendimento apurado, independentemente da sua transferência para a sede.

As empresas não residentes são tributadas apenas pelos rendimentos obtidos em território nacional, sujeitos a impostos diferenciados, em função da sua natureza

Os tratados internacionais assinados por Portugal para atenuar a Dupla Tributação, adotam dois procedimentos:

- a) Crédito de Imposto - ao imposto líquido a pagar em Portugal é deduzido o valor do imposto pago no estrangeiro, só sendo considerado na sua totalidade, se não for superior ao rendimento obtido no exterior;
- b) Isenção de Imposto - aplica-se à convenção assinada com a Áustria, que determina que o rendimento ou capital de subsidiárias de empresas portuguesas tributadas neste país, estão isentos de impostos em Portugal.

Os Tratados fiscais assinados por Portugal estão atualmente sujeitos a revisão, por exigência da adoção de diretivas comunitárias, e pela necessidade de harmonização fiscal no espaço europeu (anexo 4).

Capítulo 3 – Características Particulares da Zona de Baixa Tributação Da Ilha Madeira

3.1. Introdução

A Ilha da Madeira está situada no oceano Atlântico, a cerca de 861 km de Lisboa e 580 km da costa de África, tem como principal cidade o Funchal e conta com mais de 267.000 habitantes. A economia madeirense incide sobre a indústria turística, na produção de flores, bordados, frutos tropicais e vinho da Madeira.

A Região Autónoma da Madeira (RAM) é presentemente uma das localizações mais privilegiadas na EU para a instalação de empresas e atividades internacionais. O regime fiscal do Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM) constitui um programa de auxílios de Estado totalmente aprovado e apoiado por Portugal e pela UE, proporcionando um ambiente de negócios devidamente regulamentado e supervisionado, contribuindo assim para uma imagem internacional de transparência e rigor.

O CINM entende a Zona Franca Industrial, o Centro Financeiro, os Serviços Internacionais e o Registo de Navios.

À data de 31 de Dezembro de 2010 as empresas inseridas neste Centro disponham um Capital Social que totalizava 11.868.389.397,00 euros e estavam distribuídas da seguinte forma⁵⁶:

⁵⁶ Sociedade De Desenvolvimento Da Madeira, S.A. (2010).

Caracterização Geral do CINM	Total Sociedades
Serviços Internacionais	2.607
Zona Franca Industrial	53
Serviços Financeiros	26
Entidades registadas no MAR	228
TOTAL	2.914

Quadro 1 – Caracterização Geral do CINM

De referir que os três primeiros sectores acima referidos, contemplam 2.870 postos de trabalho, sendo 70% destes acomodados nos Serviços Internacionais.

As sociedades que compõem os Serviços Internacionais correspondem a 89% do total de sociedades inseridas no CINM e estão distribuídas da seguinte forma:

Serviços Internacionais - 2.607 Sociedades		
Principais Segmentos	Sectores de Actividade	Origem dos Países
<ul style="list-style-type: none"> • Serviços e trading • Gestão de activos • <i>Holdings</i> (incluindo SGPS) • Shipping • Propriedade intelectual • Gestão de embarcações de recreio • Telecomunicações e e-business • <i>Trust</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividade imobiliárias • Actividades recreativas, culturais e desportivas • Biotecnologias • Construção e engenharia civil • Indústria farmacêutica • Indústria metalurgica • Indústria têxtil • Indústrias alimentares e bebidas • Projectos de engenharia internacional e extracção de produtos energéticos • Viagens e turismo 	<ul style="list-style-type: none"> • 79,7% de Países da OCDE • 66,9% União Europeia

Quadro 2 – Segmentos e Atividades dos Serviços Internacionais

As sociedades que compõem a Zona Franca Industrial (ZFI) totalizam quase 2% do total de sociedades do CINM e traduzem cerca de 688 postos de trabalho⁵⁷. O investimento total efetuado nesta ZFI foi 226.694.596,94 euros, cabendo à Sociedade de Desenvolvimento da Madeira 9,87%, tendo sido o restante investimento efetuado pelos operadores, o que correspondeu a 204.321.873,63 euros por parte destes. A ZFI tem as suas atividades distribuídas pelos seguintes sectores:

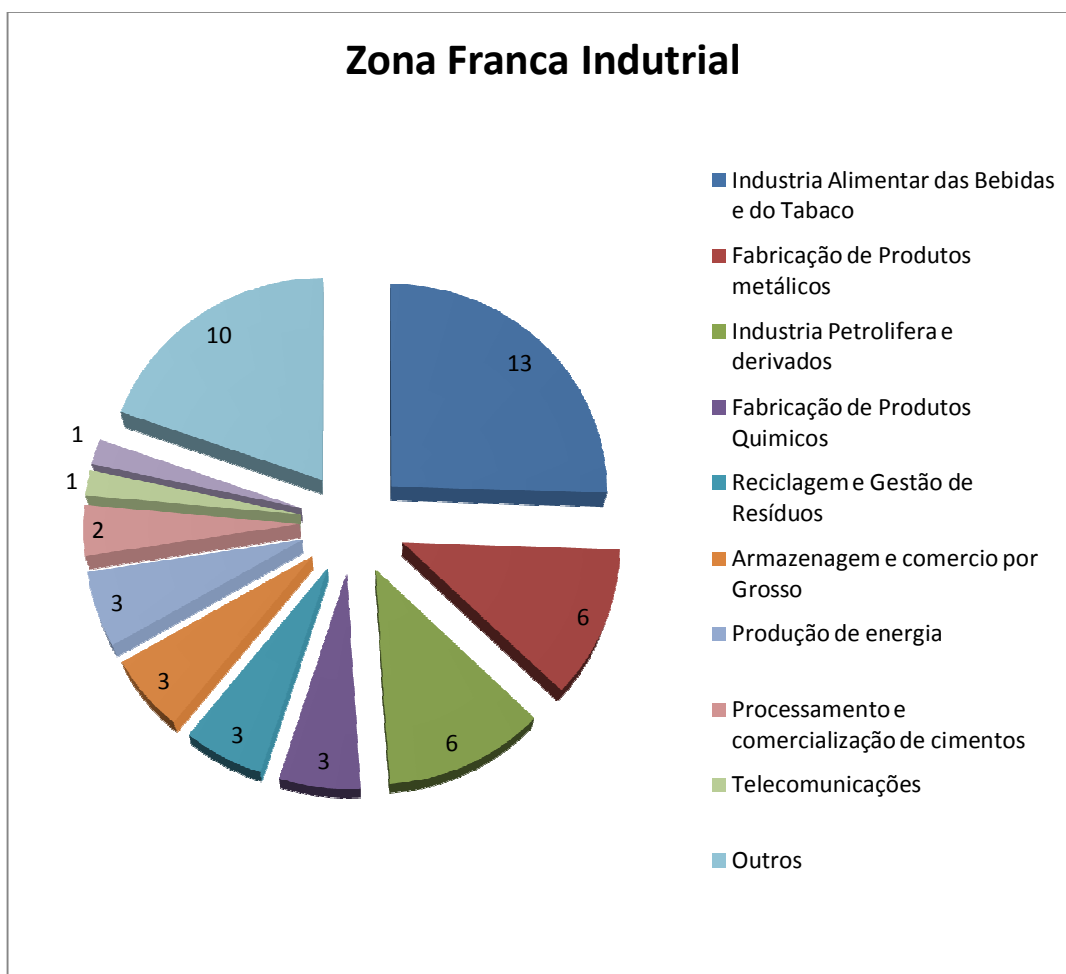


Gráfico 3 – Atividades da Zona Franca Industrial

As sociedades que compõem os Serviços Financeiros totalizam menos de 1% (26 sociedades) do total de sociedades do CINM e significam cerca de 166 postos de trabalho. Este sector foi, no entanto, excluído do regime de

⁵⁷ O Centro Internacional De Negócios Da Madeira (2010).

benefícios fiscais aplicável às licenciadas no CINM a partir de 2003 e descontinuado em 2011.

O Registo Internacional de Navios – MAR contempla 228 entidades registadas no CINM distribuídas por três segmentos: (a) lates comerciais -31; (b) Embarcações de recreio – 55; (c) Navios de comércio – 142. Os Navios aqui registados variam pelos seguintes tipos: carga geral, passageiros, ferries, graneleiro, químico, rebocadores, petroleiro, cimenteiro, barçaça. Draga, plataforma móvel e transportador de gás liquefeito.

3.2. Enquadramento Fiscal da Região Autónoma da Madeira no âmbito do Sistema Fiscal Nacional

De acordo com a Secretaria Regional do Plano e Finanças da Região Autónoma da Madeira,⁵⁸ a condição de insularidade e de ultraperiferia⁵⁹ a que o arquipélago da Madeira está sujeito, implicou que durante séculos que a problemática do seu desenvolvimento não fosse equacionada em paralelo com o processo de desenvolvimento do território continental português.

O problema centrou-se essencialmente na não disponibilização dos meios financeiros necessários a este arquipélago, para que fosse desencadeado um processo de desenvolvimento contínuo e sustentado, que há muito se justificava. Dessa situação resultou um atraso no desenvolvimento estrutural relativamente ao País, e de forma mais acentuada à média dos países da União Europeia, que somente nas últimas décadas foi parcialmente ultrapassado.

⁵⁸ Seminário “O Financiamento das Regiões Autónomas: As experiências Espanhola, Alemã e Portuguesa”, efetuado na Secretaria Regional do Plano e Finanças em 19 de Outubro de 2001.

⁵⁹ O artigo 349º do Tratado sobre o funcionamento da União Europeia define a noção de regiões ultraperiféricas do seguinte modo: “Caracterizam-se pela baixa densidade populacional e pelo afastamento do continente europeu, pela sua insularidade e superfície reduzida, por um relevo e clima adversos e por uma dependência económica com um número reduzido de produtos. Devido à sua situação especial, constituem pontas de lança da Europa para o desenvolvimento de relações comerciais com os países terceiros das suas zonas geográficas respectivas (Atlântico, Caraíbas e Oceano Índico) e permitem à UE dispor do primeiro território marítimo mundial, com 25 milhões de km² de zona económica exclusiva.” Tratado de Funcionamento da União Europeia. Disponível em [www.https://ec.europa.eu](https://ec.europa.eu).

A superação deste atraso foi essencialmente efetuada através de ações da União Europeia, através do estabelecimento de programas de apoio específico (POSEIMA para os Açores e Madeira), cujos objetivos estavam concentrados na melhoria de infraestruturas, promoção dos sectores criadores de emprego e desenvolvimento dos recursos humanos. Desde 1991 várias estratégias têm sido integradas com vista à redução do défice de acessibilidade, ao reforço da competitividade e à inserção regional⁶⁰.

Em 2008 a Comissão adotou uma nova comunicação com um duplo objetivo: (1) Integrar as novas dificuldades que as regiões ultraperiféricas enfrentam: a mundialização, as alterações climáticas, a evolução demográfica, os fluxos migratórios e a gestão sustentável dos recursos naturais, tais como os recursos marinhos e os produtos agrícolas; (2) Valorizar as potencialidades das RUP enquanto alavanca para o desenvolvimento económico nos seguintes sectores de elevado valor acrescentado: agroalimentar, biodiversidade, energias renováveis, astrofísica, aeroespacial, oceanografia, vulcanologia ou ainda sismologia, bem como o seu papel enquanto postos avançados da UE no mundo.⁶¹

A Região Autónoma da Madeira conquistou a sua Autonomia com a aprovação da Constituição de 1976, a qual constituiu um marco sem precedentes em Portugal, na medida em que o grau da descentralização política não tinha tido, até à data, qualquer paralelo na história do nosso País.

De facto, à Região Autónoma foi conferido poderes legislativos, ainda que dentro de certos limites, passando a Região a dispor de órgãos de governo próprio legitimados por sufrágio eleitoral, tendo esses poderes legislativos sido complementados pela conquista da autonomia financeira e patrimonial.

⁶⁰ Medidas complementares propostas pela Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões através da comunicação “Estratégia para as regiões ultraperiféricas: progressos alcançados e perspectivas futuras”.

⁶¹ Medidas complementares proposta pela Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões através da comunicação “As regiões ultraperiféricas um trunfo para a Europa”.

A autonomia conquistada pela Região não pode, assim, ser confundida com a simples autonomia dos serviços públicos integrados na administração direta do Estado.

Na vertente financeira, a Região passou a dispor de competências em matéria orçamental, na definição da sua própria estratégia de desenvolvimento, na composição do seu património, na elaboração das suas contas e, inclusivamente, na possibilidade de dispor de todas as receitas fiscais geradas no seu território e de as afetar às suas despesas, de recorrer ao crédito interno e externo e de exercer poder tributário próprio dentro de certos limites.

De todos estes aspetos financeiros, foi certamente o poder tributário aquele que levantou mais controvérsia, quer no plano teórico, quer na sua efetiva concretização.

Apesar de a Região dispor de poder tributário próprio desde a revisão constitucional de 1982, foi sempre impedida de o exercer devido à jurisprudência do Tribunal Constitucional.

A segunda revisão constitucional, em 1989, veio consagrar igual poder, acrescentando a possibilidade de adaptação do sistema fiscal nacional às especificidades regionais, mas condicionado à aprovação de uma Lei-quadro da Assembleia da República.

Somente com a aprovação da Lei de Finanças das Regiões Autónomas, em 1998, foi possível o exercício desse poder, o qual foi exercido pela Região para a redução das taxas de IRS e de IRC, dentro dos limites dos 30% permitidos, e para atribuição de incentivos fiscais ao investimento, incluindo benefícios para o reinvestimento de lucros.

A Autonomia permitiu ainda a transferência para a Região Autónoma da Madeira de importantes competências, ficando apenas sob a responsabilidade do Estado praticamente as competências em matéria de Justiça, de Defesa Nacional e de Política Externa.

Apesar de a Região poder auferir da totalidade das receitas fiscais geradas no seu território, de poder recorrer ao crédito e de beneficiar de

transferências do Orçamento do Estado, ainda assim, as competências atribuídas à Região, aliadas aos elevados investimentos que eram essenciais concretizar, fizeram com que durante anos as receitas não fossem suficientes para fazer face a todas as despesas.

Esta situação levou a que se verificassem sucessivos défices anuais nas contas regionais, o que num quadro de falta de estabilidade das transferências do Orçamento do Estado, desembocou em inúmeros conflitos entre a Administração Regional e Central, em que a Região foi obrigada sistematicamente a recorrer ao financiamento bancário, devido às imposições do Fundo Monetário Internacional no controlo do défice público nacional.

De facto, e apesar das transferências do Orçamento de Estado para a Região Autónoma estarem previstas na Constituição, é um facto que a ausência de um quadro legal regulamentador dessas transferências, deu origem a divergências de posição entre os órgãos de governo da Região e da República.

Com falta de receitas próprias, devido a um mercado de reduzida dimensão e pouco desenvolvido, e a insuficientes transferências do Estado para fazer face a despesas consideradas essenciais, o único caminho possível passou pelo aumento do endividamento, e pela conseqüente necessidade do estabelecimento de Protocolos de reequilíbrio financeiro, como forma de equilibrar as contas públicas da Região, que como é hoje reconhecido envolveram aspetos que puseram em causa alguns princípios conquistados da autonomia financeira regional.

Como refere o Professor Eduardo Paz Ferreira⁶², profundo conhecedor das realidades autonómicas, "o aspeto mais complexo da autonomia financeira regional é o que se prende com a circunstância de não existir uma autonomia substancial que corresponderia à disponibilidade de receitas em montante suficiente para cobrir as despesas públicas".

⁶² Citado no seminário "O Financiamento das Regiões Autónomas: As experiências Espanhola, Alemã e Portuguesa", efetuado na Secretaria Regional do Plano e Finanças em 19 de Outubro de 2001.

No período compreendido entre 1976 e 1988, a situação era tanto mais complexa, na medida em que não existindo um quadro estável de relacionamento financeiro entre o Estado e a Região, era extremamente difícil fazer qualquer tipo de planeamento, para além do muito curto prazo.

Deste modo, após longos anos de indefinição do relacionamento financeiro Estado / Regiões Autónomas, era inadiável o estabelecimento de uma lei quadro que regulasse todas estas questões.

Assim, apesar da conquista da Autonomia ter sido obtida com a Constituição de 1976, apenas em 1998 - com a aprovação da Lei de Finanças das Regiões Autónomas - foi possível definir um quadro de relativa estabilidade e previsibilidade nas relações financeiras entre o Estado e a Região Autónoma da Madeira.

Esta Lei é balizada por determinados princípios gerais, de que se destacam:

- a. O princípio da impossibilidade de retrocesso no processo de desenvolvimento da Autonomia Regional, tendo ficado expressamente consagrado que nada do disposto na Lei de Finanças das Regiões Autónomas poderia dispensar o cumprimento de obrigações anteriormente assumidas pelo Estado para com as Regiões Autónomas ou destas para com o Estado;
- b. E o princípio da autonomia financeira, caracterizada pela existência de meios financeiros adequados ao desenvolvimento das Regiões Autónomas, parte dos quais a disponibilizar através do Orçamento do Estado com base no princípio da solidariedade nacional.

Mais especificamente, a importância da Lei de Finanças das Regiões Autónomas, resulta sobretudo dos seguintes aspetos aí consagrados:

- a. Na definição de uma fórmula para a quantificação das transferências do Orçamento do Estado;

- b. Na criação do Fundo de Coesão Nacional destinado exclusivamente ao reforço do financiamento de investimentos nas Regiões Autónomas;
- c. Na criação dos projetos de interesse comum, que constituem uma forma alternativa de financiar investimentos de valor acrescentado;
- d. Na possibilidade da efetiva criação e regulamentação de impostos vigentes apenas nas Regiões Autónomas e da adaptação do sistema fiscal nacional às especificidades regionais;
- e. Na possibilidade da celebração de protocolos financeiros para fazer face a situações graves de desequilíbrio;
- f. Na atribuição de apoios para situações imprevistas resultantes de catástrofes naturais;
- g. Na possibilidade conferida às Regiões Autónomas para a contração de empréstimos de curto prazo;
- h. E na definição exata das receitas fiscais pertença das Regiões Autónomas, que constituiu uma antiga reivindicação do Governo da Região Autónoma da Madeira, que desde sempre se bateu pela arrecadação das receitas fiscais geradas na Região mesmo que por empresas com sede noutro ponto do País.

Em 19 de Fevereiro de 2007, foi publicada a Lei Orgânica n.º 1/2007, que aprova a Lei de Finanças das Regiões Autónomas, revogando a Lei n.º 13/98, de 24 de Fevereiro.

A Lei Orgânica n.º 1/2007, tem por objeto a definição dos meios de que dispõem as Regiões Autónomas para a concretização da autonomia financeira consagrada na Constituição e nos Estatutos Político-Administrativos. Abrange matérias relativas às receitas regionais, ao poder tributários próprio das Regiões Autónomas, à adaptação do sistema fiscal nacional, às relações financeiras entre as Regiões Autónomas e as autarquias locais sedeadas nas Regiões, bem como ao património regional.

A revogada Lei n.º 13/98, de 24 de Fevereiro, deixou formalmente se ser cumprida em 2006, e informalmente, a partir de 1999, quando o Governo da Republica invocou expressamente a Lei de Estabilidade Orçamental, para

alterar as regras de transferências de fundos, a título de compensações financeiras, para as Regiões Autónomas.

De acordo com o relatório parecer da Comissão permanente de Economia da Assembleia legislativa da Região Autónoma dos Açores⁶³, a nova Lei Orgânica reforça o princípio da solidariedade nacional ao introduzir uma nova formula das transferências, mais adequada à realidade arquipelágica das regiões Autónomas, ponderando as características específicas de cada Região, através de critérios de distribuição dos recursos financeiros que têm em linha de conta o número de ilhas, a distância geográfica ao Continente, a população e a sua estrutura etária e do PIB per capita, reforçando assim, a concretização do princípio da coesão nacional.

3.3. Sistema Político e Estabilidade Económica

A Madeira é uma região autónoma, tendo-lhe sido atribuído um estatuto político-administrativo próprio, que lhe confere um elevado grau de independência em relação ao poder central. A ilha tem o seu governo e assembleia regional, eleita por sufrágio direto e universal. O governo é escolhido pela Assembleia, refletindo assim a preferência política dos cidadãos residentes.

A estabilidade e desenvolvimento económico da Madeira tem contado com o contributo do CINM como principal ferramenta de atracção e angariação de investimentos estrangeiros. Este CINM foi formalmente aprovado pela UE como um programa adequado e eficaz de desenvolvimento económico e referenciado pela OCDE como um modelo a seguir, pois está completamente integrado nas ordens jurídicas portuguesas e comunitárias.

⁶³ Relatório e Parecer sobre a proposta de Lei que “aprova a Lei de Finanças das Regiões Autónomas, revogando a Lei n.º 13/98, de 24 de Fevereiro”, efetuado pela Comissão permanente de Economia da Assembleia legislativa da Região Autónoma dos Açores em 7 de Novembro de 2006.

3.4. Tributação

3.4.1. Benefícios Fiscais

A Zona franca da Madeira foi criada em 1980 pelo Decreto-Lei n.º 500/80, que autoriza a criação de uma zona franca na RAM. Esta reveste, numa fase inicial a natureza industrial, em que se facultava às empresas instaladas uma área de livre importação e exportação de mercadorias, sendo posteriormente alargada a negócios de natureza comercial e financeira.

Na legislação aplicável a este centro *offshore* assume especial relevância o Decreto-Lei n.º 165/86 de 26 de Junho e o Decreto-Lei n.º 215/89 de 1 de Julho, alterado pelo Decreto-Lei n.º 108/2008 de 26 de Junho.

O primeiro diploma caracteriza-se por determinar o tipo de incentivos aplicáveis às empresas, aos sócios e a algumas operações de capitais ou de transferência de tecnologia. A aplicação destes incentivos é realizada independentemente da nacionalidade ou residência dos sócios ou acionistas, sendo condição suficiente, que os investimentos fossem efetuados na Zona Franca e que os rendimentos obtidos tenham sido gerados por operações aí efetuadas.

O conteúdo deste diploma não era compatível com o objetivo de criar um Centro Internacional de Negócios, visto ser indispensável o alargamento dos incentivos a não residentes, independentemente de estarem ou não estabelecidos na Zona Franca, sendo esta uma característica indispensável para a Banca, Sociedades Gestoras de Fundos, Empresas de Licenciamento e outras.

O segundo diploma vem alargar os benefícios fiscais (capítulo IV do Decreto-Lei n.º 108/2008) aos não residentes, sendo que estes seriam aplicáveis, apenas no caso de as sociedades obterem os rendimentos relacionados com a atividade para a qual obtiveram licença, sendo ainda exigido que os proveitos tenham sido obtidos por não residentes, em território

português. Os benefícios serão também aplicáveis, no caso de os rendimentos terem sido gerados por entidades instaladas na Zona Franca.

A imposição que os utentes sejam pessoas estrangeiras, é aplicável a todas as atividades que integram o CINM.

As condições necessárias para beneficiarem dos privilégios fiscais são ainda maiores para as gestoras de fundos de investimento, em que se exige que os adquirentes sejam não residentes e os ativos financeiros tenham sido emitidos por entidades estrangeiras, ou resultem de emissões do mercado internacional.

De acordo com este diploma, os sócios ou acionistas residentes em Portugal não têm direito à isenção de imposto, com exceção dos que prosseguem atividades de natureza industrial ou transporte marítimo. Os benefícios fiscais são assim atribuídos a não residentes, conceito que engloba os que estão domiciliados no estrangeiro e na zona franca.

O tratamento fiscal dos rendimentos é distinto, sendo que para os juros, para outras formas de prestação de capital e ainda para outros lucros não distribuídos, é aplicável a isenção total.

No respeitante aos lucros distribuídos, o benefício não é aplicável à parte que resultou dos proveitos realizados com entidades estabelecidas em território Português.

As empresas residentes na Zona Franca beneficiam dos tratados assinados por Portugal com Estados Estrangeiros e neste aspeto o centro *Offshore* da Madeira oferece condições excecionais, uma vez que é pouco frequente estes centros estarem abrangidos por convenções de dupla tributação. As sociedades aqui constituídas têm de apresentar declarações de rendimento ao fisco, da mesma forma que qualquer outra entidade, apesar de estarem isentas.

As atividades que têm importantes privilégios fiscais são as seguintes:

- 1- As atividades de natureza industrial localizadas na Zona Franca (Caniçal) beneficiam de isenção de impostos sobre lucros, dividendos, juros dos suprimentos, de mais-valias e de capitais nos aumentos de capital, de sucessões e doações, mais-valias em ações ou noutras formas de participação no capital;

- 2- As companhias com instalações próprias na Zona Franca beneficiam ainda de isenção de imposto na compra de imóveis e de IRS e IRC aquando da sua alienação, de impostos e taxas locais, bem como ausência de imposto nos pagamentos de *royalties*. Estas companhias ainda gozam de isenção de direitos aduaneiros e acesso a importantes incentivos financeiros;

- 3- As *holdings* estão sujeitas a dois regimes de tributação distintos, dependendo da forma de constituição, que poderá ser uma SGPS⁶⁴ ou uma *holding* mista.
 - a. A SGPS aproveita, nos termos da legislação portuguesa de uma isenção correspondente a 95%⁶⁵ do rendimento. Os rendimentos transferidos das filiais para as *holdings*, desde que aquelas estejam estabelecidas num dos países da União Europeia, beneficiam de isenção de retenção de imposto na fonte. Se os rendimentos forem originários de outros países não comunitários, então os mesmos poderão ser transferidos ao abrigo dos tratados de dupla tributação, caso existam. Estas entidades beneficiam ainda de isenção de retenção de imposto (até ao final do ano de 2011) sobre os juros e empréstimos, desde que tenham sido contratadas junto de instituições estrangeiras ou entidades que operem no âmbito

⁶⁴ “As Sociedade Gestoras de Participações Sociais (SGPS) têm por objeto contratual a gestão de participações sociais de outras sociedades, como forma indireta de exercício de atividades económicas. Contudo, é-lhes ainda permitida a prestação de serviços de administração e gestão às suas participadas, bem como a concessão de financiamentos dentro de determinados condicionalismos Jornal de Negócios.

⁶⁵ O que corresponde a uma taxa de imposto de 1,65% (33% de IRC x 5%).

da Zona Franca. Os sócios ou acionistas gozam de isenção de imposto sobre os resultados distribuídos, desde que os mesmos resultem exclusivamente de participações em sociedades na Zona Franca ou no estrangeiro;

- b. As *holdings* mistas (incluindo *Tradings*, *Trusts* e outras Companhias Holding) têm todo o seu rendimento isento desde que o mesmo resulte de participações ou operações conduzidas no estrangeiro, ou no âmbito da Zona Franca. No caso de estas *holding* deterem filiais em países terceiros, poderão ser transferidos para o *offshore* Madeira, ao abrigo das Convenções de Dupla Tributação, no caso de existirem. Os benefícios aplicáveis aos sócios destas *holding* mistas, são idênticos aos descritos para as SGPS.

As companhias estrangeiras instaladas na Zona Franca poderão repatriar ou transferir livremente os lucros, capital investido ou as suas reservas de tesouraria, desde que estes fundos não resultem de negócios com entidades estabelecidas em Portugal.

4- A atividade financeira *offshore* poderá ser prosseguida pelas Instituições de Crédito, pelas Sociedades de Seguro e Resseguros e pelas Sociedades Financeiras, tais como: (1) Gestoras de Fundos; (2) *Leasing*; (3) *Factoring*; (4) Corretoras; (5) Sociedades de Desenvolvimento Regional. As entidades aqui instaladas poderão estabelecer-se sob a forma de:

- a. Sucursais exteriores, que se caracterizam por apenas negociarem no mercado internacional ou com entidades constituídas na Zona Franca;
- b. Sucursais internacionais, cujo âmbito de atuação acresce o mercado português.

Estas Sociedades beneficiam de isenção de imposto sobre rendimentos, desde que estes tenham sido obtidos com não residentes em território português, e sobre juros referentes a operações realizadas com fundos, desde que estas tenham sido realizadas com entidades estrangeiras.

5 – O MAR – centro marítimo *offshore* é uma alternativa proporcionada aos navios da Marinha Marcante e às plataformas portuguesas, com o objetivo de aumentar o seu nível de competitividade em termos internacionais.

Os utentes têm acesso aos serviços de notariados privativos da Zona Franca da Madeira, de forma a garantir a maior rapidez do registo, podendo ainda este ser realizado nos consulados portugueses no Estrangeiro, assumindo, nesta situação, a forma provisória. Os navios têm de sujeitar-se a uma vistoria inicial, ou apresentarem um certificado passado por uma Sociedade especializada, reconhecida pelas autoridades competentes. Os navios registados no MAR gozam de isenção de imposto: (1) sobre lucro, desde que estes não resultem de transações entre portos da costa portuguesa; (2) sobre dividendos; (3) sobre sucessões e doações; (4) de tributação de mais-valias realizadas com a venda de navios ou quotas de ações da empresa armadora; (5) sobre os rendimentos de trabalho da tripulação.

3.5. Alterações a partir de 2012

De acordo a proposta n.º 27/XII, de 17 de Outubro de 2011 que aborda o Orçamento do Estado para o ano de 2012, as entidades instaladas na Zona Franca da Madeira vão deixar de beneficiar de isenção de IRC.

Uma vez que este regime de isenção termina em 31 de Dezembro de 2011 e não foi alvo de qualquer prorrogação, tal significa que o rendimento das

empresas sedeadas na Madeira irá ser, a partir de 2012, objeto de tributação à taxa de IRC de 4% e de 5% a partir de 2013, até 2020.

Das várias alterações efetuadas à legislação inerente a esta Zona Franca, podemos isolar três regimes.

Desta forma, num primeiro regime, as entidades instaladas na Madeira até 31 de Dezembro de 2002 beneficiam de isenção de IRS ou IRC, até 31 de Dezembro de 2011.

Num segundo regime, estabeleceu-se para as entidades licenciadas a partir de 1 de Janeiro de 2003 e até 31 de Dezembro de 2006, a tributação dos seus rendimentos em IRC, até 31 de Dezembro de 2011, da seguinte forma:

- a) Nos anos de 2003 e 2004, à taxa de 1%;
- b) Nos anos de 2005 e 2006, à taxa de 2%;
- c) Nos anos de 2007 a 2011; à taxa de 3%.

Por fim, estabeleceu-se um terceiro regime, para as entidades licenciadas, a partir de Janeiro de 2007 e até Dezembro de 2013, que prevê a tributação dos seus rendimentos em IRC, até 31 de Dezembro de 2020, nos seguintes termos:

- a) Nos anos de 2007 e 2009, à taxa de 3%;
- b) Nos anos de 2010 e 2012, à taxa de 4%;
- c) Nos anos de 2013 a 2020; à taxa de 5%.

Com a revogação dos dois primeiros regimes, tal significa que todas as entidades instaladas na Zona Franca da Madeira que atualmente beneficiam de isenção, passarão em 2012 imediatamente a ser tributadas à taxa de 4%, e a partir de 2013 e até 2020, à taxa de 5%.

O CINM cresceu como um instrumento de política económica na RAM e tem como principal objetivo favorecer o desenvolvimento económico e a criação de riqueza, em termos sustentáveis no atual contexto de globalização dos mercados, com base no reforço da sua competitividade externa. As

atividades empresariais exercidas no quadro do CINM dispõem de um regime fiscal preferencial, pelo qual se incentiva a atracção de novos empresários e investimentos, de modo a modernizar e diversificar a estrutura produtiva de bens e de serviços da RAM.

Findo estes incentivos, a economia desta região sofre alguma vulnerabilidade e desvantagem competitiva com os seus principais concorrentes europeus. As empresas licenciadas no CINM tendem a deslocar-se para outros países comunitários “amigos do investimento”, nomeadamente Luxemburgo, Holanda, Malta e Chipre, prejudicando, desta forma a RAM, em prol de outros países.

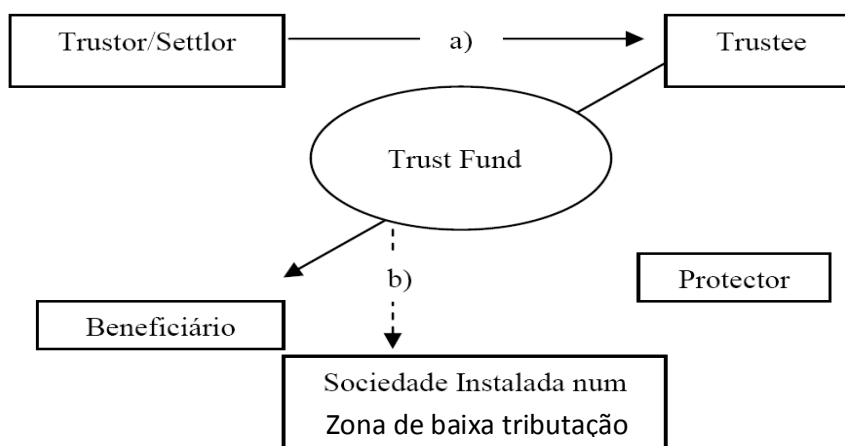
A Zona Franca da Madeira representa 20% do PIB regional, receitas de IRC superiores a 100 milhões de euros e perto de 3.000 postos de trabalho (diretos e indiretos) e até ao final de Novembro de 2011, perdeu mais de 500 empresas, o que representa 19% do total das empresas registadas. Um destes encerramentos cabe à Caixa Geral de Depósitos, que vai encerrar no final de 2011 a sua Sucursal Financeira Exterior (SFE) da Madeira, transferindo as contas para a zona de baixa tributação das Ilhas Caimão. O ponto final em alguns benefícios fiscais permitidos pela zona franca da Madeira, como é o caso do fim da isenção de IRC ou a tributação dos juros nas contas dos cidadãos não-residentes a 21,5%, são apontados pelo banco do Estado como estando na base desta decisão.

A transferência das aplicações financeiras para as Ilhas Caimão, uma praça financeira com um regime fiscal ainda mais favorável e onde vigoram regras muito menos apertadas de controlo, põe em causa a deteção de práticas de lavagem de dinheiro ou evasão fiscal. Há menos de um ano, as Ilhas Caimão ainda figuravam na lista negra das zonas fiscais, da qual saíram através de um acordo assinado com o Estado português.

De acordo com estimativas do CINM, se as empresas que encerraram as suas atividades em 2011 na Zona Franca da Madeira, não o tivessem feito, a receita expectável de IRC no ano fiscal de 2012 seria de aproximadamente 140 milhões de euros.

3.6. Trusts

A legislação portuguesa não reconhece os *trusts*, contudo o regime jurídico aplicado à Zona Franca da Madeira admite esta figura jurídica de acordo com o Decreto-Lei n.º 352-A/88 de 3 de Outubro⁶⁶. Este decreto-lei entende que o *trust* se caracteriza pela separação entre o património do *trustee* (gestor fiduciário) e os bens do *trust*, pela detenção da titularidade dos bens pelo *trustee* e ainda pela obrigação deste último prestar contas e gerir os bens, em conformidade com o contrato de *trust*.



Legenda: a) *Deed of Trust*; b) Utilização da sociedade Instalada na Zona de baixa tributação com redução da Tributação.

Figura 2 - Modelo de funcionamento fundo *trust* de acordo com Decreto-Lei n.º 352-A/88 de 3 de Outubro.

⁶⁶ “Para efeitos do disposto no presente diploma, entende-se por:

a) Trust ou gestão fiduciária - designação das relações jurídicas resultantes de um ato inter vivos ou mortis causa pelo qual uma pessoa, o settlor, transmite e coloca quaisquer bens - com exceção de bens imóveis localizados em território português - sob o controle e administração de um trustee em proveito de um beneficiary, que pode ser o próprio settlor ou o trustee, ou visando a prossecução de um fim específico;

b) Settlor ou instituidor - pessoa singular ou colectiva que constitui o trust;

c) Trustee ou gestor fiduciário - pessoa colectiva a quem os bens são transmitidos, de modo a ser realizada a vontade do instituidor;

d) Beneficiary ou beneficiário - pessoa singular ou colectiva a favor da qual se constitui o trust;

e) Trust offshore - trust constituído segundo a lei designada pelo instituidor que admita tal instituto, sendo o instituidor e o beneficiário não residentes em território português e o trustee uma pessoa colectiva autorizada a operar, enquanto tal, no âmbito institucional da Zona Franca da Madeira;

f) Sociedade ou sucursal de trust offshore - entidade autorizada, através de licenciamento prévio, a exercer a atividade de trust offshore.” Decreto-Lei n.º 352-A/88 de 3 de Outubro.

O referido diploma considera ainda existirem duas alternativas para o reconhecimento deste instrumento jurídico: i) O *trust* ter sido constituído no estrangeiro ou em alternativa, ii) na Zona Franca da Madeira, de acordo com os trâmites previstos na legislação.

Num ou noutro caso, a legislação obriga ao cumprimento dos seguintes requisitos, para que o mesmo possa ser reconhecido:

A lei que regula o *trust* será a que for decidida no ato da sua constituição. Para os *trust* que foram constituídos na Zona Franca da Madeira, está previsto que a comarca do Funchal funcione como jurisdição supletiva.

As condições para a realização deste ato jurídico são as seguintes:⁶⁷

- a) O instituidor designe a lei que o regula;
- b) O instituidor e o beneficiário sejam não residentes em Portugal, podendo, no entanto, ser entidades *offshore* devidamente licenciadas para operar no âmbito institucional da Zona Franca da Madeira;
- c) O *trustee* seja uma sociedade ou sucursal autorizada nos termos deste diploma;
- d) Os rendimentos a ele afectos não sejam provenientes de fundos locais, com exceção dos resultantes de depósitos feitos nas entidades financeiras *offshore* daquela Zona;
- e) O *trust* e os beneficiários não sejam pagos com base em rendimentos locais, com exceção dos originados nas entidades referidas na alínea anterior;
- f) Não incida sobre bens imóveis situados em Portugal;
- g) O seu fim não seja física ou legalmente impossível, contrário à lei ou indeterminável e contrário à ordem pública ou ofensivo dos bons costumes.”

O ato de constituição está sujeito a registo, e deverá ser assinado pelo instituidor, ou pelo seu representante, excepto se a duração for inferior a um ano.

Os nomes do fundador e dos beneficiários só podem ser revelados na sequência de uma decisão judicial. Aplicam-se aqui as penalidades previstas para a violação de segredo bancário.

⁶⁷ Artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 352-A/88 de 3 de Outubro.

A autorização de funcionamento das sociedades *trust-offshore* é concedida pelo Governo Regional da Madeira, podendo a sua constituição ser efetuada por instituições já existentes, cujo objeto seja a gestão fiduciária.

No caso de serem constituídas na Zona Franca, estas instituições deverão obrigatoriamente tomar a forma de sociedades anónimas. As ações deverão ser nominativas, numa percentagem não inferior a 51% do capital social, sendo obrigatório a autorização do Governo Regional da Madeira, sempre que as mesmas forem alienadas numa percentagem de 5% ou mais capital.

O capital mínimo destas sociedades é de 99.759,58 euros, sendo as mesmas responsáveis pelas operações efetuadas, assumindo esta obrigação de responder, caso seja necessário, perante as entidades competentes.

Capítulo 4 – Caso Prático

4.1. Grupo Internacional com Sucursal na Ilha da Madeira

Como modelo para este caso prático, vamos incidir o nosso estudo num Grupo fundado na Europa Ocidental e presente em diversos países, a operar numa cadeia de hotéis e resorts. O mesmo Grupo detém o controlo de empresas de serviços receptivos, inerentes ao funcionamento dos hotéis e resorts. O Grupo é líder do mercado no seu país de origem dentro da sua área de atuação. Do mesmo modo, é um dos maiores investidores do sector turístico na Europa e no Caribe. O Grupo conta com uma faturação média de € 836 milhões e a sua administração permanece nas gerações da família que fundou o Grupo.

O Grupo é formado por três divisões: uma representa a agência de receptivos (a maior no país de origem e presente em diversos países), outra divisão representa toda a cadeia de hotéis e resorts do Grupo, e a última divisão representa os empreendimentos imobiliários dentro dos complexos de alguns resorts.

Os hotéis e resorts deste Grupo representam uma oferta de 70 mil camas com um padrão de quatro ou cinco estrelas. Estas características garantiram por diversas vezes o prémio *Crystal Award* e a menção de a melhor cadeia de hotéis de lazer do mundo, pela revista *Travel Weekly*.

Por meio de uma fundação, divisão sem fins lucrativos da empresa, o Grupo procura melhorar as condições sociais, de bem-estar, educacionais e culturais das regiões em que está presente. Além do natural desenvolvimento económico que a operação de um resort gera para a região, criando postos de trabalho diretos ou indiretos, os impostos pagos por esta operação são

geralmente revertidos em melhorias para a cidade onde a unidade está localizada.

A Sucursal deste Grupo foi constituída em 2002 e instalada na Zona Franca da Madeira.

O despacho de autorização para o exercício de atividades da sociedade foi concedido pelo Secretário Regional do Plano e Finanças em 29/12/2000, e foi revogado pelo próprio em 16/01/2012, em função da dissolução da mesma.

O representante desta sucursal na ilha da Madeira, era ao mesmo tempo, representante de duas outras Sucursais do Grupo.

A Sucursal em estudo tem por objeto a “aquisição, venda e exploração de marcas registadas, concessão e licenciamento de marcas registadas, prestação de serviços de gestão hoteleira, assim como a assistência técnica e transferência de know-how nas áreas do mercado turístico, compra venda e comercialização de contingentes de hotelaria”.

A principal atividade da sucursal é a venda de quotas de reservas de hotéis em dois países distintos, compradas a empresas do Grupo.

Durante o ano de 2010 a sucursal contou com dois funcionários e teve como gasto com Pessoal uma média de 55.000,00 euros, concluindo o exercício com Vendas e Serviços Prestados no montante de 229.840,00 euros por funcionário.

No referido ano, a sucursal teve como gastos em Fornecimentos e Serviços Externos 392.254,00 euros, sendo os mesmos divididos em cinco principais rubricas: Subcontratos, Serviços e Trabalhos Especializados, Publicidade e Propaganda e Rendas. Por outro lado, as Vendas e Serviços Prestados, atingiram o montante de 459.681,00 euros, tendo como resultado antes de impostos e resultado líquido do período o valor de 11.554,00 euros (à data desta prestação de contas as empresas sediadas na Zona Franca da Madeira beneficiam de isenção de Imposto Sobre o Rendimento).

Facilmente podemos depreender que estamos perante um caso de Preços de Transferência Internacionais. A expressão “preço de transferência” visa as relações entre as sociedades do mesmo Grupo multinacional situadas

em Estados diferentes, tratando-se de bens, de serviços e de ativos que se podem trocar ou vender segundo um certo preço e sob certas condições particulares. Estes preços podem diferir dos preços de mercado por razões de estratégia comercial mas também para reduzir os impostos devidos num dado Estado.

Um estudo que cobre o período de 1962-69⁶⁸, estimou que um quarto de todo o comércio internacional é conduzido entre firmas pertencentes à mesma corporação, a preços de transferência que podem diferir significativamente dos preços do mercado mundial. E como essas transações tendem a aumentar à medida que as empresas multinacionais crescem e expandem as suas atividades, pode-se afirmar que atualmente a participação do comércio intra empresas nas transações internacionais é ainda mais significativa.

Os lucros das subsidiárias de uma multinacional são altamente sensíveis a preços de transferência, pelo que existem fortes incentivos para a manipulação desses preços, objetivando a transferência de lucros entre as subsidiárias ou das subsidiárias para a empresa mãe, ou seja, a alocação dos lucros onde for mais conveniente. Por outro lado, as multinacionais não têm liberdade total para determinar preços de transferência arbitrariamente. Fatores ambientais como a atitude dos governos, legislação *anti dumping* e fatores políticos e culturais restringem as suas ações. Existem, entretanto, limites bastante amplos de preços de transferência que satisfazem essas restrições, o que oferece às multinacionais um veículo extremamente importante para alocar os seus lucros nos países hospedeiros.

Por meio do uso de baixo ou alto preço de transferência (isto é, de subfacturamento ou de sobrefacturamento), dentro dos limites viáveis, as multinacionais podem transferir fundos de um país para outro na busca de um ou mais objetivos como a maximização dos lucros da cooperação como um todo, minimizando o pagamento de impostos e tarifas de importação, transferência de fundos entre as subsidiárias ou minimização de riscos, entre outros.

⁶⁸ Lall (1973)

Cingindo-nos ao caso prático em questão, os preços de transferência foram usados com diversos objetivos. Está em evidência a minimização do total de imposto sobre o lucro da multinacional como um todo. Embora não seja este o principal objetivo da multinacional (a sucursal tende a pagar fornecimentos e serviços externos de forma a minimizar o resultado líquido da mesma), é um presente apetecível aliado aos restantes objetivos.

O impacto pode ser apreciado através do seguinte exemplo:

A empresa mãe (A) está situada num país de elevada tributação (taxa de imposto de 40% sobre os lucros antes de impostos) e vende através de preços de transferência bens e serviços à sucursal (B) localizada na Ilha da Madeira (taxa de imposto 0% sobre os lucros antes de impostos). De forma a obter uma comparação entre a Ilha da Madeira e o Continente, foi introduzida a sucursal (C), (taxa de imposto de 25% sobre os lucros antes de impostos).

A demonstração de resultados contabilista mostra as receitas e custos seguintes:

DESCRIÇÃO	Empresa (A)	Sucursal (B)	Agregado
Vendas	50.000	76.000	126.000
CMVMC	20.000	50.000	70.000
Margem Bruta	30.000	26.000	56.000
Custos Operacionais	10.000	5.000	15.000
Resultados Financeiros	5.000	1.000	6.000
Resultados Extraordinários	0	0	0
Resultado antes de Impostos	15.000	20.000	35.000
Imposto sobre lucros	6.000	0	6.000
Resultado depois de impostos	9.000	20.000	29.000

Quadro 3 – Impacto no imposto sobre os lucros – Empresa mãe e sucursal na Ilha da Madeira

DESCRIÇÃO	Empresa (A)	Sucursal (C)	Agregado
Vendas	50.000	76.000	126.000
CMVMC	20.000	50.000	70.000
Margem Bruta	30.000	26.000	56.000
Custos Operacionais	10.000	5.000	15.000
Resultados Financeiros	5.000	1.000	6.000
Resultados Extraordinários	0	0	0
Resultado antes de Impostos	15.000	20.000	35.000
Imposto sobre lucros	6.000	5.000	11.000
Resultado depois de impostos	9.000	15.000	24.000

Quadro 4 – Impacto no imposto sobre os lucros – Empresa mãe e sucursal no Continente

Vamos supor que a empresa revê a sua política de preços de transferência de forma a incrementar os lucros apurados. Após apreciar a sensibilidade das autoridades envolvidas e analisar o leque de preços de mercado comparáveis, conclui que a empresa (A) poderá ceder os bens e serviços por um valor de 40.000.

Deste modo a demonstração de resultados revista, após ajustamento dos preços de transferência intra empresa é a seguinte:

DESCRIÇÃO	Empresa (A)	Sucursal (B)	Agregado
Vendas	40.000	76.000	116.000
CMVMC	20.000	40.000	60.000
Margem Bruta	40.000	36.000	76.000
Custos Operacionais	10.000	50.000	60.000
Resultados Financeiros	5.000	1.000	6.000
Resultados Extraordinários	0	0	0
Resultado antes de Impostos	5.000	30.000	35.000
Imposto sobre lucros	2.000	0	2.000
Resultado depois de impostos	3.000	30.000	33.000

Quadro 5 – Impacto no imposto sobre os lucros após ajustamento – Empresa mãe e sucursal na Ilha da Madeira

DESCRIÇÃO	Empresa (A)	Sucursal (C)	Agregado
Vendas	40.000	76.000	116.000
CMVMC	20.000	40.000	60.000
Margem Bruta	40.000	36.000	76.000
Custos Operacionais	10.000	50.000	60.000
Resultados Financeiros	5.000	1.000	6.000
Resultados Extraordinários	0	0	0
Resultado antes de Impostos	5.000	30.000	35.000
Imposto sobre lucros	2.000	7.500	9.500
Resultado depois de impostos	3.000	22.500	25.500

Quadro 6 – Impacto no imposto sobre os lucros após ajustamento – Empresa mãe e sucursal no Continente

Após o ajustamento, nota-se uma diminuição da carga fiscal em 4.000 na sucursal (B) e 1.500 na sucursal (C), sendo que este decréscimo nos impostos, reverte a favor dos lucros.

Outro dos grandes objetivos da Sucursal, é a minimização / eliminação das tarifas impostas por alguns Estados sobre a importação de quotas de reservas de hotéis, numa base de *ad valorem*⁶⁹. Desta forma, o total das tarifas pagas pela multinacional pode ser minimizado por meio do uso de um preço de transferência mais baixo para a sucursal, que por sua vez vende aos agentes com sede em Portugal.

O impacto pode ser apreciado através do exemplo seguinte:

Quantidade de reservas	Venda Direta	Venda através da sucursal
1 Reserva	200	50
100 Reservas	20.000	5.000
Tarifa a 10%	20.020	5.005

Quadro 5 – Tarifas impostas

⁶⁹ O Imposto Ad Valorem é um imposto fixado em percentagem do valor da transação. Disponível em [www. http://thinkfn.com](http://thinkfn.com).

O terceiro objetivo, reclama razões de estratégia e competitividade. Baixos preços de transferência à subsidiária tende a torná-la mais competitiva e a desencorajar a entrada de empresas locais no mercado. É de todo importante referir que Sucursal, em todos os exercícios espelha custos com publicidade, fazendo deste, um objetivo coletivo à multinacional.

Atendendo à metodologia de investigação proposta, a Tributação (variável dependente) tem uma relação direta com o Grupo internacional em estudo (variável independente), sendo esta relação regulada pela Zona de baixa tributação estudada (variável moderadora).

Podemos dizer que a harmonia do Grupo internacional, através da sua sucursal, conjugada com a zona de baixa tributação (Ilha da Madeira), faz variar a tributação, minimizando neste caso em apreço, a carga fiscal do Grupo.

Em forma de conclusão, podemos dizer que o presente caso de estudo visa demonstrar por meio de simulações, a forma como um Grupo internacional poderá utilizar os preços de transferência, por intermédio de uma Sucursal, de modo a melhorar o desempenho fiscal do próprio Grupo.

Para o alcance do objetivo proposto, no caso em estudo foram simulados três possíveis locais de atividade: localização da empresa mãe, Ilha da Madeira e Portugal Continental.

Os resultados apresentados mostram que os preços de transferência são uma ferramenta que, quando utilizada corretamente, maximizam os resultados de um Grupo. No contexto simulado, a Ilha da Madeira mostrou ser o local mais vantajoso nesta maximização de resultado e diminuição de custos fiscais.

Capítulo 5 - Conclusão

5.1. Síntese do Trabalho Desenvolvido

Na sequência do que asseguramos no início desta dissertação, partimos com o propósito de analisar o papel das zonas de baixa tributação no planeamento fiscal das empresas, incidindo a análise sobre o Centro Internacional de Negócios da Madeira.

No primeiro capítulo, começámos por abordar a necessidade de clarificar as apelidadas zonas de baixa tributação na universalidade da opinião pública, contrariando a perceção incorreta de ligação destas zonas a atividades ilegais. Nesta sequência, abordamos a questão da utilização das zonas de baixa tributação para uma estruturação fiscal e redução da carga tributária, nas empresas a laborar no mercado internacional.

Foram escrutinados neste capítulo o objetivo geral e os objetivos específicos que passaram pela caracterização individual de algumas zonas de baixa tributação, evidenciação de vantagens e limitações das mesmas, justificação de técnicas de utilização das zonas de baixa tributação e elaboração de um caso prático.

Relativamente ao segundo capítulo, foram elucidadas as generalidades das zonas de baixa tributação, incidindo sobre vários subtemas de relevante importância. Foi ilustrada a importância da escolha da zona de baixa tributação através das suas características gerais, fatores específicos e motivações institucionais, de forma a responder às necessidades de cada organização.

Neste capítulo foi introduzido um subtema que aborda as características gerais das zonas de baixa tributação, onde foram escrutinadas cinco

características de elevada relevância neste tema. São elas políticas, taxas de imposto, confidencialidade, operações ilegais e convenções fiscais.

Neste segundo capítulo foram divulgadas duas listas publicadas pela OCDE em 2009 e 2012, relativas às regiões consideradas como zonas de baixa tributação.

A temática de financiamento e investimento internacional foi também abordada neste segundo capítulo. Neste âmbito foram descritas vantagens ao recurso a empréstimos externos contratados por uma empresa-mãe e instrumentos financeiros vantajosos neste contexto, tais como, *parell loan*, *back-to-back* ou casamento bancário das operações. Para limitar situações de subcapitalização, a OCDE preconizou um limite máximo para o rácio de endividamento.

Relativamente ao *leasing*, foram ilustradas vantagens fiscais adicionais com a utilização, por parte das subsidiárias, de ativos através de uma empresa *leasing* (empresa mãe). É fiscalmente vantajoso proceder à retirada de fundos através de rendas, do que por intermédio de *royalties*, juros ou dividendos.

Foram ainda abordadas neste capítulo temáticas como o investimento internacional, focando a concorrência entre as regiões para a atração de investimentos de multinacionais e a transferência de lucros por intermédio dos preços de transferência. Relativamente a esta última temática, foram estudados diversos aspetos em termos de forma legal e modalidades.

Para finalizar este capítulo abordámos o tema das convenções de dupla tributação internacional, onde analisámos os tratados e o enquadramento jurídico do *treaty shopping*. Para finalizar, estudamos os tratados de dupla tributação na lei Portuguesa, fazendo referência à convenção de Viena.

No terceiro capítulo apresentámos a caracterização do Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM), dos sectores de negócio que o constituem, designadamente, a Zona Franca da Madeira, os Serviços Financeiros, os Serviços Internacionais e o Registo de Navios, e avaliámos o

impacto que o volume de negócios ali praticados tem para a estabilidade e desenvolvimento económico da RAM.

Neste capítulo abordámos ainda a questão dos benefícios fiscais que a legislação portuguesa concede aos negócios realizados no CINM até 31 de Dezembro de 2011, avaliando as consequências do decréscimo de alguns desses benefícios fiscais a partir de 1 de Janeiro de 2012, com reflexos no decréscimo de competitividade externa do CINM, com consequente deslocalização de empresas e aplicações financeiras para outros centros *offshore* com melhores condições fiscais, como é o caso da transferência da Sucursal Financeira Exterior da Caixa Geral de Depósitos para as Ilhas Caimão.

No quarto capítulo apresentamos um caso prático, em que se distinguem algumas facilidades fiscais passíveis de ser obtidas através da criação de uma sucursal na Ilha da Madeira.

No caso em análise foram consideradas três localizações possíveis: localização da empresa mãe, Ilha da Madeira e Portugal Continental, de forma a concluir por meio de simulações, a forma como um Grupo internacional poderá melhorar o próprio desempenho fiscal.

5.2. Resultados

Os resultados desta dissertação foram obtidos através de um modelo de Grupo Internacional fundado na Europa Ocidental e presente em diversos países, cuja natureza do negócio envolve operações numa cadeia de hotéis e resorts. Através do controlo de empresas de serviços recetivos, o grupo é líder na sua área de negócio.

O Grupo constituiu uma Sucursal na Ilha da Madeira, cujo objeto principal incide sobre a “aquisição, venda e exploração de marcas registadas, concessão e licenciamento de marcas registadas, prestação de serviços de gestão hoteleira, assim como a assistência técnica e transferência de know-how nas áreas do mercado turístico, compra venda e comercialização de

contingentes de hotelaria”. De uma forma geral, a Sucursal tem como principal atividade a venda de quotas de reservas de hotéis em dois países distintos, compradas a empresas do Grupo. Facilmente concluímos estar perante um caso de Preços de Transferência Internacionais, onde os objetivos visam a eliminação total de imposto sobre o lucro da multinacional e a minimização das tarifas impostas por alguns Estados sobre a importação de quotas de reservas de hotéis.

Numa primeira parte foram efetuadas demonstrações financeiras, de forma a comparar o impacto que uma Sucursal na Ilha da Madeira e/ou no Continente têm sobre os lucros.

Os resultados obtidos evidenciam que:

- A empresa mãe após rever a sua política de preços de transferência, apreciar a sensibilidade das autoridades das autoridades e analisar o leque de preços de mercado comparáveis, pode efetuar um ajustamento nos preços de transferência através do subfacturamento. Este ajustamento permite à empresa mãe a minimização do imposto sobre os lucros, tanto na Sucursal da Ilha da Madeira (quadro 3 e 5), como na Sucursal situada no Continente (quadro 4 e 6).
- Apesar das duas Sucursais permitirem uma redução na carga fiscal do Grupo, verifica-se que a diminuição ao nível da Sucursal da Ilha da Madeira (quadro 5) é superior à verificada na Sucursal localizada no Continente (quadro 6), visto a primeira usufruir de uma taxa de imposto de 0% sobre os lucros antes de impostos e a segunda possuir uma taxa de 25%.

Numa segunda parte foi efetuado um quadro comparativo (quadro 7) das vantagens fiscais tidas através dos preços de transferência, numa base de minimização das tarifas impostas sobre a importação de quotas de reservas de hotéis, numa base de *ad valorem*.

Os resultados obtidos evidenciam que:

- A multinacional consegue minimizar as tarifas pagas através da venda de quotas de reservas à sua Sucursal a um preço de transferência mais baixo (subfacturamento), que por sua vez, vende aos agentes com sede em Portugal, em vez de optar pela venda direta aos referidos agentes.

O estudo deste Grupo Internacional reforça e comprova a positiva necessidade de planeamento fiscal, não descurando todos os aspetos inerentes à comprovação das vantagens de forma personalizada a cada organização.

O valor académico deste trabalho incide sobre a necessidade de conciliação de diversas matérias (fiscalidade, gestão, direito) incontornavelmente fundamentais para a perceção e entendimento de temas desta natureza.

Uma das sugestões para novas investigações, será a de constituir uma amostra de Zonas de Baixa Tributação, num sentido comparativo, expandindo o modelo não só ao universo das Organizações, mas também às pessoas singulares, tendo em conta que este é um tema cujas informações dificilmente são detalhadas.

5.3. Discussão e Conclusão

Atendendo factos estudados e descritos nos pontos anteriores, podemos reafirmar que as zonas de baixa tributação são sem dúvida um elemento muito controverso ao nível da organização mundial nos sectores financeiro, económico, comercial e, eventualmente, político.

A crescente globalização expõe cada vez mais as economias das diferentes regiões à concorrência mundial, o que implica cuidados acrescidos no equilíbrio do sistema tributário, para que a competitividade não faça sucumbir os capitais estrangeiros e os capitais internos.

As mais diversas estruturas nacionais, desde a indústria aos serviços, têm de estar adequadas e preparadas para o contacto feroz com as estruturas internacionais.

A maioria das regiões, por seu lado, dependentes cada vez mais das atividades financeiras e económicas além-fronteiras, têm que manter fontes de rendimento que possibilitem a prossecução das suas tradicionais funções.

Estas funções que são cada vez mais complexas e politicamente tidas como indispensáveis, mas implicam elevado sentido de responsabilidade e sentido ético.

Há na competitividade e assimetrias a nível global, um imenso espaço para a adoção de políticas diversas e sujeitas a alguma instabilidade, e é neste contexto que surgem as Zonas de baixa tributação.

As regiões pretendem o aumento claro das receitas obtidas através dos múltiplos tributos pagos pelos contribuintes, nacionais ou estrangeiros. Vêm-se igualmente forçadas a manter o equilíbrio do sistema tributário para não afastar o investimento interno e internacional.

O planeamento fiscal é cada vez mais uma preocupação de todos os que estão sujeitos a tributação. As consultoras internacionais, advogados, diretores financeiros, gestores e outros, pretendem diminuir a carga fiscal em função das opções tomadas durante um ou mais exercícios.

O planeamento fiscal pode entender-se como a utilização do complexo sistema tributário de um determinado ou de determinados ordenamentos jurídicos para diminuir, nos termos limites da lei, a carga tributária que recai sobre uma determinada sociedade.

Neste sentido, foram aprofundadas neste trabalho ações, factos e estratégias que carecem de análise personalizada, por cada sociedade, com vista a abrir caminhos no respectivo planeamento fiscal.

Este planeamento deverá atender a diversos fatores como a identificação dos lucros transferíveis dos países onde o nível de tributação é

elevado, para os países onde esse nível é reduzido, tirando partido das estruturas fiscais existentes, de forma a canalizar fluxos financeiros e comerciais para uma zona de baixa tributação. Neste contexto, foram elucidadas algumas zonas de baixa tributação, assim como as características gerais de cada uma, cujo interesse varia em função do tipo de fatores que a sociedade pretende deslocar.

Poderão ainda ser tidas em conta ações como a gestão ativa do capital e do endividamento, onde poderá existir a transferência de risco de uma região de fiscalidade elevada, para uma região de baixa tributação. Esta transferência pressupõe que o endividamento seja distribuído através da reafecção de ativos e de empréstimos, por forma a proporcionar à empresa multinacional os maiores benefícios fiscais.

Aplicando ao centro *offshore* da Madeira os fundamentos tidos neste trabalho para uma demonstração positiva do impacto do planeamento fiscal nas empresas, podemos evidenciar que este centro, como entidade portuguesa e plena de Direito comunitário, beneficia de acesso ao grande mercado comunitário, incluindo a liberdade de circulação de serviços e bens, assim como, em determinados casos, o acesso aos incentivos financeiros e fundos comunitários.

Por outro lado, as sociedades da Madeira, como residentes em Portugal que são, beneficiam da ampla rede de Acordos de Dupla Tributação, celebrados por Portugal com terceiros países.

Portugal dispõe de Acordos de Dupla Tributação com cerca de 45 países, entre os quais: Alemanha, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Espanha, França, Holanda, Irlanda, Itália, Marrocos, México, Moçambique, Polónia, Reino Unido, Republica Checa, Rússia, Suécia, Venezuela, entre outros,

Tal significa a possibilidade prática de utilização de uma sociedade da Madeira para a realização de investimentos na Europa ou nesses terceiros países, com vantagens fiscais relevantes.

Estas sociedades que operaram na Madeira são sujeitas a impostos sobre o rendimento e IVA, mas beneficiam isenções fiscais para determinadas operações e por um período de tempo limitado.

Esta circunstância confere grande credibilidade a estas sociedades que, designadamente, estão fora das “listas cinzentas” anunciadas pela OCDE.

Referências

- ADELMAN, Clem, KEMP, Anthony (1995) *Estudo de caso e Investigação*, Lisboa, Fundação Calouste.
- BOGAN, Robert, BIKLEN, Sari (1994) *Investigação Qualitativa em Educação*, Coleção Ciências da Educação, Porto, Porto Editora Vale.
- BOLSA DE VALORES, MERCADORIAS E FUTUROS, *Introdução ao Mercado de Capitais* [Em linha]. [Consult. 28 Maio 2012] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://bmfbovespa.com>.
- BRAZ, Manuel (2010) *Sociedades Offshore e Paraísos Fiscais*, Lisboa, Livraria Petrony.
- COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (2007) *Estratégias para as Regiões Ultraperiféricas: Progressos Alcançados E Perspectivas Futuras*, Bruxelas, União Europeia.
- COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (2008) *As regiões ultraperiféricas: Um trunfo para a Europa*, Bruxelas, União Europeia.
- COMISSÃO PERMANENTE DE ECONOMIA DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA (2006) *Relatório e Parecer sobre a proposta de Lei que aprova a Lei de Finanças das Regiões Autónomas, revogando a Lei n.º 13/98, de 24 de Fevereiro*, Horta, Região Autónoma Dos Açores.

- CONVENÇÃO DE VIENA (1969) Organização das Nações Unidas (em Portugal, veja-se Diário da Republica I-A, n.º 181, de 07/08/20039.
- CONVENÇÃO MODELO DA OCDE (2005) Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Paris.
- Decreto-Lei n.º 108/2008, de 26 de Junho, Diário da República n.º 122, Série I.
- Decreto-Lei n.º 165/86, de 26 de Junho, Diário da República n.º 144, Série I.
- Decreto-Lei n.º 352-A/88 de 3 de Outubro, Diário da República n.º 229, Série I.
- Decreto-Lei n.º 500/80, de 20 de Outubro, Diário da República n.º 243, Série I.
- DOGGART, Caroline (2003) *Paraísos Fiscais*, Lisboa, Vida Económica.
- ECO, Umberto (2002) *Como se faz uma Tese em Ciências Humanas*, Lisboa, Editorial presença.
- EUROMONEY, *Euromoney Country Risk* [Em linha]. [Consult. 21 Setembro 2011] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://euromoney.com>.
- FARIA, Maria (1993) *Preços de Transferência – Problemática Geral*, Lisboa, Comemoração do XX aniversário do centro de estudos fiscais.
- GABINETE DE DOCUMENTAÇÃO E DIREITO COMPARADO, *Convenção de Viena* [Em linha]. [Consult. 03 Novembro 2011] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: [WWW.http://gddc.pt](http://gddc.pt).

- GEERTZ, Clifford (1973) *Thick Description: Toward an Interpretive Theory of Culture*, New York, Basic Books.
- GUION, Robert (1974) *Standards for Educational and Psychological Tests*, Washington, American Psychological Association.
- INSTITUTIONAL INVESTOR, *The Growth of Political Risk Consciousness in Investing* [Em linha]. [Consult. 21 Setembro 2011] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://institutionalinvestor.com>.
- LALL, Sanjaya. (1973) *Transfer-pricing by multinacional manufacturing firms*, Oxford, Bulletin of Economics and Statistics.
- Lei n.º 13/98, de 24 de Fevereiro, Diário da República n.º 46, Série I-A.
- Lei Orgânica n.º 1/2007, de 19 de Fevereiro, Diário da República n.º 35, Série I.
- LEXUNIVERSAL – ARTIGOS JURÍDICOS, *Trusts (Administração de terceiros) em países estrangeiros* [Em linha]. [Consult. 16 Dezembro 2011] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://lexuniversal.com>.
- LOUSA, Maria (1993) *A tributação das filiais de empresas Transnacionais e a Subcapitalização*, Lisboa, Comemoração do XX aniversário do centro de estudos fiscais.
- LUDKE, Menga, MARLI, André (1986) *Pesquisa em Educação: Abordagens Qualitativas*, São Paulo, EPU.

- MERRIAM, Sharan (1988) *Case study research in education: A qualitative approach*, San Francisco, Jossey Bass.
- MODELO DE CONVENÇÃO FISCAL SOBRE O RENDIMENTO E O PATRIMÓNIO (2005) Ed. OCDE (em Portugal, veja-se o modelo de 2005, publicado por Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal n.º 197. CEF).
- O CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA MADEIRA (2010), *Estatísticas – 31 de Dezembro de 2010*, Funchal, Sociedade de Desenvolvimento da Madeira.
- OGLE, Adrian (1994) *The Principles of International Tax – A Multinational Perspective*, London, Interfisc Publishing.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT , [Em linha]. [Consult. 03 Outubro 2011] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://oecd.org>.
- PINHEIRO, Jorge (2009) *Operações bancárias e casamento*, Lisboa, Faculdade de Direito de Lisboa.
- PONTE, J. (1991) *O processo de experimentação dos novos programas de Matemática*, Lisboa, IIE.
- PORTAL DAS FINANÇAS, *Convenção Modelo da OCDE* [Em linha]. [Consult. 31 Março 2012] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://info.portaldasfinancas.gov.pt>.
- Portaria nº 555/2002, de 4 de Junho, Diário da República n.º 128, Série I-B.

- PÚBLICO, *A droga, o tráfico e a lavagem do dinheiro* [Em linha]. [Consult. 25 Janeiro 2012] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <http://www.publico.pt>.
- ROBOCK, Stefan, SIMMONDS, Kenneth (1989) *International business and multinational enterprises*, London, Irwin.
- SEKARAN, Uma (2003) *Research Methods for Business: a Skill Building Approach*, 4th edition, New York, John Wiley & Sons, Inc.
- SILVA, Fernando (1984) *Dicionário de Língua Portuguesa*, Porto, Editorial Domingos Barreira.
- SILVA, José (2007) *Os Paraísos Fiscais – Casos práticos com empresas portuguesas*, Lisboa, Almedina.
- SOCIEDADE DE DESENVOLVIMENTO DA MADEIRA, S.A. (2010), *Madeira: Soluções Globais para Investimentos de Sucesso*, Funchal, Centro Internacional de Negócios da Madeira.
- TESCH, Renata (1990) *Qualitative research: Analysis Types and Software Tools*, New York, Falmer.
- TRATADO DE FUNCIONAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA, *Regiões Ultraperiféricas* [Em linha]. [Consult. 02 Junho 2012] Atualização diária. Disponível em WWW: URL: <https://ec.europa.eu>.
- WEEGHEL, Stef Van (1996) *Abuse of tax treaties*, London, European Taxation.

- WILSON, Peter (1993) *The Role of Taxes in Location and Sourcing Decisions*, Chicago, University of Chicago Press.
- XAVIER, Alberto (1997) *Direito Tributário Internacional*, Coimbra, Livraria Almedina.
- YIN, Robert (1994) *Case Study Research: Design and Methods*, Thousand Oaks, SAGE Publications.

Anexos

Anexo 1

A PROGRESS REPORT ON THE JURISDICTIONS SURVEYED BY THE OECD GLOBAL FORUM IN IMPLEMENTING THE INTERNATIONALLY AGREED TAX STANDARD¹

Progress made as at 2nd April 2009

Jurisdictions that have substantially implemented the internationally agreed tax standard			
Argentina	Germany	Korea	Seychelles
Australia	Greece	Malta	Slovak Republic
Barbados	Guernsey	Mauritius	South Africa
Canada	Hungary	Mexico	Spain
China ²	Iceland	Netherlands	Sweden
Cyprus	Ireland	New Zealand	Turkey
Czech Republic	Isle of Man	Norway	United Arab Emirates
Denmark	Italy	Poland	United Kingdom
Finland	Japan	Portugal	United States
France	Jersey	Russian Federation	US Virgin Islands

Jurisdictions that have committed to the internationally agreed tax standard, but have not yet substantially implemented					
Jurisdiction	Year of Commitment	Number of Agreements	Jurisdiction	Year of Commitment	Number of Agreements
Tax Havens³					
Andorra	2009	(0)	Marshall Islands	2007	(1)
Anguilla	2002	(0)	Monaco	2009	(1)
Antigua and Barbuda	2002	(7)	Montserrat	2002	(0)
Aruba	2002	(4)	Nauru	2003	(0)
Bahamas	2002	(1)	Netherlands	2000	(7)
Bahrain	2001	(6)	Antilles		
Belize	2002	(0)	Niue	2002	(0)
Bermuda	2000	(3)	Panama	2002	(0)
British Virgin Islands	2002	(3)	St Kitts and Nevis	2002	(0)
Cayman Islands ⁴	2000	(8)	St Lucia	2002	(0)
Cook Islands	2002	(0)	St Vincent & Grenadines	2002	(0)
Dominica	2002	(1)	Samoa	2002	(0)
Gibraltar	2002	(1)	San Marino	2000	(0)
Grenada	2002	(1)	Turks and Caicos Islands	2002	(0)
Liberia	2007	(0)	Vanuatu	2003	(0)
Liechtenstein	2009	(1)			
Other Financial Centres					
Austria ⁵	2009	(0)	Guatemala	2009	(0)
Belgium ⁵	2009	(1)	Luxembourg ⁵	2009	(0)
Brunei	2009	(5)	Singapore	2009	(0)
Chile	2009	(0)	Switzerland ⁵	2009	(0)

Jurisdictions that have not committed to the internationally agreed tax standard			
Jurisdiction	Number of Agreements	Jurisdiction	Number of Agreements
Costa Rica	(0)	Philippines	(0)
Malaysia (Labuan)	(0)	Uruguay	(0)

¹ The internationally agreed tax standard, which was developed by the OECD in co-operation with non-OECD countries and which was endorsed by G20 Finance Ministers at their Berlin Meeting in 2004 and by the UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters at its October 2008 Meeting, requires exchange of information on request in all tax matters for the administration and enforcement of domestic tax law without regard to a domestic tax interest requirement or bank secrecy for tax purposes. It also provides for extensive safeguards to protect the confidentiality of the information exchanged.

² Excluding the Special Administrative Regions, which have committed to implement the internationally agreed tax standard.

³ These jurisdictions were identified in 2000 as meeting the tax haven criteria as described in the 1998 OECD report.

⁴ The Cayman Islands has enacted legislation that allows it to exchange information unilaterally and has identified 11 countries with which it is prepared to do so. This legislation is being reviewed by the OECD.

⁵ Austria, Belgium, Luxembourg and Switzerland withdrew their reservations to Article 26 of the OECD Model Tax Convention. Belgium has already written to 48 countries to propose the conclusion of protocols to update Article 26 of their existing treaties. Austria, Luxembourg and Switzerland announced that they have started to write to their treaty partners to indicate that they are now willing to enter into renegotiations of their treaties to include the new Article 26.

Anexo 2

OECD PROGRESS REPORT

A PROGRESS REPORT ON THE JURISDICTIONS SURVEYED BY THE OECD GLOBAL FORUM IN IMPLEMENTING THE INTERNATIONALLY AGREED TAX STANDARD*¹

Progress made as at 18 May, 2012 ([Original Progress Report 2nd April 2009](#))

Jurisdictions that have substantially implemented the internationally agreed tax standard			
Andorra	Curacao	Japan	St Kitts and Nevis
Anguilla	Cyprus	Jersey	St Lucia
Antigua and Barbuda	Czech Republic	Korea	St Vincent and the Grenadines
Argentina	Denmark	Liberia	Samoa
Aruba	Dominica	Liechtenstein	San Marino
Australia	Estonia	Luxembourg	Seychelles
Austria	Finland	Macau, China	Singapore
The Bahamas	France	Malaysia	Sint Maarten
Bahrain	Germany	Malta	Slovak Republic
Barbados	Gibraltar	Marshall Islands	Slovenia
Belgium	Greece	Mauritius	South Africa
Belize	Grenada	Mexico	Spain
Bermuda	Guernsey	Monaco	Sweden
Brazil	Hong Kong, China	Montserrat	Switzerland
British Virgin Islands	Hungary	Netherlands	Turkey
Brunei	Iceland	New Zealand	Turks and Caicos Islands
Canada	India	Norway	United Arab Emirates
Cayman Islands	Indonesia	Panama	United Kingdom
Chile	Ireland	Philippines	United States
China	Isle of Man	Poland	Uruguay
Cook Islands	Israel	Portugal	US Virgin Islands
Costa Rica	Italy	Qatar	Vanuatu
		Russian Federation	

Jurisdictions that have committed to the internationally agreed tax standard, but have not yet substantially implemented					
Jurisdiction	Year of Commitment	Number of Agreements	Jurisdiction	Year of Commitment	Number of Agreements
Tax Havens²					
Nauru	2003	(0)	Niue	2002	(0)
Other Financial Centres					
Guatemala	2009	(11)			

Jurisdictions that have not committed to the internationally agreed tax standard			
Jurisdiction	Number of Agreements	Jurisdiction	Number of Agreements
All jurisdictions surveyed by the Global Forum have now committed to the internationally agreed tax standard			

* Readers are referred to the outcomes from the Global Forum peer reviews for an in-depth assessment of a jurisdiction's (a) legal and regulatory framework (Phase 1 reviews) and (b) implementation of the standard in practice (Phase 2 reviews). [<http://www.oecd.org/tax/transparency>].

¹ The internationally agreed tax standard, which was developed by the OECD in co-operation with non-OECD countries and which was endorsed by G20 Finance Ministers at their Berlin Meeting in 2004 and by the UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters at its October 2008 Meeting, requires exchange of information on request in all tax matters for the administration and enforcement of domestic tax law without regard to a domestic tax interest requirement or bank secrecy for tax purposes. It also provides for extensive safeguards to protect the confidentiality of the information exchanged.

² These jurisdictions were identified in 2000 as meeting the tax haven criteria as described in the 1998 OECD report.

Anexo 3

OCDE, 2000/2005 – Convenção Modelo

Título da Convenção

Convenção entre o (Estado A) e o (Estado B) em matéria de imposto sobre o rendimento e sobre o património (1)

Preâmbulo da Convenção (2)

CAPÍTULO I

Âmbito da aplicação da Convenção

Artigo 1.º

Pessoas visadas

A presente Convenção aplica-se às pessoas residentes de um ou de ambos os Estados contratantes.

Artigo 2.º

Impostos visados

1. A presente Convenção aplica-se aos impostos sobre o rendimento [e sobre o património] exigidos por cada um dos Estados contratantes, suas subdivisões políticas e suas autarquias locais, seja qual for o sistema usado para a sua cobrança.

2. São considerados impostos sobre o rendimento [e sobre o património] todos os impostos incidentes sobre o total do rendimento, [sobre a totalidade do património] ou sobre parcelas do rendimento [ou do património], incluindo os impostos sobre os ganhos derivados da alienação de bens mobiliários ou imobiliários, os impostos sobre o montante global dos salários pagos pelas empresas, bem como os impostos sobre as mais-valias.

3. Os impostos actuais a que a Convenção se aplica são, nomeadamente, os seguintes:

a) (No Estado A):.....

b) (No Estado B):.....

4. A Convenção será também aplicável aos impostos de natureza idêntica ou similar que entrem em vigor posteriormente à data da assinatura da Convenção e que venham a acrescer aos actuais ou a substituí-los. As autoridades competentes dos Estados contratantes comunicarão uma à outra, no fim de cada ano, as modificações introduzidas nas respectivas legislações tributárias.

CAPÍTULO II

Definições

Artigo 3.º

Definições gerais

1. Para efeitos da presente Convenção, a não ser que o contexto exija interpretação diferente:

a) O termo "pessoa" compreende uma pessoa singular, uma sociedade ou qualquer outro agrupamento de pessoas;

b) O termo "sociedade" significa qualquer pessoa colectiva ou qualquer entidade que é tratada como pessoa colectiva

c) O termo "empresa" aplica-se ao exercício de qualquer actividade económica;

d) As expressões "empresa de um Estado contratante" e "empresa do outro Estado contratante" significam, respectivamente, uma empresa explorada por um residente de um Estado contratante e uma empresa explorada por um residente do outro Estado contratante;

e) A expressão "tráfego internacional" significa qualquer transporte por navio ou aeronave explorados por uma empresa cuja direcção efectiva esteja situada num Estado contratante, excepto se o navio ou aeronave forem explorados somente entre locais situados no outro Estado contratante;

e) A expressão "autoridade competente" significa:

(i) (No Estado A),.....

(ii) (No Estado B),.....

g) O termo "nacional", no que diz respeito a um Estado contratante, designa:

i) qualquer pessoa singular que tenha nacionalidade ou cidadania desse Estado contratante; e

ii) qualquer pessoa colectiva, sociedade de pessoas ou associação constituída de harmonia com a legislação em vigor nesse Estado contratante.

h) A expressão "actividade empresarial" inclui o exercício de serviços profissionais e de outras actividades de carácter independente.

2. No que se refere à aplicação da Convenção, num dado momento, por um Estado Contratante, qualquer termo ou expressão não definida de outro modo terão, a não ser que o contexto exija interpretação diferente, o significado que lhe for atribuído nesse momento pela legislação desse Estado que regula os impostos a que a Convenção se aplica, prevalecendo a interpretação resultante da legislação fiscal sobre a que decorre de outra legislação desse Estado.

Artigo 4.º

Residente

1. Para efeitos da Convenção, a expressão "residente de um Estado contratante" significa qualquer pessoa que, por virtude da legislação desse Estado, está aí sujeita a imposto devido ao seu domicílio, à sua residência, ao local de direcção ou a qualquer outro critério de natureza similar, aplica-se igualmente a esse Estado e às suas subdivisões políticas ou autarquias locais. Todavia, esta expressão não inclui qualquer pessoa que está sujeita a imposto nesse Estado apenas relativamente ao rendimento de fontes localizadas nesse Estado ou ao património aí situado.

2. Quando, por virtude do disposto no n.º 1, uma pessoa singular for residente de ambos os Estados contratantes, a situação será resolvida como segue:

a) Será considerada residente apenas do Estado em que tenha uma habitação permanente à sua disposição. Se tiver uma habitação permanente à sua disposição em ambos os Estados, será considerada residente apenas do Estado com o qual sejam mais estreitas as suas relações pessoais e económicas (centro de interesses vitais).

b) Se o Estado em que tem o centro de interesses vitais não puder ser determinado ou se não tiver habitação permanente à sua disposição em nenhum dos Estados, será considerada residente apenas do Estado em que permanece habitualmente;

c) Se permanecer habitualmente em ambos os Estados ou se não permanecer habitualmente em nenhum deles, será considerada residente apenas do Estado de que for nacional;

d) Se for nacional de ambos os Estados ou não for nacional de nenhum deles, as autoridades competentes dos Estados contratantes resolverão o caso de comum acordo.

3. Quando, em virtude do disposto no n.º 1, uma pessoa, que não seja uma pessoa singular, for residente de ambos os Estados contratantes, será considerada residente apenas do Estado em que estiver situada a sua direcção efectiva.

Artigo 5.º

Estabelecimento estável

1. Para efeitos da presente Convenção, a expressão "estabelecimento estável" significa uma instalação fixa, através da qual a empresa exerça toda ou parte da sua actividade.

2. A expressão "estabelecimento estável" compreende, nomeadamente:

a) Um local de direcção;

b) Uma sucursal;

c) Um escritório;

- d) Uma fábrica;
 - e) Uma oficina;
 - f) Uma mina, um poço de petróleo ou gás, uma pedreira ou qualquer local de extração de recursos naturais.
3. Um estaleiro de construção ou de montagem só constitui um "estabelecimento estável" se a sua duração exceder doze meses.
4. Não obstante as disposições anteriores deste artigo, a expressão "estabelecimento estável" não compreende:
- a) As instalações utilizadas unicamente para armazenar, expor ou entregar mercadorias pertencentes à empresa;
 - b) Um depósito de mercadorias pertencentes à empresa, mantido unicamente para armazenar, expor ou entregar;
 - c) Um depósito de mercadorias pertencentes à empresa, mantido unicamente para serem transformadas por outra empresa;
 - d) Uma instalação fixa, mantida unicamente para comprar mercadorias ou reunir informações para a empresa;
 - e) Uma instalação fixa, mantida unicamente para exercer, para a empresa, qualquer outra actividade de carácter preparatório ou auxiliar;
 - f) Uma instalação fixa, mantida unicamente para o exercício de qualquer combinação das actividades referidas nas alíneas a) a e), desde que a actividade de conjunto da instalação fixa desta combinação seja de carácter preparatório ou auxiliar.
5. Não obstante o disposto nos n.ºs 1 e 2, quando uma pessoa - que não seja um agente independente, a quem é aplicável o n.º 6 - actue por conta de uma empresa e tenha e habitualmente exerça num Estado contratante poderes para concluir contratos em nome da empresa do outro Estado contratante será considerado que esta empresa tem um estabelecimento estável no primeiro Estado mencionado relativamente a qualquer actividade que essa pessoa exerça, a não ser que as actividades de tal pessoa se limitem às indicadas no n.º4, as quais, se fossem exercidas através de uma instalação fixa, não permitiriam considerar que esta instalação fixa como um estabelecimento estável, de acordo com as disposições desse número.
6. Não se considera que uma empresa tem um "estabelecimento estável" num Estado contratante pelo simples facto de exercer a sua actividade nesse Estado por intermédio de um corretor, de um comissário-geral ou de qualquer outro agente independente, desde que essa pessoa actue no âmbito normal da sua actividade.
7. O facto de uma sociedade residente de um Estado contratante controlar ou ser controlada por uma sociedade residente do outro Estado contratante ou que exerça a sua actividade nesse outro Estado (quer seja através de um estabelecimento estável, quer de outro modo) não é, por si só, bastante para fazer de qualquer dessas sociedades estabelecimento estável da outra.

CAPÍTULO III

TRIBUTAÇÃO DO RENDIMENTO

Artigo 6.º

Rendimentos dos bens imobiliários

1. Os rendimentos que um residente de um Estado contratante aufera de bens imobiliários (incluídos os rendimentos das explorações agrícolas ou florestais) situados no outro Estado contratante podem ser tributados nesse outro Estado.
2. A expressão "bens imobiliários" terá o significado que lhe for atribuído pelo direito do Estado contratante em que tais bens estiverem situados. A expressão compreende sempre os acessórios, o gado e o equipamento das explorações agrícolas e florestais, os direitos a que se apliquem as disposições do direito privado relativas à propriedade de bens imóveis, o usufruto

dos bens imobiliários e os direitos a retribuições variáveis ou fixas pela exploração ou pela concessão da exploração de jazigos minerais, fontes e outros recursos naturais; os navios, barcos e aeronaves não são considerados bens imobiliários.

3. A disposição do n.º 1 aplica-se aos rendimentos derivados da utilização directa, do arrendamento, ou de qualquer outra forma de utilização de bens imobiliários.

4. O disposto nos n.ºs 1 e 3 aplica-se igualmente aos rendimentos provenientes de bens imobiliários de uma empresa.

Artigo 7.º

Lucros das empresas

1. Os lucros de uma empresa de um Estado contratante só podem ser tributados nesse Estado, a não ser que a empresa exerça a sua actividade no outro Estado contratante por meio de um estabelecimento estável aí situado. Se a empresa exercer a sua actividade deste modo, os seus lucros podem ser tributados no outro Estado, mas unicamente na medida em que forem imputáveis a esse estabelecimento estável.

2. Com ressalva do disposto no n.º 3, quando uma empresa de um Estado contratante exercer a sua actividade no outro Estado contratante por meio de um estabelecimento estável aí situado, serão imputados, em cada Estados contratante, a esse estabelecimento estável os lucros que este obteria como se fosse uma empresa distinta e separada que exercesse as mesmas actividades ou actividades similares, nas mesmas condições ou em condições similares, e tratasse com absoluta independência com a empresa de que é estabelecimento estável.

3. Na determinação do lucro de um estabelecimento estável é permitido deduzir as despesas que tiverem sido feitas para realização dos fins prosseguidos por esse estabelecimento estável, incluindo as despesas de direcção e as despesas gerais de administração, efectuadas com o fim referido, quer no Estado em que esse estabelecimento estável estiver situado quer fora dele.

4. Se for usual, num Estado contratante, determinar os lucros imputáveis a um estabelecimento estável com base numa repartição dos lucros da empresa entre as suas diversas partes, a disposição do n.º 2 não impedirá esse Estado contratante de determinar os lucros tributáveis de acordo com a repartição usual; o método de repartição adoptado deve, no entanto, conduzir a um resultado conforme os princípios enunciados neste Artigo.

5. Nenhum lucro será imputável a um estabelecimento estável pelo simples facto de este se limitar a comprar bens ou mercadorias para a empresa.

6. Para efeitos dos números precedentes, os lucros a imputar ao estabelecimento estável serão calculados, em cada ano, segundo o mesmo método, a não ser que existam motivos válidos e suficientes para proceder de forma diferente.

7. Quando os lucros compreendam elementos do rendimento tratados separadamente noutros artigos da Convenção, as respectivas disposições não serão afectadas pelas deste Artigo.

Artigo 8.º

Navegação marítima, interior e aérea

1. Os lucros provenientes da exploração de navios ou aeronaves no tráfego internacional só podem ser tributados no Estado contratante em que estiver situada a direcção efectiva da empresa.

2. Os lucros provenientes da exploração de barcos utilizados na navegação interior só podem ser tributados no Estado contratante em que estiver situada a da direcção efectiva da empresa.

3. Se a direcção efectiva de uma empresa de navegação marítima, ou de uma empresa de navegação interior, se situar a bordo de um navio ou de um barco, a direcção efectiva considera-se situada no Estado contratante em que se encontra o porto de registo do navio ou

barco ou, na falta de porto de registo, no Estado contratante de que é residente a pessoa que explore o navio ou o barco.

4. O disposto no n.º 1 é aplicável igualmente aos lucros provenientes da participação num pool, numa exploração em comum ou num organismo internacional de exploração.

Artigo 9.º

Empresas associadas

1. Quando:

a) uma empresa de um Estado contratante participar, directa ou indirectamente, na direcção, no controle ou no capital de uma empresa do outro Estado contratante; ou

b) as mesmas pessoas participarem directa ou indirectamente, na direcção, no controle ou no capital de uma empresa de um Estado contratante e de uma empresa do outro Estado contratante, e em ambos os casos, as duas empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estiverem ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e, conseqüentemente, tributados.

2. Quando um Estado contratante incluir nos lucros de uma empresa deste Estado - e tributar nessa conformidade - os lucros pelos quais uma empresa do outro Estado contratante foi tributada neste outro Estado, e os lucros incluídos deste modo constituírem lucros que teriam sido obtidos pela empresa do primeiro Estado, se as condições impostas entre as duas empresas tivessem sido as condições que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes, o outro Estado procederá ao ajustamento adequado do montante do imposto aí cobrado sobre os lucros referidos. Na determinação deste ajustamento, serão tomadas em consideração as outras disposições da Convenção e as autoridades competentes dos Estados contratantes consultar-se-ão, se necessário.

Artigo 10.º

Dividendos

1. Os dividendos pagos por uma sociedade residente de um Estado contratante a um residente do outro Estado contratante podem ser tributados nesse outro Estado.

2. Esses dividendos podem, no entanto, ser igualmente tributados no Estado contratante de que é residente a sociedade que paga os dividendos e de acordo com a legislação desse Estado, mas se o beneficiário efectivo dos dividendos for um residente do outro Estado contratante, o imposto assim estabelecido não excederá:

a) 5% do montante bruto dos dividendos, se o seu beneficiário efectivo for uma sociedade (com excepção de uma sociedades de pessoas) que detenha, directamente, pelo menos, 25% do capital da sociedade que paga os dividendos;

b) 15% do montante bruto dos dividendos, nos restantes casos.

As autoridades competentes dos Estados contratantes estabelecerão, de comum acordo, a forma de aplicar estes limites.

Este número não afecta a tributação da sociedade pelos lucros dos quais os dividendos são pagos.

3. O termo "dividendos", usado neste Artigo, significa os rendimentos provenientes de acções, acções ou bónus de fruição, partes de minas, partes de fundador ou outros direitos, com excepção dos créditos, que permitam participar nos lucros, assim como os rendimentos derivados de outras partes sociais sujeitos ao mesmo regime fiscal que os rendimentos de acções pela legislação do Estado de que é residente a sociedade que os distribui.

4. O disposto nos n.ºs 1 e 2 não é aplicável se o beneficiário efectivo dos dividendos, residente de um Estado contratante, exercer actividade no outro Estado contratante de que é residente a sociedade que paga os dividendos, através de um seu estabelecimento estável relativamente ao qual participação geradora dos dividendos estiver efectivamente ligada. Neste caso, são aplicáveis as disposições do artigo 7.º.

5. Quando uma sociedade residente de um Estado contratante obtiver lucros ou rendimentos provenientes do outro Estado contratante, esse outro Estado não poderá exigir nenhum imposto sobre os dividendos pagos pela sociedade, excepto na medida em que esses dividendos forem pagos a um residente desse outro Estado ou na medida em que a participação geradora dos dividendos estiver efectivamente ligada a um estabelecimento estável situado nesse outro Estado, nem sujeitar os lucros não distribuídos da sociedade a um imposto sobre os lucros não distribuídos, mesmo que os dividendos pagos ou os lucros não distribuídos consistam, total ou parcialmente, em lucros ou rendimentos provenientes desse outro Estado.

Artigo 11.º

Juros

1. Os juros provenientes de um Estado contratante e pagos a um residente do outro Estado contratante podem ser tributados nesse outro Estado.

2. No entanto, esses juros podem ser igualmente tributados no Estado contratante de que provêm e de acordo com a legislação desse Estado, mas se a pessoa que recebe os juros for o seu beneficiário efectivo, o imposto assim estabelecido não excederá 10% do montante bruto dos juros.

As autoridades competentes dos Estados contratantes estabelecerão, de comum acordo, a forma de aplicar este limite.

3. O termo "juros" usado neste artigo significa os rendimentos de créditos de qualquer natureza com ou sem garantia hipotecária e com direito ou não a participar nos lucros do devedor, e, nomeadamente os rendimentos da dívida pública e de obrigações de empréstimos, incluindo prémios atinentes a esses títulos. Para efeitos deste artigo, não se consideram juros as penalidades por pagamento tardio.

4. O disposto nos n.ºs 1 e 2 não é aplicável se o beneficiário efectivo dos juros, residente de um Estado contratante, exercer actividade no outro Estado contratante de que provêm os juros, por meio de um estabelecimento estável aí situado e o crédito relativamente ao qual os juros são pagos estiver efectivamente ligado a esse estabelecimento estável. Nesse caso, são aplicáveis as disposições do artigo 7.º.

5. Os juros consideram-se provenientes de um Estado contratante quando o devedor for um residente desse Estado. Todavia, quando o devedor dos juros, seja ou não residente de um Estado contratante, tiver num Estado contratante um estabelecimento estável em relação ao qual haja sido contraída a obrigação pela qual os juros são pagos e esse estabelecimento estável suporte o pagamento desses juros, tais juros são considerados provenientes do Estado contratante em que o estabelecimento estável estiver situado.

6. Quando, devido a relações especiais existentes entre o devedor e o beneficiário efectivo ou entre ambos e qualquer outra pessoa, o montante dos juros pagos, tendo em conta o crédito pelo qual são pagos, exceder o montante que seria acordado entre o devedor e o beneficiário efectivo na ausência de tais relações, as disposições deste artigo aplicar-se-ão apenas a este último montante. A parte excedente pode continuar a ser tributado de acordo com a legislação de cada Estado contratante, tendo em conta as outras disposições da Convenção.

Artigo 12.º

Royalties

1. As royalties provenientes de um Estado contratante e pagas a um residente do outro Estado contratante só podem ser tributadas nesse outro Estado.
2. O termo "royalties" usado neste Artigo, significa as retribuições de qualquer natureza atribuídas pelo uso ou pela concessão do uso de um direito de autor sobre uma obra literária, artística ou científica, incluindo os filmes cinematográficos, de uma patente, de uma marca de fabrico ou de comércio, de um desenho ou de um modelo, de um plano, de uma fórmula ou de um processo secreto, ou por informações respeitantes a uma experiência adquirida no sector industrial, comercial ou científico.
3. O disposto no n.º 1 e 2 não é aplicável se o beneficiário efectivo das royalties, residente de um Estado contratante, exercer actividade no outro Estado contratante de que provêm as royalties, por meio de um estabelecimento estável aí situado, e o direito ou bem relativamente ao qual as royalties são pagas estiver efectivamente ligado com esse estabelecimento estável. Neste caso, são aplicáveis as disposições do artigo 7.º.
4. Quando, devido a relações especiais existentes entre o devedor e o beneficiário efectivo das royalties ou entre ambos e qualquer outra pessoa, o montante das royalties, tendo em conta o uso e o direito ou as informações pelas quais são pagas, exceder o montante que seria acordado entre o devedor e o beneficiário efectivo, na ausência de tais relações, as disposições deste Artigo aplicar-se-ão apenas a este último montante. Neste caso, o excesso pode continuar a ser tributado de acordo com a legislação de cada Estado contratante, tendo em conta as outras disposições desta Convenção.

Artigo 13.º

Mais-valias

1. Os ganhos que um residente de um Estado contratante aufera da alienação de bens imobiliários, considerados no Artigo 6.º e situados no outro Estado contratante podem ser tributados nesse outro Estado.
2. Os ganhos provenientes da alienação de bens mobiliários que façam parte do activo de um estabelecimento estável que uma empresa de um Estado contratante tenha no outro Estado contratante, incluindo os ganhos provenientes da alienação desse estabelecimento estável (isolado ou com o conjunto da empresa), podem ser tributados nesse outro Estado.
3. Os ganhos provenientes da alienação de navios ou aeronaves utilizados no tráfego internacional, dos barcos utilizados na navegação interior ou de bens mobiliários afectos à exploração desses navios, aeronaves ou barcos só podem ser tributados no Estado contratante em que estiver situada a direcção efectiva da empresa.
4. Os ganhos que uma sociedade residente de um Estado contratante aufera de alienação de acções provenientes, directa ou indirectamente, em mais de 50% do respectivo valor dos bens imobiliários situados no outro Estado contratante podem ser tributados nesse outro Estado.
5. Os ganhos provenientes da alienação de quaisquer outros bens diferentes dos mencionados nos n.ºs 1, 2 e 3 só podem ser tributados no Estado contratante de que o alienante é residente.

Artigo 14.º

[Profissões independentes (suprimido)]

Artigo 15.º

Rendimentos do emprego

1. Com ressalva do disposto nos artigos 16.º, 18.º e 19.º, os salários, ordenados e remunerações similares obtidos de um emprego por um residente de um Estado contratante só

podem ser tributados nesse Estado, a não ser que o emprego seja exercido no outro Estado contratante. Se o emprego for aí exercido, as remunerações correspondentes podem ser tributadas nesse outro Estado.

2. Não obstante o disposto no n.º 1, as remunerações obtidas por um residente de um Estado contratante de um emprego exercido no outro Estado contratante só podem ser tributadas no Estado primeiramente mencionado se:

- a) o beneficiário permanecer no outro Estado durante um período ou períodos que não excedam, no total, 183 dias em qualquer período de doze meses com início ou termo no ano fiscal em causa;
- b) as remunerações forem pagas por uma entidade patronal ou em nome de uma entidade patronal que não seja residente do outro Estado;
- c) as remunerações não forem suportadas por um estabelecimento estável ou por uma instalação fixa que a entidade patronal tenha no outro Estado.

3. Não obstante as disposições anteriores deste Artigo, as remunerações de um emprego exercido a bordo de um navio ou de uma aeronave explorados no tráfego internacional, ou a bordo de um barco utilizado na navegação interior, podem ser tributadas no Estado contratante em que estiver situada a direcção efectiva da empresa.

Artigo 16.º

Percentagens de membros de conselhos

1. As percentagens, senhas de presença e outras remunerações similares obtidas por um residente de um Estado contratante na qualidade de membro do conselho de administração de uma ou do conselho fiscal de uma sociedade residente do outro Estado contratante podem ser tributadas nesse outro Estado.

Artigo 17.º

Artistas e desportistas

1. Não obstante o disposto nos Artigos 7.º e 15.º, os rendimentos obtidos por um residente de Estado contratante na qualidade de profissional de espectáculos, tal como artista de teatro, cinema, rádio ou televisão, ou músico, bem como de desportista, provenientes das suas actividades pessoais exercidas, nessa qualidade, no outro Estado contratante, podem ser tributados nesse outro Estado.

2. Não obstante o disposto nos Artigos 7.º e 15.º, os rendimentos da actividade exercida pessoalmente pelos profissionais de espectáculos ou desportistas, nessa qualidade, atribuídos a uma outra pessoa, podem ser tributados no Estado contratante em que são exercidas essas actividades dos profissionais de espectáculos ou dos desportistas.

Artigo 18.º

Pensões

1. Com ressalva do disposto no n.º 2 do Artigo 19.º, as pensões e remunerações similares pagas a um residente de um Estado contratante em consequência de um emprego anterior só podem ser tributadas nesse Estado.

Artigo 19.º

Remunerações públicas

1. a) Os salários, vencimentos e outras remunerações similares pagas por um Estado contratante ou por uma sua subdivisão política ou autarquia local a uma pessoa singular, em consequência de serviços prestados a esse Estado ou a essa subdivisão ou autarquia, só podem ser tributadas nesse Estado.
- b) Contudo, tais salários, vencimentos e outras remunerações similares só podem ser tributados no outro Estado contratante, se os serviços forem prestados nesse Estado e se a pessoa singular for um residente desse Estado que:
 - i) seja seu nacional ; ou
 - ii) que não se tenha tornado seu residente apenas para prestar esses serviços.
2. a) Não obstante as provisões do parágrafo 1.º as pensões e outras remunerações similares pagas por um Estado contratante ou por uma sua subdivisão política ou autarquia local, quer directamente quer através de fundos, por eles constituídos, a uma pessoa singular, em consequência de serviços prestados a esse Estado ou a essa subdivisão ou autarquia, só podem ser tributadas nesse Estado.
- b) Contudo, tais pensões ou remunerações similares só podem ser tributadas no outro Estado contratante se a pessoa singular for um residente e um nacional desse outro Estado.
3. O disposto nos Artigos 15.º, 16.º, 17.º e 18.º aplica-se aos salários, vencimentos, pensões e outras remunerações similares pagas em consequência de serviços prestados em relação a uma actividade comercial ou industrial exercida por um Estado contratante ou por uma sua subdivisão política ou autarquia local.

Artigo 20.º

Estudantes

1. As importâncias que um estudante ou um estagiário que é, ou foi, imediatamente antes da sua permanência no Estado contratante, residente de outro Estado contratante e cuja permanência no Estado primeiramente mencionado tem como único fim aí prosseguir os seus estudos ou a sua formação, receba para fazer face às despesas com a sua manutenção, estudos ou formação não são tributadas nesse Estado, desde que provenham de fontes situadas fora desse Estado.

Artigo 21.º

Outros rendimentos

1. Os elementos do rendimento de um residente de um Estado contratante e donde quer que provenham não tratados nos Artigos anteriores desta Convenção só podem ser tributados nesse Estado.
2. O disposto no número 1 não se aplica ao rendimento de bens imobiliários como são definidos no número 2 do Artigo 6.º, se o beneficiário desse rendimento, residente de um Estado contratante, exercer no outro Estado contratante uma actividade industrial ou comercial através de um estabelecimento estável nele situado, estando o direito ou a propriedade geradora dos rendimentos efectivamente ligado a esse estabelecimento estável. Nesse caso são aplicáveis as disposições do Artigo 7.º.

CAPÍTULO IV

Tributação do património

Artigo 22.º

Património

1. O património constituído por bens imobiliários mencionados no Artigo 6.º, propriedade de um residente de um Estado contratante e situados no outro Estado contratante, pode ser tributado nesse outro Estado.
2. O património constituído por bens mobiliários que fazem parte do activo de um estabelecimento estável que uma empresa de um Estado contratante tem no outro Estado contratante pode ser tributado nesse outro Estado.
3. O património constituído por navios e aeronaves utilizados no tráfego internacional, por barcos utilizados na navegação interior, bem como os bens mobiliários afectos à exploração desses navios, aeronaves ou barcos só pode ser tributado no Estado contratante onde está situada a direcção efectiva da empresa.
4. Todos os outros elementos do património de um residente de um Estado contratante só podem ser tributados nesse Estado.

CAPÍTULO V MÉTODOS DE ELIMINAÇÃO DA DUPLA TRIBUTAÇÃO

Artigo 23.º-A

Método de isenção

1. Com ressalva do disposto nos nºs 2 e 3, quando um residente de um Estado contratante obtiver rendimentos ou for proprietário de património que, de acordo com o disposto na Convenção, possam ser tributados no outro Estado contratante, o primeiro Estado mencionado isentará de imposto esses rendimentos ou esse património.
2. Quando um residente de um Estado contratante obtiver rendimentos que, de acordo com as disposições dos Artigos 10.º e 11.º, possam ser tributados no outro Estado contratante, o primeiro Estado mencionado deduzirá do imposto sobre os rendimentos desse residente uma importância igual ao imposto pago nesse outro Estado. A importância deduzida não poderá, contudo, exceder a fracção do imposto, calculado antes da dedução correspondente aos rendimentos auferidos nesse outro Estado.
3. Quando um residente de um Estado contratante obtiver rendimentos ou for proprietário de património que, de acordo com o disposto nesta Convenção, forem isentos de imposto neste Estado, este Estado poderá, contudo, ao calcular o quantitativo do imposto sobre os outros rendimentos ou património desse residente, ter em conta os rendimentos ou o património isentos.
4. O disposto no artigo 1.º não é aplicável aos rendimentos obtidos ou ao património possuído por um residente de um Estado contratante quando o outro Estado contratante aplica as disposições da convenção para isentar de imposto esse rendimento ou esse património, ou as disposições do número 2 do artigo 10.º ou do artigo 11.º ao referido rendimento.

Artigo 23.º-B

Método de imputação

1. Quando um residente de um Estado contratante obtiver rendimentos ou for proprietário de património que, de acordo com o disposto na Convenção, possam ser tributados no outro Estado contratante, o primeiro Estado mencionado deduzirá:
 - a) do imposto sobre os rendimentos desse residente uma importância igual ao imposto sobre o rendimento pago nesse Estado;
 - b) do imposto sobre o património desse residente, uma importância igual ao imposto sobre o património pago nesse outro Estado.Em ambos os casos, a importância deduzida não poderá, contudo, exceder a fracção do imposto sobre o rendimento ou do imposto sobre o património, calculado antes da dedução,

correspondente ao rendimento ou património que, consoante o caso, pode ser tributado nesse outro Estado.

2. Quando um residente de um Estado contratante obtiver rendimentos ou for proprietário de património que, de acordo com o disposto na Convenção, forem isentos de imposto neste Estado, este Estado poderá, contudo, ao calcular o quantitativo do imposto sobre os outros rendimentos ou património desse residente, ter em conta os rendimentos ou o património isentos.

CAPÍTULO VI

Disposições especiais

Artigo 24.º

Não discriminação

1. Os nacionais de um Estado contratante não ficarão sujeitos no outro Estado contratante a nenhuma tributação ou obrigação com ela conexas diferente ou mais gravosa do que aquela a que estejam ou possam estar sujeitos os nacionais desse outro Estado que se encontrem na mesma situação, em especial no que refere à residência. Não obstante o estabelecido no Artigo 1.º, esta disposição aplicar-se-á também às pessoas que não são residentes de um ou de ambos os Estados contratantes.

2. Os apátridas residentes de um Estado não ficarão sujeitos num Estado contratante a nenhuma tributação ou obrigação com ela conexas diferente ou mais gravosa do que aquelas a que estejam ou possam estar sujeitos os nacionais desse Estado que se encontrem na mesma situação, em especial no que se refere à residência.

3. A tributação de um estabelecimento estável que uma empresa de um Estado contratante tenha no outro Estado contratante não será nesse outro Estado menos favorável do que a das empresas desse outro Estado que exerçam as mesmas actividades. Esta disposição não poderá ser interpretada no sentido de obrigar um Estado contratante a conceder aos residentes do outro Estado contratante as deduções pessoais, abatimentos e reduções para efeitos fiscais em função do estado civil ou encargos familiares concedidos aos seus próprios residentes.

4. Salvo se for aplicável o disposto no n.º 1 do Artigo 9.º, no n.º 6 do Artigo 11.º ou no n.º 4 do Artigo 12.º, os juros, royalties e outras importâncias pagas por uma empresa de um Estado contratante a um residente do outro Estado contratante serão dedutíveis, para efeitos da determinação do lucro tributável de tal empresa, como se fossem pagas a um residente do Estado primeiramente mencionado. De igual modo, quaisquer dívidas de uma empresa de um Estado contratante a um residente do outro Estado contratante serão dedutíveis, para o efeito de determinar o património tributável dessa empresa, nas mesmas condições como se fossem contraídas para com um residente do primeiro Estado mencionado.

5. As empresas de um Estado contratante cujo capital, total ou parcialmente, directa ou indirectamente, seja possuído ou controlado por um ou mais residentes do outro Estado contratante não ficarão sujeitas, no Estado primeiramente mencionado, a nenhuma tributação ou obrigação com ela conexas diferente ou mais gravosa do que aquelas a que estejam ou possam estar sujeitas as empresas similares desse primeiro Estado.

6. Não obstante o disposto no Artigo 2.º, as disposições deste Artigo aplicar-se-ão aos impostos de qualquer natureza ou denominação.

Artigo 25.º

Procedimento amigável

1. Quando uma pessoa considerar que as medidas tomadas por um Estado contratante ou por ambos os Estados contratantes conduzem ou poderão conduzir, em relação a si, a uma tributação não conforme como disposto na Convenção, poderá,

independentemente dos recursos previstos pela legislação nacional desses Estados, submeter o seu caso à autoridade competente do Estado contratante de que é residente ou, se o caso está compreendido no n.º 1 do Artigo 24.º, à do Estado contratante de que é nacional. O caso deverá ser apresentado dentro de três anos a contar da data da primeira comunicação da medida que der causa à tributação não conforme com o disposto na Convenção.

2. A autoridade competente, se a reclamação se lhe afigurar fundada e não estiver em condições de lhe dar uma solução satisfatória, esforçar-se-á por resolver a questão através de acordo amigável com a autoridade competente do outro Estado contratante, a fim de evitar uma tributação não conforme com a Convenção. O acordo alcançado será aplicado independentemente dos prazos estabelecidos no direito interno dos Estados contratantes.

3. As autoridades competentes dos Estados contratantes esforçar-se-ão por resolver, através de acordo amigável, as dificuldades ou as dúvidas a que possa dar lugar a interpretação ou a aplicação da Convenção. Poderão também consultar-se, a fim de evitar a dupla tributação em casos não previstos pela Convenção.

4. As autoridades competentes dos Estados contratantes poderão comunicar directamente entre si, inclusivamente através de uma comissão mista constituída por essas autoridades ou pelos seus representantes, a fim de chegarem a acordo nos termos indicados nos números anteriores.

Artigo 26.º

Troca de informações

1. As autoridades competentes dos Estados contratantes trocarão entre si a informação previsivelmente relevante para aplicar as disposições da Convenção ou para administrar ou por em vigor as leis internas dos Estados contratantes, das suas subdivisões políticas ou autarquias locais, na medida em que a tributação nelas prevista não seja contrária à Convenção. A troca de informações não é restringida pelo disposto nos Artigos 1.º e 2.º.

2. Qualquer informações recebida, nos termos do parágrafo 1.º, por um Estado contratante, será considerada secreta do mesmo modo que a informação obtida com base na legislação interna desse Estado e só poderá ser comunicada às pessoas ou autoridades (incluindo tribunais e autoridades administrativas) encarregadas da liquidação ou cobrança impostos referidos no primeiro período, ou dos procedimentos declarativos ou executivos relativos a estes impostos, ou da decisão de recursos referentes a estes impostos. Essas pessoas ou autoridades utilizarão as informações assim obtidas apenas para os fins referidos. Essas informações podem ser reveladas em audiências públicas de tribunais ou em decisões judiciais.

3. O disposto no número 1 e 2 não poderá ser interpretado no sentido de impor a um Estado contratante a obrigação de:

a) tomar medidas administrativas contrárias à sua legislação, e à sua prática administrativa ou às do outro Estado contratante;

b) fornecer informações que não possam ser obtidas com base na sua própria legislação ou no âmbito da sua prática administrativa normal ou nas do outro Estado contratante;

c) transmitir informações reveladoras de segredos ou processos comerciais, industriais ou profissionais, ou informações cuja comunicação seja contrária à ordem pública.

4. Se, em conformidade com o disposto neste Artigo, forem solicitadas informações por um Estado contratante, o outro Estado Contratante utiliza os poderes de que dispõe a fim de obter as informações solicitadas, mesmo que esse outro Estado não necessite de tais informações para os seus próprios fins fiscais. A obrigação constante da frase anterior está sujeita às limitações previstas no número 3, mas tais limitações não devem, em caso algum, ser interpretadas no sentido de permitir que um Estado Contratante se recuse a prestar tais

informações pelo simples facto de estas não se revestirem de interesse para si, no respectivo âmbito interno.

5. O disposto no número 3 não pode em caso algum ser interpretado no sentido de permitir que um Estado contratante se recuse a prestar informações apenas porque estas são detidas por uma instituição bancária, um outro estabelecimento financeiro, um mandatário ou por uma pessoa agindo na qualidade de agente ou fiduciário, ou porque essas informações são conexas com os direitos de propriedade de uma pessoa.

Artigo 27.º

Assistência em matéria de cobrança de impostos (1)

1. Os Estados contratantes podem prestar assistência mútua para fins de cobrança dos respectivos créditos fiscais. Esta assistência não é restringida pelo disposto nos artigos 1.º e 2.º. As autoridades competentes dos Estados contratantes podem estabelecer de comum acordo as formas de aplicar este artigo.

2. A expressão "crédito fiscal" tal como é usada neste artigo designa uma quantia devida a título de impostos de qualquer natureza ou denominação cobrados em nome dos Estados contratantes, das suas subdivisões políticas ou autarquias locais, desde que a tributação correspondente não seja contrária a esta Convenção ou a qualquer outro instrumento de que os Estados contratantes sejam partes, e bem assim os juros, penalidades administrativas e custos de cobrança ou de conservação relativas a estes impostos.

3. Quando um crédito fiscal de um Estado contratante é susceptível de cobrança em virtude das leis desse Estado e é devido por uma pessoa que, nessa data, e por força dessas leis, não pode impedir a respectiva cobrança, esse crédito fiscal é aceite, a pedido das autoridades competentes desse Estado, para efeitos da sua cobrança pelas autoridades competentes do outro Estado contratante. Esse crédito fiscal é cobrado por esse outro Estado de acordo com a sua legislação aplicável em matéria de cobrança dos seus próprios impostos como se o crédito em causa constituísse um crédito fiscal desse outro Estado.

4. Quando um crédito fiscal de um Estado contratante constituir um crédito relativamente ao qual esse Estado, em virtude da sua legislação, pode tomar medidas cautelares a fim de assegurar a sua cobrança, esse crédito deve ser aceite, a pedido das autoridades competentes desse Estado, para efeitos de adopção de medidas cautelares pelas autoridades competentes do outro Estado contratante. Este outro Estado deve tomar as medidas cautelares relativamente a este crédito fiscal em conformidade com as disposições da sua legislação como se se tratasse de um crédito desse outro Estado, ainda que, no momento em que essas medidas são aplicadas, o crédito fiscal não seja susceptível de cobrança no primeiro Estado mencionado ou seja devido por uma pessoa que tenha o direito de impedir a respectiva cobrança.

5. Não obstante o disposto nos números 3 e 4, os prazos de prescrição e a prioridade aplicáveis, em virtude da legislação de um Estado contratante, a um crédito fiscal, por força da sua natureza enquanto tal, não se aplicam a um crédito fiscal aceite por este Estado para efeitos do número 3 e 4. Por outro lado, um crédito fiscal aceite por um Estado contratante para fins do número 3 ou 4 não pode ser objecto de qualquer prioridade nesse Estado, em virtude da legislação do outro Estado contratante.

6. Os procedimentos relativos à existência, validade ou montante de um crédito fiscal de um Estado contratante não são submetidos aos tribunais ou organismos administrativos do outro Estado contratante.

7. Sempre que, em qualquer momento após um pedido formulado por um Estado contratante em virtude do número 3 ou 4 e antes que o outro Estado tenha cobrado e transferido o montante do crédito fiscal em causa ao primeiro Estado mencionado, esse crédito fiscal deixa de constituir:

a) no caso de pedido formulado ao abrigo do número 3, um crédito fiscal do primeiro Estado mencionado, susceptível de cobrança por força das leis desse Estado e é devido por uma pessoa que, nesse momento, não pode, nos termos da legislação desse Estado, impedir a sua cobrança, ou

b) no caso de pedido formulado ao abrigo do número 4, um crédito fiscal do primeiro Estado mencionado, relativamente ao qual esse Estado pode, nos termos da sua legislação, tomar medidas cautelares a fim de assegurar a sua cobrança.

As autoridades competentes do primeiro Estado mencionado notificam imediatamente esse facto às autoridades competentes do outro Estado e o primeiro Estado mencionado suspende ou retira o seu pedido, consoante a opção do outro Estado.

8. As disposições deste artigo não podem em caso algum ser interpretadas no sentido de impor ao outro Estado contratante a obrigação de:

a) tomar medidas administrativas contrárias à sua legislação e à sua prática administrativa ou às do outro Estado contratante;

b) tomar medidas que sejam contrárias à ordem pública;

c) prestar assistência se o outro Estado contratante não tiver tomado todas as medidas razoáveis de cobrança ou de conservação, consoante o caso, de que disponha por força da sua legislação ou da sua prática administrativas;

d) prestar assistência no caso de os encargos administrativos que daí decorrem para esse Estado serem claramente despropositados em relação aos benefícios que o outro Estado possa obter.

Artigo 28.º

Membros das missões diplomáticas e de postos consulares

O disposto na Convenção não prejudicará os privilégios fiscais que beneficiem os membros de missões diplomáticas ou de postos consulares em virtude de regras gerais do direito internacional ou de disposições de acordos especiais.

Artigo 29.º

Extensão territorial (1)

1. A Convenção poderá tornar-se extensiva, nos termos presentes ou com as necessárias modificações, [a qualquer parte do território do (Estado A) ou do (Estado B) que foi implicitamente excluída da sua aplicação ou] a qualquer Estado ou território por cujas relações internacionais (o Estado A) ou (o Estado B) seja responsável, que exija impostos de carácter análogo àqueles a que se aplica a Convenção. Tal extensão tornar-se-á efectiva na data, com as modificações e nas condições, incluindo as relativas à cessação de aplicação, fixada de comum acordo entre os Estados contratantes por troca de notas diplomáticas ou segundo outro procedimento conforme com as respectivas disposições constitucionais.

2. A não ser que seja diferentemente convencionado entre os dois Estados contratantes, quando a Convenção for denunciada por um deles, segundo o Artigo 30.º, deixará de se aplicar igualmente nas condições previstas nesse Artigo, [a qualquer parte do território do (Estado A) ou do (Estado B) ou] a qualquer Estado ou território a que, de acordo com esta Artigo, se tenha tornado extensiva.

CAPÍTULO VII

Disposições finais

Artigo 30.º

Entrada em vigor

1. A convenção será ratificada e os instrumentos de ratificação serão trocados em ...o mais cedo possível.
2. A Convenção entrará em vigor após a troca dos instrumentos de ratificação e as suas disposições serão aplicáveis:
 - a) (no Estado A) ...
 - b) (no Estado B) ...

Artigo 31.º

Denúncia

1. A convenção estará em vigor enquanto não foi denunciada por um Estado contratante. Qualquer dos Estados contratantes pode denunciar a Convenção por via diplomática, mediante um aviso prévio mínimo de seis meses antes do fim de qualquer ano civil, a partir do ano... Neste caso, a convenção deixará de se aplicar:
 - a) (no Estado A) ...
 - b) (no Estado B) ...

Cláusula Terminal

A cláusula terminal respeitante à assinatura será redigida de acordo com o procedimento constitucional dos dois Estados contratantes.

NOTA: Texto publicado nos Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal n.º 197 - Tradução de Teresa Curvelo e Salomé Rebelo.

Anexo 4

**TABELA PRÁTICA DAS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO
CELEBRADAS POR PORTUGAL**

PAÍSES (ordem alfabética)	DIPLOMA LEGAL	TROCA DOS INSTRUMENTOS DE RATIFICAÇÃO / ENTRADA EM VIGOR	REDUÇÃO DE TAXAS					
			DIVIDENDOS		JUROS		ROYALTIES	
			Art.º	Taxa	Art.º	Taxa	Art.º	Taxa
ÁFRICA DO SUL	Resolução Assembleia da República n.º 53/08 de 22 de Setembro	Aviso n.º 222/2008 publicado em 20-11-2008 EM VIGOR DESDE 22-10-2008	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
ALEMANHA	Lei 12/82 de 03 de Junho	Aviso publicado em 14-10-1982 EM VIGOR DESDE 08-10-1982	10º	15%	11º	10% a) 15% b)	12º	10%
ARGÉLIA	Resolução Assembleia da República n.º 22/06 de 23 de Março	Aviso n.º 579/2006 publicado em 05-05-2006 EM VIGOR DESDE 01-05-2006	10º	10% m) 15% b)	11º	15%	12º	10%
ÁUSTRIA	DL n.º 70/71 de 08 de Março	Aviso publicado em 08-02-1972 EM VIGOR DESDE 28-02-1972	10º	15%	11º	10%	12º	5% b) 10% c)
BARBADOS	Assinada em 22.10.2010 - Aguarda ratificação	Pendente						
BÉLGICA	DL n.º 619/70, 15 de Dezembro Convenção Adicional (Res. Ass. Rep. n.º 82/00 de 14 de Dezembro)	Aviso publicado em 17-02-1971 EM VIGOR DESDE 19-02-1971 Convenção Adicional em vigor desde 05-04-2001	10º	15%	11º	15%	12º	10%
BRASIL d)	Resolução Assembleia da República n.º 33/01 de 27 de Abril	Aviso publicado em 14-12-2001 EM VIGOR DESDE 05-10-2001 com efeitos a 01-01-2000	10º	10% m) 15% b)	11º	15%	12º	15%
BULGÁRIA	Resolução Assembleia da República n.º 14/96 de 11 de Abril	Aviso n.º 258/96 publicado em 26-08-1996 EM VIGOR DESDE 18-07-1996	10º	10% e) 15% b)	11º	10%	12º	10%
CABO VERDE	Resolução Assembleia da República n.º 63/00 de 12 de Julho	Aviso n.º 4/2001 publicado em 18-01-2001 EM VIGOR DESDE 15-12-2000	10.º	10%	11.º	10%	12.º	10%
CANADÁ	Resolução Assembleia da República n.º 81/00 de 6 de Dezembro	Aviso publicado em 17-10-2001 EM VIGOR DESDE 24-10-2001	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
CHILE	Resolução Assembleia da República n.º 28/06 de 6 de Abril	Aviso n.º 243/2008 publicado em 29-12-2008 EM VIGOR DESDE 25-08-2008	10º	10% f) 15% b)	11º	5% r) 10% r) 15% b)	12º	5% r) 10% r)
CHINA	Resolução Assembleia da República n.º 28/2000 de 30 de Março	Aviso n.º 109/2000 publicado em 02-06-2000 EM VIGOR DESDE 08-06-2000	10º	10%	11º	10% r)	12º	10%
COLÔMBIA	Assinada em 30.08.2010 - Aguarda ratificação	Pendente						

**TABELA PRÁTICA DAS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO
CELEBRADAS POR PORTUGAL**

PAÍSES (ordem alfabética)	DIPLOMA LEGAL	TROCA DOS INSTRUMENTOS DE RATIFICAÇÃO / ENTRADA EM VIGOR	REDUÇÃO DE TAXAS					
			DIVIDENDOS		JUROS		ROYALTIES	
			Art.º	Taxa	Art.º	Taxa	Art.º	Taxa
COREIA	Resolução Assembleia da República n.º 25/97 de 08 de Maio	Aviso n.º 315/97 publicado em 27-12-1997 EM VIGOR DESDE 21-12-1997	10º	10% e) 15% b)	11º	15%	12º	10%
CUBA	Resolução Assembleia da República n.º 49/01 de 13 de Julho	Aviso n.º 187/06 publicado em 23-01-2006 (e Aviso n.º 279/05 de 29-07-2005) EM VIGOR DESDE 28-12-05	10º	5% f) 10% b)	11º	10%	12º	5%
DINAMARCA	Resolução Assembleia da República n.º 6/02 de 23 de Fevereiro	Aviso n.º 53/2002 publicado em 15-06-2002 EM VIGOR DESDE 24-05-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	10%	11º	10%	12º	10%
EMIRADOS ÁRABES UNIDOS	Assinada em 17.01.2011 - Aguarda ratificação	Pendente						
ESLOVÁQUIA	Resolução Assembleia da República n.º 49/04 de 13 de Julho	Aviso n.º 191/04 publicado em 04-12-2004 EM VIGOR DESDE 02-11-2004 a produzir efeitos após 01-01-05	10º	15% b) 10% m)	11º	10%	12º	10%
ESLOVÉNIA	Resolução Assembleia da República n.º 48/04 de 10 de Julho	Aviso n.º 155/04 publicado em 31-08-2004 EM VIGOR DESDE 13-08-2004 a produzir efeitos após 01-01-05	10º	5% f) 15% b)	11º	10%	12º	5%
ESPAÑHA u)	Resolução Assembleia da República n.º 6/95, de 28 de Janeiro	Aviso n.º 164/95 publicado em 18-07-1995 EM VIGOR DESDE 28-06-1995	10º	10% f) 15% b)	11º	15%	12º	5%
ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA	Resolução Assembleia da República n.º 39/95 de 12 de Outubro	Aviso n.º 35/96 publicado em 09-01-1996 EM VIGOR DESDE 01-01-1996	10º	5% g) 10% g) 15% b)	11º	10%	13º	10%
ESTÓNIA	Resolução Assembleia da República n.º 47/04 de 08 de Julho	Aviso n.º 175/04 publicado em 27-11-2004 EM VIGOR DESDE 23-07-2004 a produzir efeitos após 01-01-05	10º	10%	11º	10%	12º	10%
FINLÂNDIA	DL n.º 494/70 de 23 de Outubro	Aviso publicado em 22-08-1980 EM VIGOR DESDE 14-07-1971	10º	10% f) 15% b)	11º	15%	12º	10%
FRANÇA	DL n.º 105/71 de 26 de Março	Aviso publicado em 13-11-1972 EM VIGOR DESDE 18-11-1972	11º	15%	12º	10% h) 12% b)	13º	5%
GRÉCIA	Resolução Assembleia da República n.º 25/02 de 4 de Abril	Aviso n.º 85/2002 publicado em 24-09-2002 EM VIGOR DESDE 13-08-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	15%	11º	15%	12º	10%
GUINÉ-BISSAU	Resolução Assembleia da República n.º 55/09, de 30 de Julho	Falta Aviso s)	10º	10%	11º	10% r)	12º	10%

**TABELA PRÁTICA DAS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO
CELEBRADAS POR PORTUGAL**

PAÍSES (ordem alfabética)	DIPLOMA LEGAL	TROCA DOS INSTRUMENTOS DE RATIFICAÇÃO / ENTRADA EM VIGOR	REDUÇÃO DE TAXAS					
			DIVIDENDOS		JUROS		ROYALTIES	
			Art.º	Taxa	Art.º	Taxa	Art.º	Taxa
HOLANDA	Resolução Assembleia da República n.º 62/00 de 12 de Julho	Aviso n.º 177/2000 publicado em 24-08-2000 EM VIGOR DESDE 11-08-2000	10.º	10%	11.º	10%	12.º	10%
HONG KONG	Assinada em 22/03/2011 - Aguarda ratificação	Pendente						
HUNGRIA	Resolução Assembleia da República n.º 4/99 de 28 de Janeiro	Aviso n.º 126/2000 publicado em 30-06-2000 EM VIGOR DESDE 08-05-2000	10º	10% e) 15% b)	11º	10%	12º	10%
ÍNDIA	Resolução Assembleia da República n.º 20/2000 de 6 de Março	Aviso n.º 123/2000 publicado em 15-06-2000 EM VIGOR DESDE 05-04-2000	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
INDONÉSIA	Resolução Assembleia da República n.º 64/2006 de 6 de Dezembro	Aviso n.º 42/2008 publicado em 04/04/2008 EM VIGOR DESDE 11-05-2007	10º	10%	11º	10%	12º	10%
IRLANDA	Resolução Assembleia da República n.º 29/94 de 24 de Junho Protocolo que Revê CDT - Res. Ass. Rep. N.º 62/2006, de 06-12-2006	Aviso n.º 218/94 publicado em 24-08-1994 EM VIGOR DESDE 11-07-1994 Aviso n.º 45/2008 publicado em 17.04.2008 - Protocolo que Revê CDT EM VIGOR DESDE 18-12-2006	10º	15%	11º	15%	12º	10%
ISLÂNDIA	Resolução Assembleia da República n.º 16/02 de 8 de Março	Aviso n.º 48/2002 publicado em 08-06-2002 EM VIGOR DESDE 11-04-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
ISRAEL	Resolução Assembleia da República n.º 02/08 de 15 de Janeiro	Aviso n.º 94/2008 publicado em 13-06-2008 e rectificado pelo Aviso n.º 129/2008 publicado em 22.07.2008 EM VIGOR DESDE 18-02-2008	10º	5% r) 10% r) 15% r)	11º	10%	12º	10%
ITÁLIA	Lei n.º 10/82 de 01 de Junho	Aviso publicado em 07-01-1983 EM VIGOR DESDE 15-01-1983	10º	15%	11º	15%	12º	12%
KOWEIT	Resolução Assembleia da República n.º 44/2011, de 18 de Março	<i>Falta Aviso s)</i>						
LETÓNIA	Resolução Assembleia da República n.º 12/03 de 28 de Fevereiro	Aviso n.º 138/2003 publicado em 26-04-2003 EM VIGOR DESDE 07-03-2003	10º	10%	11º	10%	12º	10%
LITUÂNIA	Resolução Assembleia da República n.º 10/03 de 25 de Fevereiro	Aviso n.º 123/2003 publicado em 22-03-2003 EM VIGOR DESDE 26-02-2003	10º	10%	11º	10%	12º	10%
LUXEMBURGO	Resolução Assembleia da República n.º 56/00 de 30 de Junho	Aviso n.º 256/2000 publicado em 30-12-2000 EM VIGOR DESDE 30-12-2000	10.º	15%	11.º	10% n) 15% b)	12.º	10%

**TABELA PRÁTICA DAS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO
CELEBRADAS POR PORTUGAL**

PAÍSES (ordem alfabética)	DIPLOMA LEGAL	TROCA DOS INSTRUMENTOS DE RATIFICAÇÃO / ENTRADA EM VIGOR	REDUÇÃO DE TAXAS					
			DIVIDENDOS		JUROS		ROYALTIES	
			Art.º	Taxa	Art.º	Taxa	Art.º	Taxa
MACAU	Resolução Assembleia da República n.º 80-A/99 de 16 de Dezembro	Aviso n.º 72/2001 publicado em 16-07-2001 EM VIGOR DESDE 01-01-1999	10º	10%	11º	10%	12º	10%
MALTA	Resolução Assembleia da República n.º 11/02 de 25 de Fevereiro	Aviso n.º 33/2002 publicado em 06-04-2002 e rectificado em 30-04-2002 EM VIGOR DESDE 05-04-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
MARROCOS	Resolução Assembleia da República n.º 69 -A/98 de 23 de Dezembro	Aviso n.º 201/2000 publicado em 16-10-2000 EM VIGOR DESDE 27-06-2000	10º	10% e) 15% b)	11º	12%	12º	10%
MÉXICO	Resolução Assembleia da República n.º 84/00 de 15 de Dezembro	Aviso n.º 49/01 publicado em 21-05-2001 EM VIGOR DESDE 09-01-2001	10º	10%	11º	10%	12º	10%
MOÇAMBIQUE	Resolução Assembleia da República n.º 36/92 de 30/12. - Protocolo que Revê CDT (Res. As. Rep. 36/2009, de 08.05)	Aviso n.º 55/95 publicado em 03-03-1995 EM VIGOR DESDE 01-01-1994. Protocolo em vigor desde 07.06.2009 (Aviso MNE n.º 45/2009, de 21.08.2009).	10º	15%	11º	10%	12º	10%
MOLDOVA	Resolução Assembleia da República n.º 106/2010, de 02 de Setembro	Aviso n.º 300/2010 publicado em 08/11/2010 EM VIGOR DESDE 18-10-2010	10º	5% r) 10% r)	11º	10%	12º	8%
NORUEGA	DL n.º 504/70 de 27 de Outubro	Aviso publicado em 15-10-1971 EM VIGOR DESDE 01-10-1971	10º	10% f) 15% b)	11º	15%	12º	10%
PANAMÁ	Assinada em 27/08/2010 - Aguarda ratificação	Pendente						
PAQUISTÃO	Resolução Assembleia da República n.º 66/03 de 2 de Agosto	Aviso n.º 6/08 publicado em 21/01/2008 EM VIGOR DESDE 04-06-2007	10º	10% m) 15% b)	11º	10% o)	12º	10% p)
POLÓNIA	Resolução Assembleia da República n.º 57/97 de 09 de Setembro	Aviso n.º 52/98 publicado em 25-03-1998 EM VIGOR DESDE 04-02-1998	10º	10% e) 15% b)	11º	10%	12º	10%
REINO UNIDO	DL n.º 48497 de 24 de Julho de 1968	Aviso publicado em 03-03-1969 EM VIGOR DESDE 20-01-1969	10º	10% f) 15% b)	11º	10%	12º	5%
REP. CHECA	Resolução Assembleia da República n.º 26/97 de 09 de Maio	Aviso n.º 288/97 publicado em 08-11-1997 EM VIGOR DESDE 01-10-1997	10º	10% e) 15% b)	11º	10%	12º	10%
ROMÉNIA	Resolução Assembleia da República n.º 56/99 de 10 de Julho	Aviso n.º 96/99 publicado em 18-08-1999 EM VIGOR DESDE 14-07-1999	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%

**TABELA PRÁTICA DAS CONVENÇÕES PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO
CELEBRADAS POR PORTUGAL**

PAÍSES (ordem alfabética)	DIPLOMA LEGAL	TROCA DOS INSTRUMENTOS DE RATIFICAÇÃO / ENTRADA EM VIGOR	REDUÇÃO DE TAXAS					
			DIVIDENDOS		JUROS		ROYALTIES	
			Art.º	Taxa	Art.º	Taxa	Art.º	Taxa
RÚSSIA	Resolução Assembleia da República n.º 10/02 de 25 de Fevereiro	Aviso n.º 32/2003 publicado em 30-01-2003 EM VIGOR DESDE 11-12-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
SAN MARINO	Assinada em 19/11/2010 - Aguarda ratificação	Pendente						
SINGAPURA	Resolução Assembleia da República n.º 85/00 de 15 de Dezembro	Aviso n.º 45/01 publicado em 11-05-2001 EM VIGOR DESDE 16-03-01	10º	10%	11º	10%	12º	10%
SUÉCIA	Resolução Assembleia da República n.º 20/03 de 11 de Março	Aviso n.º 3/2004 publicado em 02-01-2004 e Aviso n.º 32/04, de 10-04-2004 EM VIGOR DESDE 19-12-2003 com efeitos após 01-01-2000	10º	10%	11º	10% q)	12º	10%
SUIÇA	DL n.º 716/74 de 12 de Dezembro	Aviso publicado em 26-02-1976 EM VIGOR DESDE 18-12-1975	10º	10% f) 15% b)	11º	10%	12º	5%
TUNÍSIA	Resolução Assembleia da República n.º 33/2000 de 31 de Março	Aviso n.º 203/2000 publicado em 16-10-2000 EM VIGOR DESDE 21-08-2000	10º	15%	11º	15%	12º	10%
TURQUIA	Resolução Assembleia da República n.º 13/06 de 21 de Fevereiro	Aviso n.º 2/2007 publicado em 10-01-2007 EM VIGOR DESDE 18-12-2006	10º	5% m) 15% b)	11º	10% t) 15% b)	12º	10%
UCRÂNIA	Resolução Assembleia da República n.º 15/02 de 8 de Março	Aviso n.º 34/2002 publicado em 11-04-2002 e rectificado em 30-04-2002 EM VIGOR DESDE 11-03-2002 a produzir efeitos após 01-01-03	10º	10% m) 15% b)	11º	10%	12º	10%
URUGUAI	Resolução Assembleia da República n.º 77/2011, de 05 de Abril	<i>Falta Aviso s)</i>						
VENEZUELA	Resolução Assembleia da República n.º 68/97 de 05 de Dezembro	Aviso n.º 15/98 publicado em 16-01-1998 EM VIGOR DESDE 08-01-1998	10º	10% i) 15% j)	11º	10%	12º	10% k) 12% l)

CDT's em vigor
CDT's assinadas

53
9

NOTAS:

a) Quando pagos por entidades bancárias.

b) Em todos os outros casos.

c) Quando a sociedade controla mais de 50% do capital social.

d) Entre 01-01-1972 e 31-12-1999 vigorou uma CDT entre Portugal e o Brasil aprovada pelo DL n.º244/71 de 2 Junho e que veio a ser denunciada unilateralmente pelo Brasil. A taxa reduzida para dividendos, juros e royalties era de 15%, podendo ainda ter sido aplicada, no caso de royalties, uma taxa de 10%, sempre que se tratasse de obras literárias, científicas ou artísticas, cuja aplicação era regulada pela Circular n.º 17/73, de 19/10.

e) Quando o beneficiário efectivo for uma sociedade que durante um período consecutivo de 2 anos anteriormente ao pagamento dos dividendos, detiver 25% do capital social da sociedade pagadora, a taxa não poderá exceder 10% do montante bruto dos dividendos pagos depois de 31-12-1996.

No entanto, nos termos do art.º 28º ou 29º das respectivas convenções, esta taxa reduzida de 10% só será aplicável, porque se trata de imposto devido na fonte, às situações cujo facto gerador do imposto surja em ou depois de 1 de Janeiro do ano imediato àquele em que a Convenção entrou em vigor.

f) Quando o beneficiário efectivo for uma sociedade que controla 25% ou mais do capital social.

g) Quando o sócio for uma sociedade que durante dois anos consecutivos antes do pagamento dos dividendos, detiver directamente 25% ou mais do capital social, a taxa é de 10% entre 01-01-1997 e 31-12-1999 e 5% para depois de 31-12-1999.

h) Para as obrigações emitidas em França depois de 01-01-1965.

i) A partir de 01-01-1997. No entanto, nos termos do art.º 29º, n.º 2, alínea a) da Convenção celebrada com a Venezuela, esta taxa reduzida de 10% apenas será aplicável, porque se trata de imposto devido na fonte, às situações cujo facto gerador do imposto surja em ou depois de 01-01-1999.

j) Até 31-12-1996, conforme previsto no art.º 10.º, n.º 2 da Convenção com a Venezuela. No entanto, dado que esta Convenção apenas entrou em vigor em 08-01-1998, esta taxa reduzida de 15% nunca foi, nem será, aplicada.

k) Taxa para assistência técnica.

l) Taxa para *royalties* em geral.

m) Quando o beneficiário efectivo dos dividendos for uma sociedade que, durante um período ininterrupto de dois anos anteriormente ao pagamento dos dividendos, detenha directamente pelo menos 25% do capital social da sociedade que paga os dividendos.

n) Se os juros forem pagos por uma empresa de um Estado Contratante, em cuja titularidade os juros são considerados despesas dedutíveis, a um estabelecimento financeiro residente do outro Estado Contratante.

o) Contudo, os juros provenientes de um Estado Contratante serão isentos nesse Estado, ao abrigo e se cumpridas as condições previstas as alíneas a), b) ou c) do nº 3 do art. 11º da CDT com o Paquistão.

p) Esta taxa reduzida de 10% é ainda aplicável a "remunerações por serviços técnicos", nos termos e com a abrangência prevista nos nºs 4 e 5 do art. 12º da CDT com o Paquistão.

q) Contudo, os juros só poderão ser tributados no Estado Contratante de que o respectivo beneficiário efectivo é residente se cumprida uma das condições previstas nas alíneas a) a d) do nº 3 do art. 11º da CDT com a Suécia.

r) Consultar o artigo respectivo.

s) Por não estar ainda publicado o aviso do Ministério dos Negócios Estrangeiros que publicita a troca dos instrumentos de ratificação entre os dois Estados Contratantes, esta convenção ainda não entrou em vigor.

t) Desde que se trate de juros pagos em conexão com um empréstimo realizado por um período superior a dois anos.

u) Entre 26-03-1970 e 27-06-1995 vigorou uma CDT entre Portugal e Espanha aprovada pelo DL n.º 49.223, de 04 de Setembro de 1969 (Diário do Governo, I.ª Série, N.º 207, de 04/09/1969). As taxas reduzidas para dividendos eram de 10 e 15%; para juros de 15%; para royalties de 5%.

OBSERVAÇÃO IMPORTANTE:

As Convenções para Evitar a Dupla Tributação (CDT'S) celebradas por Portugal, de acordo com o modelo da OCDE, apenas deverão ser aplicadas quando as entidades pagadoras dos rendimentos estiverem na posse dos **formulários** próprios para execução das mesmas, devidamente preenchidos pelo beneficiário do rendimento e autenticados pela respectiva autoridade fiscal, em conformidade com o disposto no art. 98º do Código do IRC e art. 18º do DL nº 42/91, de 22 de Janeiro, formulários que foram aprovados pelo Despacho nº 4743-A/2008, do Ministro de Estado e das Finanças, publicado no D.R. nº 37, II.ª Série, de 21 de Fevereiro de 2008, tendo em conta a Rectificação n.º 427-A/2008, publicada no D.R. nº 43, de 29.02.2008.