

Preços de transferência e a gestão financeira e de tesouraria: a importância dos indicadores financeiros numa crise (pandémica)

A atual situação epidemiológica dura há diversos meses e corresponde já a um fenómeno sem precedentes, com impactos significativos na economia e no modo de operar dos grupos multinacionais, e um inevitável retrocesso económico e social. Contudo, e à semelhança de crises anteriores, são tais os desafios da atual crise que exigem novas soluções e apresentam oportunidades. A avaliação dos indicadores financeiros e económicos tem assumido um papel premente no atual contexto COVID-19, e não o é menos importante no contexto empresarial pois, quando devidamente definidos, permitem um maior controlo das operações e a implementação de respostas apropriadas à atual situação.



Neste contexto, e em face da incerteza da eventual retoma progressiva da atividade, revela-se inevitável realinhar e redesenhar a política de preços de transferência, através da correta análise aos principais indicadores financeiros e de negócio, tendo por base os fatores com impacto na estratégia e nos modelos de negócio.

De seguida são identificados os principais aspetos, em sede de preços de transferência, que as empresas e os grupos multinacionais deverão ter consideração.

Guia prático para pensar em tempos COVID

- 1 A fiscalidade, a gestão financeira e o departamento legal devem colaborar de forma articulada de forma a aferir quanto ao impacto do planeamento a curto e médio prazo a respeito da repatriação, contratação de financiamentos, tesouraria, liquidez e gestão do risco.
- 2 A fiscalidade e a gestão financeira devem coordenar a implementação de quaisquer novas transações financeiras e de derivados.
- 3 A fiscalidade e a gestão financeira devem coordenar e aferir quanto ao impacto fiscal de quaisquer alterações aos instrumentos de dívida existentes.
- 4 Deve ser realizada uma análise fiscal e de preços de transferência conjunta aos instrumentos financeiros existentes.
- 5 A fiscalidade deve proceder à revisão dos perfis funcionais e respetivos resultados (lucro vs prejuízo) esperados nas diferentes jurisdições, tendo em conta a utilização dos prejuízos e a dedutibilidade dos juros

Gestão financeira, liquidez e financiamento

As medidas de saúde pública adotadas pelos diversos países para conter a propagação do COVID-19 resultaram em perturbações significativas no negócio da maioria das empresas e grupos multinacionais. A quarentena profilática, os atrasos e limitações na cadeia de abastecimento, os encerramentos das fronteiras com impacto na livre circulação de pessoas ou os cercos sanitários com a restrição de circulação de pessoas e mercadorias, a escassez de produtos e matérias e as reduções abruptas ou faseadas ao nível da procura estão a impactar de forma significativa as operações de uma generalidade de setores e indústrias.

Algumas empresas enfrentam agora longos períodos de condições comerciais excepcionalmente difíceis, aliadas a uma redução significativa ao nível de receitas ou até mesmo a uma perda permanente de receitas, que por sua vez pressionam a capacidade financeira e de liquidez das mesmas.

No sentido de minimizar o impacto nas disponibilidades e assegurar a saúde financeira razoável para enfrentar os próximos meses, a função financeira deve proceder à análise e procura de soluções de gestão de tesouraria e de liquidez junto dos fornecedores, clientes, instituições financeiras ou junto de entidades relacionadas. Para o efeito, pode ajudar a adotar uma política de gestão das operações baseada na gestão financeira e de tesouraria e não de rubricas de gastos e rendimentos, otimizando as transferências de fundos e de disponibilidades entre entidades em contexto de partes de relacionadas.

Entre outras, as Empresas podem adotar medidas que aliviem a pressão sobre as disponibilidades e a gestão de tesouraria, baseadas na gestão dos seguintes fluxos:

Recebimentos: através da antecipação de recebimentos, emissão de faturação pendente, concessão de descontos em face de acordo de prazos de pagamento de clientes mais reduzidos; considerar a utilização de soluções de *factoring* / *confirming*, entre outros;

Inventários: através da revisão das encomendas ao nível da quantidade e frequência, da possibilidade de vendas de *stock* à consignação, revisão dos *bottlenecks* na produção de forma a evitar atrasos e paragens na produção, escoamento de produtos obsoletos através de descontos, vendas em quantidade, entre outros;

Pagamentos: através da gestão eficiente dos prazos de pagamento acordados ou da sua revisão de forma a alinhar os mesmos com as necessidades de curto prazo, a política da Empresa e/ou standards da indústria, análise à aplicabilidade das medidas implementadas pelas Autoridades Tributárias com o objetivo de aliviar a tesouraria das empresas. De salientar que a Autoridade Tributária Portuguesa, à semelhança de outras administrações fiscais estrangeiras, procedeu à prorrogação de determinados prazos fiscais e diferimento do pagamento de impostos;

As situações identificadas poderão corresponder a formas imediatas de liquidez, quer nas relações com entidades independentes, quer com entidades relacionadas. Visando uma perspetiva de longo prazo, a contratação de derivados (taxas de juro, moeda ou *commodities*), poderá corresponder a uma opção para a mitigação do risco associado a volatilidade dos mercados, característica do contexto de crises económicas. Contudo, de salientar o facto de que as operações de cobertura poderão, por vezes, traduzir-se em ineficiências decorrentes das flutuações ao nível de rendimentos e gastos esperados, que por sua vez poderão traduzir-se num aumento ou diminuição do rendimento tributável.

Outra das principais formas de gestão das necessidades de liquidez, num contexto de entidades relacionadas, corresponde à renegociação dos termos de crédito ou até mesmo à anulação ou capitalização dos fundos anteriormente concedidos, assegurando que os requisitos legais são assegurados. Não obstante as diversas hipóteses, cada uma das soluções pode resultar em diferentes implicações fiscais e legais tendo em consideração as diversas geografias, como por exemplo o perdão de dívida pode corresponder a um ganho ou rendimento sujeito a imposto numa outra jurisdição, ou até mesmo a um gasto não dedutível.

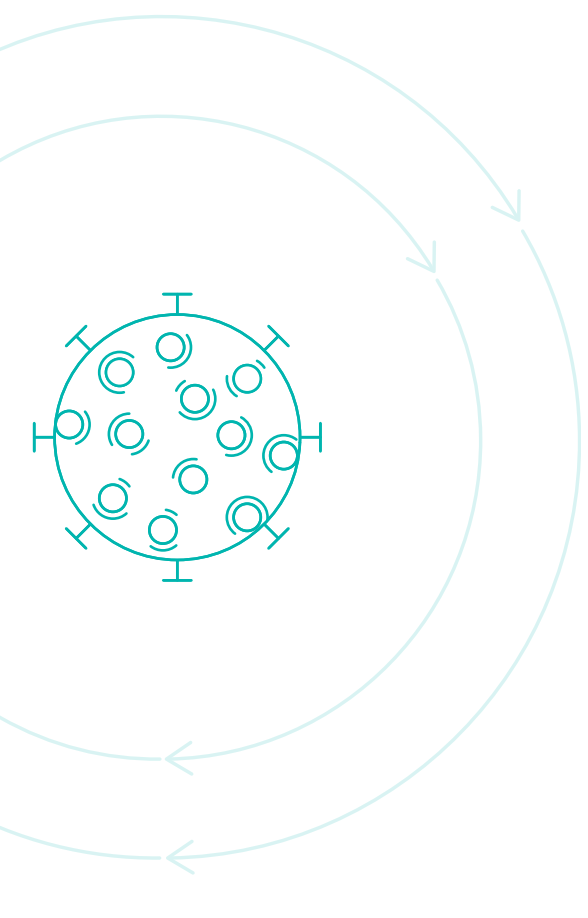
Os financiamentos intragrupo podem também corresponder a uma alternativa para assegurar o cumprimento de obrigações (de curto e longo prazo). No entanto, aquando da definição dos termos e condições, a consideração de determinados indicadores de negócio, económicos ou financeiros poderá revelar-se uma mais-valia, bem como a consideração da evolução das principais taxas de referência. Entre outros aspetos a ter em consideração, salientamos ainda para as considerações a respeito da dicotomia entre dívida e capital, a capacidade creditícia do devedor e a perspetiva da entidade concedente dos fundos.

Por outro lado, o atual contexto de elevados rácios de endividamento ou de previsíveis prejuízos, poderá revelar-se também razão mais do que suficiente para a revisão / renegociação dos termos e condições dos atuais contratos de financiamento intragrupo. A existência de condições restritivas de obrigação de pagamento ou acordos de manutenção (i.e., debt to EBITDA), poderão necessitar de ajustamentos ou alterações.

Adicionalmente, face à dimensão e abrangência global da atual crise, importa analisar se as atuais estruturas internas de financiamento se mantêm apropriadas, entre outros, se os sistemas de *cash pooling* estão a responder às necessidades do Grupo ou se o Grupo possui outros mecanismos que permitam o rápido repatriamento das disponibilidades financeiras para as geografias mais deficitárias.

Financiamento e Tesouraria

As equipas de gestão financeira e de tesouraria deverão avaliar a gestão financeira, as necessidades de financiamento e as prioridades de liquidez. Quaisquer medidas tomadas em face do atual contexto poderão ter implicações mais vastas e a longo prazo, pelo que, revela-se importante que a Tesouraria, a Fiscalidade, a Política de Preços de Transferência e o departamento jurídico estejam coordenados na conceção e implementação de estratégias de mitigação de risco financeiro e de liquidez.



Cadeia de valor

Uma das transformações mais comuns da cadeia de abastecimento corresponde à transferência do valor acrescentado das operações para o comércio digital, necessárias para assegurar o negócio em determinadas indústrias. Os gastos associados a estas transformações, bem como os gastos associados aos ativos desenvolvidos (i.e., plataformas de vendas online) e às respetivas atividades de gestão, manutenção e desenvolvimento devem ser devidamente analisados e a sua alocação deverá ser definida à luz das regras de preços de transferência.

Por outro lado, e em face do atual contexto e imposições à limitação de circulação, pode haver a necessidade de redomiciliar a tomada de decisão e a gestão e controlo dos riscos ou desenvolver estas funções através de plataformas digitais.

Tais situações podem levar à criação de estabelecimentos estáveis, gerando rendimentos tributáveis no estrangeiro. A remuneração desses estabelecimentos estáveis, não obstante, deverá seguir uma política de preços de transferência, de acordo com as funções e riscos assumidos pelas partes envolvidas.

Alterações no negócio *core* das entidades poderá levar também à necessidade de rever a política de preços de transferência em vigor, por exemplo, subsidiárias da indústria farmacêutica e /ou indústria química que, em face do atual contexto, procedem ao desenvolvimento de uma nova linha de negócio (i.e. produção de medicamentos genéricos de forma a responder ao aumento significativo da procura e /ou produção de outros consumíveis tais como máscaras cirúrgicas, desinfetantes e álcool gel, entre outros) no sentido de responder à elevada procura e com impacto direto na sua rentabilidade pelo que os indicadores da(s) nova(s) linha(s) de negócio devem ser devidamente analisados e definidos.

Política de preços de transferência e o preço/margem de plena concorrência

No âmbito do atual contexto COVID-19 será igualmente relevante rever a política de preços de transferência no sentido de proceder à análise da alocação de gastos extraordinários e respetivo impacto e implicações, situações com impacto direto nas situações em que são acordadas rentabilidades anuais *target* por atividade/posicionamento na cadeia de valor/perfil funcional, bem como nas situações em que, através da celebração de Acordos Prévios de Preços de Transferência, foi acordado um preço / margem com a Autoridade Tributária.

Assim, a revisão da política deverá ter em consideração o atual alinhamento das funções e do risco em face da resposta ao COVID-19 e respetivo impacto na política de pricing. Contudo, importa salvaguardar o impacto destas políticas temporárias no período pós-COVID-19 no sentido de assegurar que tais alterações ocorrem no período e pelo período adequado, e como tal, não dão origem a riscos em sede de preços de transferência.

O preço ou margem de plena concorrência é geralmente definido e acordado tendo por base indicadores financeiros auferidos e/ou cobrados por entidades independentes e identificados através da consulta de bases de dados, geralmente disponíveis com um diferimento de cerca de um ano. Contudo, à data, os impactos do COVID-19 a curto e longo prazo são ainda desconhecidos e a informação financeira disponível não reflete de forma completa o impacto do atual contexto macroeconómico, pelo que será igualmente necessário redefinir as metodologias de definição e aferição do preço / margem de plena concorrência no sentido de refletir um preço / margem de mercado em linha com o atual contexto económico, onde o regresso da atividade à normalidade (ou próximo dos valores registados até ao início de 2020) está, para a maioria das Empresas, adiado por tempo indeterminado.

Face ao exposto, será necessário adotar outras metodologias e/ou a consideração de ajustamentos (como por exemplo ajustamentos de working capital conforme recomendado pelas Orientações da OCDE e pelas regras portuguesas) que permitam estimar de forma mais correta e documentar a política de pricing e reexaminar os critérios considerados nas análises de preços de transferência. O preço / margem de plena concorrência poderá ser determinado através de diferentes metodologias, sejam as baseadas no mercado (mediante análise da correlação entre quebra de negócio e quebra de rentabilidade em situações de crise), baseadas no custo ou baseadas na (re)negociação entre as partes.

Neste contexto de salientar ainda as cláusulas de força maior, que em face de condições económicas adversas, poderão representar uma solução de valor inquestionável por permitir a descontinuação de acordos de prestação de serviços, representando, por outro lado, uma ameaça aos contratos existentes que poderão ser considerados nulos. Deverá, no entanto, ser analisada a possibilidade de renegociação em face dos indicadores de negócio e financeiros, ou até de mercado, impactados pelas alterações na oferta e na procura.

Poderá também haver a necessidade de (re)negociar os termos e condições comerciais e legais definidos e acordados no âmbito de contratos intragrupo, incluindo os procedimentos / mecanismos aplicáveis em face de alterações na oferta / procura decorrentes do contexto de mercado e/ou de crises económicas e de saúde pública.

Responder

Compreender as necessidades e as disponibilidades de tesouraria do grupo e analisar as possibilidades de repatriamento e a implementação das medidas decorrentes da análise efetuada em conformidade.

Trabalhar em conjunto com a gestão financeira para identificar oportunidades em instrumentos financeiros externos e aferir quanto à aplicabilidade / pertinência.

Recuperar

Reavaliar as necessidades financeiras à luz da nova estrutura operacional.

Considerar benefícios fiscais, perfil funcional e respetivos resultados (lucros ou prejuízos) e a dedutibilidade dos juros.

Reavaliar a estratégia e as políticas de tesouraria em conformidade.

Preparar

Implementar estratégias que traduzam a melhor coordenação entre os benefícios fiscais disponíveis e a criação de valor (rendimentos tributáveis), tendo em consideração a localização das responsabilidades de financiamento.

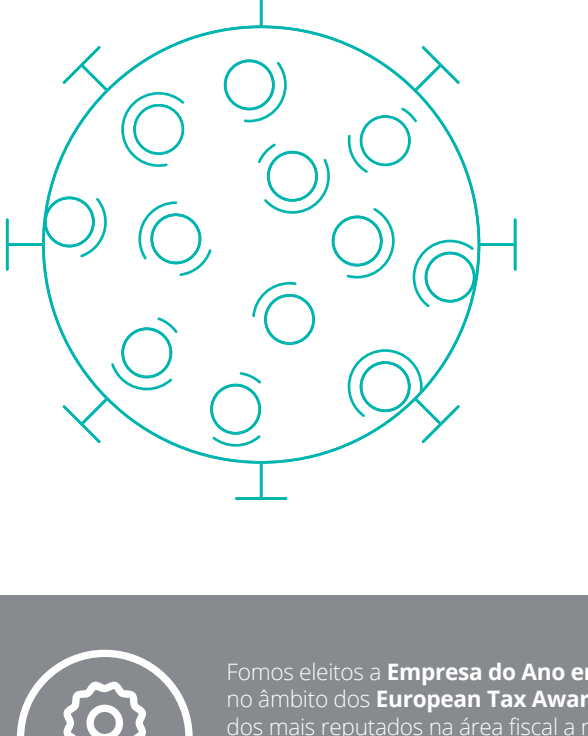
Refletir adequadamente as novas Orientações da OCDE a respeito das operações financeiras nas políticas de tesouraria revistas e proceder à documentação das políticas adotadas.

Conclusões

As oportunidades e soluções que poderão ser adotadas e implementadas na política de preços de transferência das empresas e dos grupos multinacionais são, genericamente, justificáveis a curto prazo em face do atual contexto macroeconómico.

Ainda assim, a aplicabilidade das medidas poderá mais tarde ser alvo de um escrutínio adicional por parte das Autoridades Tributárias aquando da retoma económica e no âmbito do combate à eleição fiscal. Neste contexto, qualquer alteração na política, a curto ou médio longo prazo, deverá ser devidamente analisada e fundamentada economicamente e do ponto de vista comercial e de mercado, mas também ao nível da sua razoabilidade.

Para o efeito, e no sentido de antecipar quaisquer questões ou riscos, deverá ser preparada e organizada documentação robusta para aferir qualquer alteração / ajustamento, ainda que momentâneo, às políticas de *pricing* e de preços de transferência, que poderá servir como uma base sólida de defesa em situação de contencioso fiscal.



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