



No matter where you go, Deloitte is there with you

COVID - 19: Preços de Transferência e os Incentivos Fiscais e Financeiros

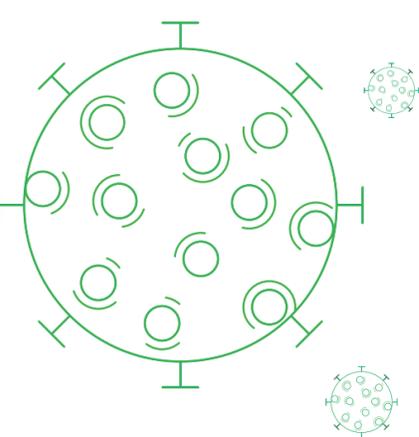
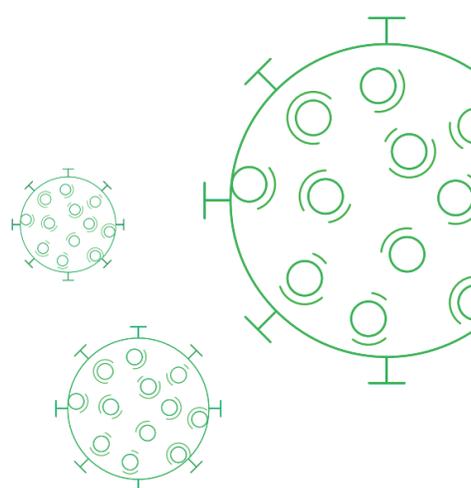
A atual situação epidemiológica associada ao novo Coronavírus (COVID-19) traz, para as empresas, uma realidade complexa que exige a implementação de estratégias e alternativas operacionais e fiscais distintas das existentes até à data.

No entanto, apesar de reconhecido este facto, é ainda grande a incerteza acerca do caminho concreto que deverá ser trilhado por cada empresa, nos próximos meses e anos, no contexto do seu negócio.

Mais do que nunca, espera-se uma resposta forte e coordenada dos países da União Europeia no apoio a prestar ao tecido empresarial e que, de forma resumida, se traduzirá na manutenção ou alargamento dos incentivos fiscais e financeiros.

É neste enquadramento que se torna premente visitar a coordenação entre a área dos incentivos, no contexto de Grupos económicos, e a matéria de preços de transferência.

A nossa experiência diz-nos que assegurar uma interação coordenada entre estas matérias permite às empresas alavancar a sua atividade e enfrentar os desafios de negócio cada vez mais complexos e incertos.



Recorde-se que as políticas de preços de transferência são definidas e implementadas pelas empresas no contexto das operações que estabelecem com entidades relacionadas, procurando a consonância com o princípio de plena concorrência.

Trata-se de um processo complexo e transversal a várias áreas dos Grupos económicos, com um impacto efetivo e que se traduz nos respetivos resultados operacionais e fiscais.

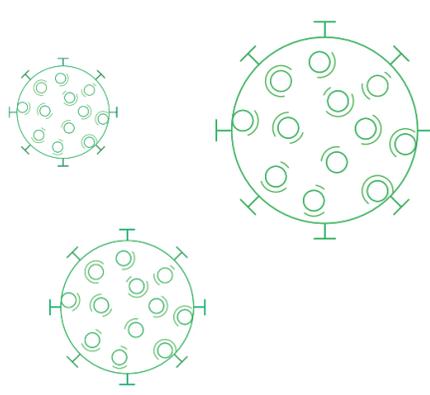
Torna-se, assim, relevante elencar um conjunto de situações ilustrativas de que uma coordenação efetiva entre as políticas de preços de transferência e a área de incentivos permite não só reduzir constrangimentos na área fiscal, mas também potenciar eventuais oportunidades, aportando, deste modo, um grau de competitividade essencial no contexto da atual realidade epidemiológica e económica.

Assegurar uma coordenação consistente entre a área dos Incentivos e a matéria de Preços de Transferência torna-se premente

Os Incentivos e as políticas de Preços de Transferência

A candidatura a determinados incentivos e a respetiva eficiência estão intrinsecamente ligadas ao cumprimento de objetivos de natureza operacional e financeira ou à forma de repartição dos resultados fiscais entre duas ou mais entidades de um mesmo Grupo económico.

Em determinados momentos estas situações ocorrem porque, no contexto de Grupos económicos, não se atende ao facto dos resultados de natureza fiscal, operacional e financeira poderem ser, em grande medida, impactados pelas políticas de preços de transferência existentes ou aquelas relativamente às quais, eventualmente, haja necessidade de redefinir na sequência do normal desenvolvimento da atividade e do contexto económico.



Check list:

- 1 Identificação das atividades designadamente, as conexas com a investigação e desenvolvimento
- 2 Identificação dos incentivos/benefícios existentes
- 3 Revisão das políticas de preços de transferência com impacto nos incentivos/benefícios existentes
- 4 Implementação de eventuais alterações nas políticas de preços de transferência

Modelos de relacionamento

São diversas as situações em que, no contexto de Grupos económicos, as atividades de investigação e desenvolvimento são centralizadas numa entidade, que desenvolve tarefas em benefício de outra ou outras entidades do mesmo Grupo económico.

Ora, a nossa experiência indica-nos que, por vezes, a estruturação do respetivo modelo de relacionamento com as entidades beneficiárias/utilizadoras dos resultados dessas atividades não só não é consistente com as regras e práticas de preços de transferência, como também com os próprios objetivos subjacentes à eficiência dos incentivos associados e às métricas de remuneração delineados pelos gestores e acionistas.

Não são raras as situações em que a estruturação de atividades de investigação e desenvolvimento acabam por, mais tarde, apresentar um conjunto de constrangimentos limitadores da eficiência pretendida, incluindo mesmo riscos fiscais na área de preços de transferência.

Revela-se, por isso, bastante importante assegurar que, na estruturação de atividades de investigação e desenvolvimento e consequente modelo de relacionamento e remuneração entre empresas de um mesmo Grupo económico, ocorre uma coordenação consistente entre a área dos incentivos e os objetivos de negócio associados à matéria de preços de transferência.

Algumas das áreas a analisar e os temas a assegurar em matéria de preços de transferência são os seguintes:

- Sistematização dos modelos de negócio típicos associados a atividades de investigação e desenvolvimento;
- Estudo qualitativo e quantitativo para apoio à seleção do modelo de negócio mais apropriado, em face do racional e objetivos operacionais subjacentes às atividades a desenvolver, bem como do plano de atividades de investigação e desenvolvimento previstas para os anos seguintes;
- Indicação da política de remuneração adequada ao modelo de negócio selecionado.

Contratos entre entidades de um mesmo Grupo económico

No contexto de um Grupo, o sucesso na elegibilidade para determinados benefícios/incentivos associados a atividades de investigação e desenvolvimento depende, também, da adequabilidade/correspondência dos respetivos contratos aos requisitos definidos no contexto da candidatura.

No mesmo sentido, numa ótica de preços de transferência, o modelo de negócio a adotar nas atividades de investigação e desenvolvimento deve ser devidamente enquadrado por contrato específico e a sua remuneração definida em linha com as práticas de mercado.

Inclusivamente, estes contratos devem precautelar as situações extraordinárias como a que atualmente vivemos no contexto do COVID-19, prevendo, se aplicável, mecanismos que não comprometam os objetivos dos incentivos/benefícios associados, e bem assim o cumprimento das regras de preços de transferência.

Check list:

- 1 Valorização das atividades à luz do princípio de plena concorrência
- 2 Avaliação dos indicadores relevantes para os incentivos à luz do modelo de relacionamento e remuneração

Para mais informações, por favor contacte:

Patrícia Matos
Partner
pamatos@deloitte.pt

Filipe de Moura
Associate Partner
fmoura@deloitte.pt

Tânia Rodrigues
Associate Partner
tarodrigues@deloitte.pt

Clara Dithmer
Associate Partner
cdithmer@deloitte.pt