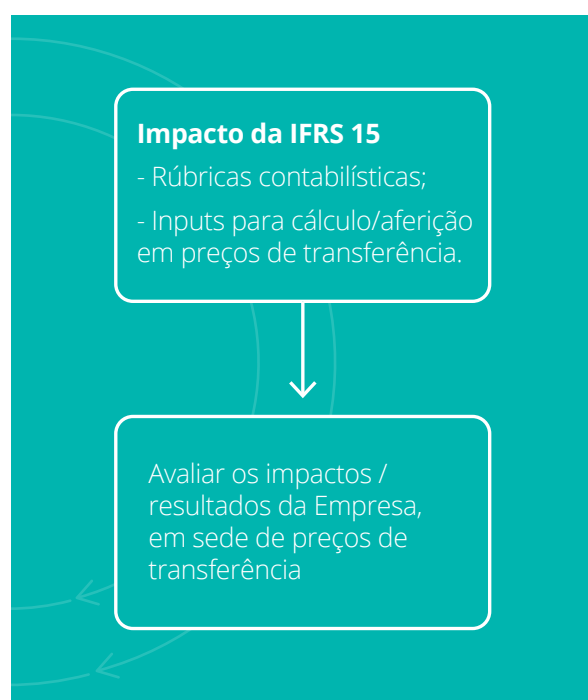
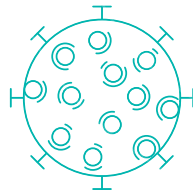


Rédito de Contratos com Clientes (IFRS 15)

Em virtude da situação epidemiológica do novo Coronavírus (COVID-19) e do seu impacto a nível operacional, é fundamental antecipar oportunidades que permitam às empresas alavancar a sua atividade e enfrentar novos desafios.

As políticas de preços de transferência foram definidas e implementadas pelas empresas que desenvolvem operações com entidades relacionadas em consonância com o princípio de plena concorrência, de forma a dar cumprimento ao regime fiscal em vigor. Com efeito, trata-se de um processo complexo e transversal a várias áreas dos Grupos económicos envolvendo sistemas de Informação Tecnológica (IT), finanças, contabilidade e fiscalidade.

A adoção da **IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes** para os exercícios que se iniciem após 1 de janeiro de 2018 (inclusive), gera alterações ao nível da classificação e do momento do reconhecimento do rédito, podendo ter impacto no cronograma de pagamento de impostos.



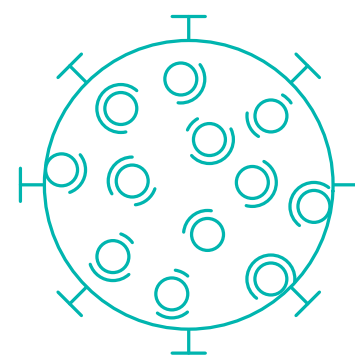
Checklist

1. Revisão dos contratos intragrupo
2. Identificação dos impactos diretos e indiretos nas transações
3. Quantificação do impacto fiscal, por transação
4. Identificação das alterações nas políticas de preços de transferência, contratos, base de cálculos, entre outros.

Com a adoção desta norma, o rédito é reconhecido quando o controlo dos bens e/ou serviços são transferidos para os clientes. Embora a transferência de riscos e recompensas geralmente coincida com a transferência do controlo, pode não ser o caso, tornando-se necessário avaliar os termos principais dos contratos com os clientes para determinar quando o controlo é transferido (identificação das obrigações de desempenho).

A nova norma requer assim, que uma entidade avalie, se a receita é reconhecida ao longo do tempo ou reconhecida num momento específico, revelando a necessidade de analisar/rever as funções desenvolvidas e os riscos assumidos por cada interveniente da operação em cada momento, bem como determinar a quantia do preço da transação atribuível a cada desempenho da obrigação.

Torna-se assim relevante, elencar um conjunto de situações/transações em que a política de preços de transferência adotada deverá ser revista.



Agente/comissionista e compra/venda de bens

Caso a remuneração definida para um determinado agente/comissionista (intermediação de bens com entidades independentes) e/ou distribuidor (adquire bens a entidade(s) relacionada(s) para posterior venda a entidade(s) independente(s)) seja uma margem rotineira (definida como uma percentagem dos rendimentos), os procedimentos de reconhecimento do rédito estabelecidos na norma IFRS 15, poderão acelerar/desacelerar o seu rendimento. Por outro lado, o agente ou distribuidor desenvolve o seu trabalho de venda numa fase diferente da atividade de produção e da transferência do bem. Em resultado, há comissões que devem ser capitalizadas ao invés de reconhecidas no período como gastos e/ou o timing de reconhecimento do rédito dar origem a uma posição de perda.

Shared services and cost-sharing agreements

Tipicamente, as entidades que desenvolvem serviços para outras entidades de um Grupo, não sendo possível aplicar métodos diretos para a determinação do preço dos serviços, adotam o método indireto, o qual consiste em repartir os custos globais de serviços prestados pelas várias entidades do Grupo com base numa chave de repartição apropriada que na maioria das vezes tem por base o rédito. Neste sentido, a adoção da norma IFRS 15 pode gerar uma alteração da contribuição de cada uma das entidades nos casos em que a chave de alocação seja o volume de negócios.

Royalties/licenciamento

Nos contratos de royalties/licenciamento, em que o pricing definido tem por base os rendimentos (por exemplo, vendas ou vendas líquidas), a aplicação da norma IFRS 15 (alterações na forma de reconhecimento do rédito) poderá influenciar o respetivo débito dos royalties/fee de licenciamento.

Aplicação de métodos de preços de transferência

Alterações no reconhecimento do rédito levam a alterações na rentabilidade de uma empresa. Tendo em consideração que algumas análises económicas de preços de transferência têm por base métodos baseados no lucro e a utilização de vários anos de análise (de forma a minimizar distorções dos resultados obtidos), a adoção da IFRS 15 poderá afetar os fatores de comparabilidade das empresas resultantes de um benchmarking (e.g., políticas contabilísticas distintas).

Para mais informações, por favor contacte:

Patrícia Matos
Partner
pamatos@deloitte.pt

Tânia Rodrigues
Associate Partner
tarodrigues@deloitte.pt

Clara Dithmer
Associate Partner
cdithmer@deloitte.pt

Filipe de Moura
Associate Partner
fmoura@deloitte.pt