

2013 este anul prețurilor de transfer!

Fiți pregătiți! Urcați în TPS Expres!

Nr. 1 /
martie 2013

Transfer Pricing în Siguranță

PIAȚA ȘTIRILOR

E oficial -
controlul
pe TVA se
poate lega
și de
prețurile de
transfer.

DOSAR DE TP

Prejudecățile
nu sunt bune
nici în prețuri
de transfer!
Costă!

SERVICE

Sfatul
specialistului:
Atenție la
justificarea
"cheltuielilor
pe firmă"!

DICȚIONAR

De unde
vine
noțiunea
de "arm's
length"?

La început de drum

Echipele Transfer Pricing Services (TPS) și-a făcut o datorie de onoare din a fi mereu la dispoziția partenerilor săi cu sfaturi și informații pentru un "transfer pricing în siguranță". Mediul de afaceri prezintă suficient de multe incertitudini încât cu siguranță nu aveți nevoie să mai adăugați la acestea și riscurile legate de prețurile de transfer. Tocmai de aceea, vă propunem buletinul „TPS ExpreS” - un mijloc eficient de a fi la curent cu noutățile și tendințele din lumea transfer pricing (TP) precum și cu cele mai bune practici de gestionare eficientă a riscurilor și disputelor fiscale.

Lectură cu folos!

Echipele TPS

www.transferpricing.ro

www.dosarpreturidettransfer.ro

TP News' length

Piața știrilor

* Comisia Europeană a emis la sfârșitul anului trecut două „recomandări” legislative cu impact semnificativ asupra strategiilor fiscale ale companiilor comunitare, inclusiv în materie de prețuri de transfer. Practic, statele membre trebuie să adopte măsuri de îngrijire a așa numitelor „strategii (planificări fiscale) agresive” prin care companiile urmăresc să evite plata impozitului pe profit (folosind portușele din convențiile de evitare a dublei impuneri sau tranzacțiile cu jurisdicții extra-comunitare).

Statele membre vor avea în vedere în principal aranjamentele/tranzacțiile artificiale, „acele tranzacții care nu sunt derulate de companii în mod obișnuit și într-o manieră rezonabilă.” Vom reveni pe această temă, de mare interes în special pentru companiile afiliate.

Aceste prevederi au fost preluate mai mult sau mai puțin în forma recomandată de Comisia Europeană prin modificările aduse Codului Fiscal.

* Comisia Europeană a cerut oficial României să modifice tratamentul fiscal discriminatoriu

aplicat societăților străine. „În prezent, o societate străină cu mai multe sedii în România face obiectul regimului fiscal al întreprinderilor pentru fiecare dintre sedii în mod individual, chiar dacă acestea nu au personalitate juridică separată. Imposibilitatea unui contribuabil străin de a consolida rezultatele tuturor sediilor sale din România se traduce printr-un dezavantaj la nivelul fluxului de numerar sau prin impozite mai mari pentru entitatea juridică străină”, se arată în documentul Comisiei.

* Noile modificări aduse Codului Fiscal, intrate în vigoare la începutul lunii februarie, duc la concluzia că un control pe TVA poate duce la o investigație privind prețurile de transfer. Vezi și comunicatul TPS transmis la sfârșitul lunii ianuarie ([click aici](#)).

* Strategia fiscal-bugetară 2013-2015, varianta revizuită, prevede, la capitolul „măsuri de combatere a evaziunii fiscale” (pag 32) - verificarea persoanelor afiliate, intensificarea acțiunilor de verificare a prețurilor de transfer, asigurarea procedurii amiabile și de arbitraj.

* Aceeași strategie prevede „unificarea structurilor de control la nivel ANAF, corelat cu instituirea controlului unic asupra

activității contribuabililor , o dată la trei ani pentru IMM-uri și o dată la cinci ani pentru marii contribuabili”

Cea mai mare ajustare de prețuri de transfer la nivel local în 2010 a fost de aproximativ 2 milioane EUR, în 2011 de aproximativ 30 de milioane EUR iar în 2012 de aproximativ 17 milioane de EUR.

În prestigioasa publicație The Lawyer, transfer pricing este considerat „călcâiul lui Ahile” în cazul celor mai multe aranjamente fiscale. Acesta va fi subiectul fierbințe al perioadei următoare și câmpul de luptă al celor mai importante litigii fiscale” (click aici)

Ministerul Finanțelor a anunțat aderarea României la Forumul Global OECD privind Transparența și Schimbul de informații.

Anunțul vine în contextul în care OECD (G20) a lansat, la sfârșitul lunii februarie, „Raportul privind erodarea bazei de impozitare și transferul profiturilor” care identifică cele mai importante șase arii de risc, printre care prețurile de transfer, în special în cazul mutării artificiale a riscurilor și a intangibilelor.

Dosar de TP

Analiză

10 prejudecăți privind dosarul prețurilor de transfer

1. „Dosarul prețurilor de transfer este un cost inutil pentru afacerea mea, am nevoie de el doar în momentul unui control”.

Dincolo de caracterul lui obligatoriu - este documentul prin care justifici în fața organului de control de ce ai ales un anumit preț pentru o anumită tranzacție - dosarul poate fi văzut și ca un instrument de gestionare eficientă a fluxurilor financiare.

Documentarea tranzacțiilor arată dacă acestea sunt lipsite de sens economic (există riscul să fie încadrate ca fiind artificiale sau se derulează la prețuri mult sub/peste cele din piață) și astfel, mai devreme sau mai târziu, se vor „razbuna” și vor deveni punctele vulnerabile ale afacerii.

2. „Am doar două-trei tranzacții cu grupul. Ce poate fi atât de complicat să faci dosarul prețurilor de transfer?”

Se impune din start o precizare - documentarea unei tranzacții din punct de vedere al prețurilor de transfer nu este un audit obișnuit în care verifici doar corectarea înregistrării unei facturi. Trebuie să argumentezi că această tranzacție

s-a încheiat la un preț de piață, iar aceasta nu este o știință exactă. (Inclusiv autoritățile recunosc că se poate stabili doar un interval al valorilor de piață - după eliminarea celor mai mici 25% din valorile observate, respectiv a celor mai mari 25%, altfel spus, între quartila 1 și quartila 3). Iar cea mai bună metodă de stabilire a valorilor de piață - care va fi acceptată de inspectorii fiscali - se face doar în urma unei temeinice analize funcționale a afacerii respective.

Să luăm exemplul unui banal serviciu de IT pe care îl primiți de la grup. În primul rând, consultantul dumneavoastră trebuie să înțeleagă exact cine, ce și cum prestează, care sunt rațiunile fiecărei părți, pe scurt - să înțeleagă bine business-ul. Apoi trebuie să caute referințe și comparații pe o piață care, inclusiv la nivel regional, este uriașă. Evident, asta înseamnă, înainte de toate, timp.

3. „Dosarul prețurilor de transfer poate schimba trecutul”

Este o greșală des întâlnită: compania decide, într-un final, să întocmească un dosar pentru tranzacții cunoscute ca fiind în afara prețurilor din piață, iar acum se așteaptă ca acest dosar să rezolve diferendele cu Fiscu.

Atenție - dosarul analizează tranzacții care și-au produs deja efectul! Ceea ce poate să facă consultantul este doar să identifice corect factorii prin care să argumenteze eventuale devieri de la valori de piață și astfel să reducă ajustările impuse de organul de control.

Cu totul altfel vor sta lucrurile când compania are o politică legată de prețurile de transfer, pe care o aplică chiar din momentul inițierii unei tranzacții intra-grup. Un dosar bine pus la punct, pregătit din timp și adus la zi, va fi o dovadă că tratați cu seriozitate problema prețurilor de transfer, chiar un bun motiv de a „descuraja” un eventual audit și pe aceasta temă.

4. „Am timp să fac dosarul când vine controlul!”

Iată o altă greșală des întâlnită: companiile se uită la termenele din procedura de control și văd “maximum trei luni - prezentarea dosarului”, după care se mai poate acorda o perioadă “egală cu primul termen acordat”. Problema este că sunt rare cazurile în care se acordă cele trei luni (ca să invoci că e vorba de tranzacții complexe ar trebui să probezi cu ... o minimă documentare a tranzacțiilor) iar dacă, spre exemplu, prima dată se dă un termen de trei săptămâni, suplimentar se vor acorda tot trei săptămâni.

Deci, de obicei, nu ai la dispoziție mai mult de 1,5 - 2 luni pentru a prezenta dosarul. Acesta este, de cele mai multe ori, un termen insuficient, mai ales atunci când ești la prima documentare a tranzacțiilor, atunci începi să studiezi piața, să ceri date de la grup... ca să nu mai vorbim că scopul nu este să prezinți un dosar, ci un dosar bun, care să evite ajustările din partea organului de control.

Nota bene - prezentarea unui dosar incomplet echivalează cu neprezentarea acestuia (amendă 12-14.000 de lei dintr-un foc, care mai poate fi urmată de o nouă penalizare de 12-14.000 lei plus, evident, adevărata penalizare - ajustarea impusă de autorități. Vezi aici și punctul următor).

Pe scurt, vorbim de diferența dintre a munci sub presiunea controlului și a face lucrurile

temeinic, în liniște, pentru a putea răspunde adecvat oricărei “provocări” ulterioare. Luați în calcul și faptul că, oricând, documentația prețurilor de transfer poate fi cerută de autorități în timpul altor inspecții fiscale.

5. „Sancțiunea pentru neîntocmirea dosarului este doar o amendă contravențională”.

Amenda e doar o mică parte a problemei. Adevărata “sancțiune” a neîntocmirii/prezentării incomplete a dosarului este ca organul de control să facă propria estimare, prin efectuarea unei medii aritmetice a trei tranzacții „similare” (alese de inspector) și astfel ajungi la o ajustare serioasă ... pe care nici măcar nu o mai poți contesta, pentru că ți se va refuza intrarea în „procedură amiabilă”.

De notat că cea mai mare ajustare de prețuri de transfer din România de până în prezent a fost de 30 milioane de euro, în timp ce ajustările de milioane de euro nu mai sunt deloc ceva neobișnuit.

6. „Lucrez cu cineva care poate să facă rost de o bază de date, așa ies mai ieftin”

Doar la prima vedere mai ieftin, pentru că dacă te uiți la rezultate... sigur vei simți ce înseamnă o ajustare impusă de organul de control, cu recalcularea impozitului pe profit (plus dobânzi și penalități aferente).

Sfatul nostru - lucrează doar cu o firmă care deține licență (are acces în permanență) de utilizare a marilor baze de date internaționale! Bazele de date se modifică în permanență, astfel că, la un control din 2013, spre exemplu, trebuie să poți proba datele pe care le-ai folosit în momentul întocmirii dosarului, să zicem în 2010 (aduci efectiv baza de date din 2010 prin care auditezi rezultatele din dosar).

În plus, bazele de date nerelevante pentru domeniul respectiv dau naștere la interpretări din partea autorităților, care pot impune propriile estimări. Nu în ultimul rând, luați în calcul că utilizarea de dosare care au fost întocmite accesând baze de date „pirat” poate dăuna imaginii grupului.

7. „Sunt parte a unui grup multinațional puternic, inspectorii fiscali nu vor risca să <<atace>>, mai ales pe un domeniu atât de sofisticat cum sunt prețurile de transfer.”

În timp, am constatat o profesionalizare a echipelor de inspecție fiscală, mare parte din inspectorii urmând sesiuni de training cu specialiști în domeniu. De aceea, sfatul nostru pentru companii este să nu mizeze pe “nepregătirea” inspectorilor ANAF și să își facă bine temele.

Nu mizați nici pe „protecția” dată de renumele corporației! State puternice precum SUA și Marea Britanie își fac deja un titlu de glorie (răspunzând unei presiuni publice) din declanșarea bătăliilor împotriva unor nume grele (Google, Starbucks) pe frontul prețurilor de transfer. În noile condiții economice, când e nevoie de noi surse bugetare, nu va trece mult până când exemplele din afară să fie preluate și de autoritățile noastre.

8. „Mă ajută compania-mamă în cazul unui control. Ei au deja dosarul făcut”.

Din experiență, am constatat că nu este viabilă soluția “traducerii” unui dosar întocmit de compania-mamă. Fiecare documentare trebuie să aibă relevanță pentru piața pe care acționează compania care este supusă controlului (nu grupul este supus investigației, ci filiala sa!) În al doilea rând, apar cerințe specifice fiecărei legislații.

Rețineți că, oricât de bună ar fi colaborarea cu sediul central, în momentul controlului este practic imposibil să primești rapid din partea companiei-mamă toate informațiile necesare întocmirii dosarului, mai ales dacă e vorba de date cu mai mulți ani în urmă.

În plus, se pune și problema confidențialității unor date - nu poți lua legătura decât cu persoane special abilitate din cadrul grupului, care nu sunt disponibile “la orice oră”. Din nou, este esențială pregătirea din timp!

Nota bene - nu puteți transfera responsabilitatea prețurilor de transfer

exclusiv în curtea companiei-mamă: “ei ne impun ce tranzacții să încheiem, ei ne spun prețurile”. Este datoria dumneavoastră să informați compania-mamă în cazul în care constatați că prețurile “sar” din marja pieței, avertizându-i în privința riscului unor ajustări costisitoare. Pentru aceasta, trebuie să faceți o analiză preliminară a riscurilor asociate tranzacțiilor intra-grup și a prețurilor utilizate)

9. „Grupurile naționale sunt mult mai ferite de un control pe prețuri de transfer, comparativ cu cele multinaționale”.

Legea nu face distincție atunci când vorbește de obligativitatea întocmirii dosarului prețurilor de transfer - indiferent dacă e vorba de o companie dintr-un grup multinațional ori național. Aceasta pentru că, indiferent de numele acționarului său, contribuabilul nu trebuie să manipuleze rezultatele financiare prin tranzacții intragrup, artificiale sau sub/supra evaluate. În același timp, autoritățile dintr-un stat european trebuie să arate că nu încalcă principiul nediscriminării între un grup național și o multinațională comunitară.

10. „Am deja un dosar de prețuri de transfer. De ce mai e nevoie să-l actualizez?”

În primul rând, dosarul prețurilor de transfer trebuie să reflecte orice eveniment major din cadrul grupului (achiziții, restructurări etc.). Dar, chiar și în lipsa unor astfel de evenimente interne, trebuie analizat dacă nu au apărut modificări substanțiale în piața/industria în care acționați, la nivel regional: o fuziune sau un faliment (evenimente foarte obișnuite pentru această perioadă “fluidă”) a dus poate la distorsiuni ale pieței inexistente acum doi ani sau chiar câteva luni în urmă.

Mai plastic vorbind, dosarul prețurilor de transfer trebuie să arate în orice moment că tranzacțiile pe care le efectuați intra-grup nu sunt ... “rupte de realitate”.

Ca să nu mai vorbim de schimbările legislative, care oricând pot aduce „ceva nou” în domeniu (cel mai bun exemplu - recente modificări aduse Codului Fiscal).

Transfer Pricing International Journal, cea mai apreciată publicație de specialitate, a solicitat la sfârșitul anului trecut o analiză asupra a ceea ce înseamnă astăzi transfer pricing în România. Analiza „Transfer Pricing from a Romanian Perspective” a fost realizată de Adrian Luca și Mihai Lupu, specialiști TPS, și a fost publicată în numărul din decembrie 2012 (click aici pentru articol).

Studii recente arată că 75% din companiile multinaționale se așteaptă la o investigație pe tema prețurilor de transfer în următorii doi ani conform articolului „Why Transfer Pricing is Key to Decision Making and Strategic Reviews”.

Service

Sfatul specialistului

Atenție la justificarea cheltuielilor „înregistrate pe firmă”!

Înalta Curte de Casație și Justiție a prezentat recent motivarea pentru o decizie prin care tranșează problema deducerii așa-ziselor cheltuieli înregistrate pe firmă. Pe scurt, o firmă din Timișoara (societate cu asociat unic, obiect de activitate - consultanță de afaceri și management) a chemat în judecată Finanțele Publice considerând că obligațiile fiscale i-au fost greșit stabilite, prin neacceptarea deductibilității unor cheltuieli. Reclamanta arăta că „respectivul cheltuieli au fost efectuate în interesul societății și pentru imaginea acesteia, în baza principiului libertății de gestiune și în scopul realizării de operațiuni taxabile”.



În speță, față de lipsa legăturii cu obiectul de activitate al societății, au fost considerate de instanță ca nedeductibile cheltuieli cu amenajarea grădinii sediului societății, achizițiile de confecții, decorațiuni, lenjerie, draperii, cuverturi, vase decorative, lucrări de construcții, obiecte de inventar. Mai mult, acestea au fost reîncadrate ca dividende. „Deși plata acestor bunuri și servicii s-a făcut din conturile societății, acestea nu au nicio legătură cu activitatea firmei și nu concură la realizarea veniturilor acesteia, fiind utilizate de asociatul unic al reclamantei, motiv pentru se justifică tratarea lor ca dividende pentru care se datorează impozitul aferent”.

Curtea mai arată că în cazul unor obiecte de mobilier necesare dotării spațiilor din cadrul sediului social, „aceste obiecte de inventar nu au fost facturate proprietarului imobilului la mutarea sediului și nici nu s-au mai regăsit în evidențele societății, instanța reținând că nu s-a făcut dovada casării lor” - astfel se justifică tratarea lor ca o cheltuială nedeductibilă din punct de vedere fiscal.

De asemenea, nu au fost considerate deductibile nici cheltuieli privind cazarea la hoteluri din Timișoara „de vreme ce reclamanta deținea spații de cazare la sediul social”.

Curtea a mai menționat că „amortizarea nu este justificată pentru autoturismele care exced numărul limitat de lege ca fiind folosite în scopul desfășurării activității”, în condițiile în care reclamanta avea în dotare „cinci autoturisme și doar patru persoane care le utilizau, dintre care două cu funcție de conducere și alte două cu muncă ce presupunea deplasarea pe teren”.

Considerăm că acest caz are relevanță mai ales în această perioadă în care se pune o presiune

tot mai mare pentru atragerea de cât mai multe venituri la bugetul de stat, iar autoritățile sunt mult mai atente la cheltuielile care diminuează masa impozabilă.

Ni se spune că existența unor documente-suport, deși întocmite potrivit legii, prin care se face dovada efectuării operațiunilor, nu este neapărat suficientă pentru justificarea deductibilității cheltuielilor.

Mai ales dacă vorbim de caracterul ocazional al unor servicii, acolo unde nu se va justifica necesitatea efectuării unor astfel de cheltuieli prin specificul activității, nu se va acorda deductibilitatea acestora. Mai mult decât atât, dacă aceste cheltuieli sunt efectuate în beneficiul asociatului, ele vor fi re-încadrate ca dividende și taxate în mod corespunzător.

Încă o dată, contribuabilii trebuie să fie pregătiți să argumenteze și documenteze caracterul economic al unei cheltuieli, adică faptul că respectiva cheltuială este necesară desfășurării activității. Nu în ultimul rând, atenție și la faptul că persoana impozabilă are dreptul să deducă TVA aferentă achizițiilor doar dacă acestea sunt destinate utilizării în folosul operațiunilor taxabile sau au legătură cu activitatea economică.

Amintim că, după ultimele modificări, Codul Fiscal lasă o un mare loc de interpretare din partea organului de control atunci când cere ca tranzacțiile derulate de contribuabil „să nu fie artificiale”. Vom reveni cu un articol dedicat acestei teme.

AB... OCDE...

Dicționar de TP

Cu toții am auzit că arm's length este principiul de bază al teoriei prețurilor de transfer, instaurat de directivele OCDE (Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică). Care ar fi legătura între lungimea brațului și cerința ca prețurile tranzacțiilor dintre afiliați să fie apropiate de prețurile de piață pentru tranzacții similare?

Explicația e simplă - când doi apropiați (afiliați) se întâlnesc, au tendința firească să se îmbrățișeze. Teoria TP cere ca între ei să rămână însă aceleași raporturi ca între doi necunoscuți (independenți), care își dau mâna atunci când încheie o tranzacție și astfel rămân la ... un braț distanță

Din numărul viitor TPS Expres

Serviciile intra-grup

Serviciile intra-grup sunt în continuare cele mai des investigate tranzacții intra-grup. Articolul nostru va aborda cele mai bune practici în documentarea acestor tranzacții din punct de vedere al deductibilității cheltuielilor și a valorii de piață.

Tranzacțiile artificiale

Codul Fiscal lasă loc de interpretare din partea organului de control atunci când cere ca tranzacțiile derulate de contribuabil „să nu fie artificiale”. Specialiștii TPS îți spun cum poți să eviți eticheta de „tranzacție artificială”

Pe www.transferpricing.ro, vă așteptăm oricând să transferați spre noi comentariile și întrebările dumneavoastră. Vom fi bucuroși ca, la rândul nostru, să vă transferăm cunoștințele și experiența noastră. De asemenea, vă așteptăm să participați la seminariile noastre on-line unde, gratuit, puteți să vă familiarizați cu noțiunile de bază din transfer-pricing, dar și cu noile tendințe în materie, la nivel național și internațional.

Vă invităm să accesați și www.dosarpreturidetransfer.ro unde puteți să comandați un studiu de benchmarking personalizat sau alte analize de profitabilitate, instrumente sigure pentru transfer pricing în siguranță.

Despre Transfer Pricing Services

Transfer Pricing Services este cea mai importantă firmă independentă de consultanță în domeniul prețurilor de transfer, recunoscută pentru furnizarea de soluții inovative de gestionare eficientă a riscurilor și disputelor în materie.

Înființată în 2009, TPS a ajuns, după primii trei ani de activitate, la peste 200 de clienți, companii de toate dimensiunile - multinaționale puternice sau grupuri naționale în plină expansiune, din toate domeniile - de la producție industrială la energie, de la comerț la servicii financiare.

Compania a fost înființată de Adrian Luca, unul din primii specialiști din România în domeniul prețurilor de transfer, participant la introducerea în legislația națională a standardelor OCDE în materie.

De la sfârșitul 2012, s-a alăturat TPS Alin Irimia, cel care a coordonat timp de șase ani, încă de la înființare, direcția prețuri de transfer din cadrul ANAF. Alin Irimia este unul din cei 5 reprezentanți ai României în Comisia de Arbitraj la nivelul Uniunii Europene privind eliminarea dublei impuneri.

În ultimii doi ani, TPS a primit distincții precum: „Cea mai bună echipă de transfer pricing din România” (European CEO, 2011), „Compania anului în Europa Centrală în domeniul prețurilor de transfer” (International Tax Review, 2011 și Deal Makers Annual Tax Review 2012), „Specialiștii anului în România pe probleme de prețuri de transfer” (Acquisition International M&A, categoriile Financial Advisory și Legal Advisory, 2012), „Compania anului în Europa Centrală în domeniul prețurilor de transfer”, (International M&A, 2013), „Compania anului în România în domeniul prețurilor de transfer” (Financial monthly, 2013).

TPS este afiliată internațional la rețeaua Transfer Pricing Associates (www.tpa-global.com), care dispune de birouri în peste 50 de țări.

Aflați mai multe despre echipa noastră și serviciile oferite accesând **broșura TPS**.

TPS - Partenerul tău pentru Transfer Pricing în Siguranță



Transfer Pricing în Siguranță

www.transferpricing.ro

www.dosarpreturidetransfer.ro

Ne bucurăm să fim la dispoziția dumneavoastră!

Adrian Luca
Director TPS
(+4) 0742 159 142
adrian.luca@transferpricing.ro

Alin Irimia
Director TPS
(+4) 0742 129 338
alin.irimia@transferpricing.ro

Adriana Stoian
Director TPS
(+4) 0742 280 071
adriana.stoian@transferpricing.ro

TPS - Partenerul tău pentru Transfer Pricing în Siguranță