

COVID-19: Adaptando a estratégia de preços de transferência e os modelos de negócios ao novo normal

Diante da atual crise provocada pela Covid-19, as multinacionais estão readaptando suas cadeias de suprimentos e modelos de negócios para atender às demandas em constante mudança do "novo normal". Os impactos no ambiente de negócios caracterizados por interrupções na demanda e no fornecimento, as preocupações com saúde e segurança, as regulamentações governamentais adotadas e as previsões de negócios variadas podem alterar a política de preços para as organizações. Como resultado, é importante que os preços de transferência estejam no topo da agenda do conselho.

Quais ações os líderes empresariais podem considerar no momento de avaliar seus modelos de negócios e a abordagem de preços de transferência?

Embora a situação atual esteja se desenvolvendo lentamente, é essencial que as partes interessadas avaliem seus modelos de negócios e as abordagens de preços de transferência, como também planejem suas respostas de perspectivas de curto e de longo prazos.

É importante que as revisões das abordagens de preços de transferência sejam melhor avaliadas a partir da perspectiva de alinhamento da resposta estratégica geral dos negócios a um cenário alterado.



Análise de impacto

- Muitas empresas já estão fazendo uma análise de impacto e, caso sua empresa não esteja entre elas, é hora de começar.
- A análise deve ser feita no nível do setor e no nível de negócios individual.
- O modo como o seu setor é impactado devido à atual crise da COVID-19 e como as empresas estão respondendo à situação em termos de estratégia de negócios, abordagens operacionais e financeiras, etc. é claramente vital para o sucesso do seu próprio plano de negócios.



Realinhe modelos de preços de transferência

- O tema básico por trás do realinhamento da estrutura de preços de transferência deve ser a combinação das políticas de preços relacionadas às realidades atuais dos negócios e dos mercados.
- As abordagens revisadas das cadeias de suprimentos, incluindo novos modelos de compras, estratégias de mercado, logística, abordagens de prestação de serviços etc., exigirão ajustes correspondentes aos modelos de transferência de preços.

Exemplos que podem ser considerados

Embora seja necessária uma revisão completa da estrutura geral de preços de transferência das empresas multinacionais, visto que há interrupções de curto a médio e, potencialmente, longo prazo das cadeias de suprimentos,

mercados e estratégias de negócios tradicionais, existem alguns aspectos que exigem ajustes, mesmo em um nível da empresa individual, a partir do ano fiscal 2019-20.



Ajustes para operações fechadas ou temporariamente interrompidas

- O preço de transferência para operações encerradas ou interrompidas temporariamente deve ser revisado, de modo a refletir o padrão atual de fatos em cenário não controlado.



Fator na nova alocação da força de trabalho

- O impacto da alocação de trabalhos em diferentes entidades do grupo na cadeia de suprimentos global, deve ser considerado nos modelos de preços de transferência.



Ajustes para capacidade ociosa

- As políticas de preços de transferência devem ser alteradas para levar em consideração as capacidades ociosas (ou falta de capacidades) criadas devido à situação extraordinária da COVID-19.



Analise os modelos de preços de transferência direcionados

- Os modelos de preços de transferência direcionados (como modelos de distribuição) devem ser analisados, a fim de evitar incompatibilidade com lucros/perdas entre as entidades do grupo.



Considere o impacto financeiro

- O impacto financeiro do preço de transferência deve ser considerado, incluindo posições de capital de giro, investimentos e acordos financeiros.

Como as políticas de preços de transferência estão diretamente ligadas às cadeias de valor de negócios e às forças do mercado, repensar as estruturas de preços de transferência das empresas multinacionais é inevitável e uma prioridade máxima.

Nós da **Grant Thornton Brasil**, juntamente com as firmas-membro globais, estamos acompanhando de perto o cenário atual. Estamos prontos para fazer parceria com sua empresa no alinhamento de suas políticas globais de preços de transferência, de modo a fortalecer suas respostas estratégicas e operacionais à nova ordem do mercado de uma maneira globalmente coordenada.



Para obter mais insights para superar a crise atual, acesse nosso HUB Covid-19.