Prețurile de transfer și relocările de investiții. Șapte puncte de atenție pentru companii

Autor: Adrian Rus, Partener, liderul departamentului de Preţuri de transfer, EY România

Relocările de investiții, în special cele din zonele non-UE, cum sunt Rusia, Belarus sau Ucraina, presupun anumite elemente de prețuri de transfer pe care companiile ar trebui să le ia în considerație de la bun început. Iată care sunt cele mai importante șapte arii pe care orice companie care intenționează o relocare a afacerilor trebuie să le aibă în vedere.

Indiferent de modalitatea practică pe care compania o dorește pentru relocare – fie că vorbim de relocarea unei unități de afaceri (că este producție, distribuție sau servicii), ce vine în completarea unei astfel de unități deja existente în România, sau că vorbim de o unitate de afaceri care va fi înființată separat față de cea deja operațională aici, orice relocare este în mod normal acompaniată și de o relocare a potențialului de profit între membrii grupului de companii, imediat sau după un anumit interval de timp. Deși situația integrării unei noi unități de afaceri într-o unitate deja existentă pare relativ simplă, și în acest caz apar în practică o serie de întrebări în zona prețurilor de transfer. Care devin cu atât mai complexe când vorbim de înființarea unei noi activități.

Am sintetizat cele mai importante șapte arii din zona prețurilor de transfer ce trebuie monitorizate de companii.

1. **Creșterea prețurilor pentru bunuri și produsele**

energetice. Cu excepția cazului în care aceste creșteri de costuri sunt transferate prin prețuri clienților, deși nu tot timpul este posibil un astfel de transfer, majorările au un impact rapid și direct în reducerea profitabilității societăților. Și, atunci, trebuie găsit rapid un răspuns la întrebarea firească: cine trebuie să suporte aceste creșteri de prețuri? Trebuie modificate politicile prețurilor de transfer? Dacă da, cum? Aceste răspunsuri sunt importante, pentru că, firesc de altfel, autorităților fiscale nu le plac reducerile de profitabilitate, care înseamnă, evident, impozite plătite mai mici. Ceea ce înseamnă că devine esențială documentarea de la bun început a oricăror modificări ale politicilor de prețuri de transfer.

2. **Lanțurile de aprovizionare.** Acestea pot implica modificări semnificative ale fluxurilor logistice, deja afectate de la începutul pandemiei COVID-19, cu implicații nu doar în business, ci și în zona fiscală (de exemplu, taxele vamale). Astfel, companiile trebuie să ia în calcul modificările ce pot apărea în întregul lanț de aprovizionare (pornind de la noii furnizori, noua logistică și clienți), pentru că ele se traduc în analize ce trebuie derulate din perspectiva prețurilor de transfer.
3. **Capitalul uman.** Aspectele legate de relocarea capitalul uman sunt primele ce ne vin în minte – potențiale modificări în funcțiile de management sau operaționale, aspecte legate de productivitatea personalului sau de noi structuri organizaționale care trebuie adăugate la cele deja existente la nivelul societății din România. În mod invers, se pot înregistra, de asemenea, și costuri cu reducerile de personal – care este entitatea care trebuie să le suporte, societatea din România sau o altă societate de la nivelul grupului? Aceste lucruri trebuie analizate din timp, deoarece, cu siguranță autoritatea fiscală va avea întrebări în această zonă.

4. **Noi fluxuri de tranzacționare.** Integrarea activității relocate în România într-o activitate deja existentă aici presupune aparent continuarea aplicării politicii de prețuri de transfer deja prezentă la nivelul societății din România. Totuși, este recomandabilă o analiză a naturii activității relocate, pentru a vedea dacă trebuie aduse ajustări contractelor și politicii de prețuri de transfer existente. Separat, când vine vorba de o activitate nouă care se relochează în România – să luăm exemplul unei unități de producție deja existente în România, căreia se dorește să i se adauge prin relocare un centru de regional de cercetare-dezvoltare. Pentru această nouă activitate derulată în România, trebuie stabilite noi politici de prețuri de transfer, adaptate reglementărilor specifice din România și, desigur, trebuie încheiate noi contracte. În acest exemplu trebuie să se analizeze aspecte complexe legate de drepturile asociate proprietății intelectuale (cui îi aparține, cine o administrează și o dezvoltă, cine are dreptul de folosință), precum și noi procese operaționale la nivelul societății din România aferente activității relocate și schimbării în lanțul creator de valoare. Se pune, desigur, în discuție și posibilitatea de a înregistra pierderi din activitățile relocate – și dacă da, pe ce perioadă ar fi acceptate aceste pierderi și cum se corelează cu politica de prețuri de transfer la nivelul grupului.
5. **Evenimente extraordinare.** Situația actuală de conflict poate da naștere unor evenimente și costuri extraordinare, iar problema care se pune în zona prețurilor de transfer este legată de entitatea care administrează riscurile respective și care trebuie să suporte aceste costuri. Înainte de acest conflict, am avut cazuri în instanță unde ANAF contesta susținerea de către companii din România a unor costuri asociate unor evenimente extraordinare. La fel, trebuie luate în calcul efectul în profitabilitate al unor ajutoare de

stat primite în această perioadă.

6. **Analizele de comparabilitate.** Știm cu toții că, în România, analizele de comparabilitate trebuie să aibă în vedere un criteriu geografic specific. Și, atunci, o întrebare care se pune este cea legată de impactul conflictului din Ucraina în astfel de analize. Trebuie însă avut în vedere impactul acestui conflict și al sancțiunilor impuse asupra companiilor care sunt potențiale companii comparabile de la nivelul Uniunii Europene. Adică, acolo unde operează majoritatea companiilor comparabile considerate în analizele de prețuri de transfer din România (atât de companii, cât și de ANAF). Iar rezultate financiare ale acestor companii sunt afectate într-o măsură mai mică sau mai mare, în sens negativ sau pozitiv, în funcție de sectorul în care activează, de nivelul de implicare în piețele afectate sau de legăturile economice cu Ucraina și Rusia. Companiile trebuie să ia în calcul riscurile potențiale de prețuri de transfer cauzate de conflict. Problema este că nu există un manual de prețuri de transfer, ceea ce face ca agenții economici să fie obligați să improvizeze, așa cum s-a întâmplat și ca răspuns la pandemia Covid-19.
7. **Impactul inflației și al cursului de schimb.** Odată cu întreruperile în lanțurile de aprovizionare, pandemia Covid-19 a dus la o creștere a prețurilor bunurilor și serviciilor. Conflictul din Ucraina a inflamat și mai tare inflația, datorită unei creșteri generalizate în prețul materiilor prime și al combustibililor. Astfel, din punctul de vedere al prețurilor de transfer, este de așteptat ca, după o perioadă (dacă nu chiar imediat), relocarea de afaceri să fie însoțită de o creștere a potențialului de profit în România. Cel puțin așa spune teoria prețurilor de transfer – dar, cum activitățile se desfășoară într-un climat economic deja provocator, conflictul din Ucraina vine doar să adauge un număr de incertitudini.

În concluzie, odată luată decizia de relocare, am recomanda realizarea unei analize + a ce presupune din perspectiva prețurilor de transfer, pentru a fi pregătiți pentru investigațiile ulterioare ce vor fi derulate din partea autorităților fiscale.