

# Comisia Europeană: un studiu confirmă pierderi de miliarde de euro din cauza deficitului de încasare a TVA-ului. România – cel mai mare deficit din UE

Se estimează că, în 2012, s-au pierdut 177 de miliarde EUR din veniturile din TVA din cauza nerespectării legislației privind TVA sau a necolectării TVA-ului, potrivit ultimelor date ale studiului privind deficitul de încasare a TVA-ului, publicate astăzi de Comisie. Această sumă reprezintă 16 % din veniturile totale din TVA preconizate ale celor 26 de state membre<sup>1</sup>. Studiul privind deficitul de încasare a TVA-ului prezintă date detaliate referitoare la diferența dintre valoarea TVA-ului datorat și suma efectiv colectată în 26 de state membre în 2012. El include, de asemenea, cifre actualizate pentru perioada 2009-2011, pentru a reflecta o îmbunătățire a metodologiei utilizate. Sunt prezentate și principalele tendințe ale deficitului de încasare a TVA-ului, împreună cu o analiză a impactului pe care climatul economic și deciziile de politică l-au avut asupra veniturilor din TVA.

Algirdas Šemeta, comisarul pentru fiscalitate, a declarat: „Deficitul de încasare a TVA-ului este în esență un indicator al eficacității – sau al ineficacității – măsurilor de asigurare a respectării legislației privind TVA și a măsurilor de conformare la legislația privind TVA, în întreaga UE. Datele prezentate azi arată că mai sunt multe de făcut. Statele membre nu își pot permit să piardă venituri de o asemenea amploare. Ele trebuie să crească presiunea și să ia măsuri decisive pentru a recupera aceste sume care se cuvin

*bugetelor publice. Comisia, în ceea ce o privește, se concentrează în continuare pe reformarea fundamentală a sistemului de TVA, pentru a-l face mai robust, mai eficient și mai greu de fraudat.”*

Deficitul de încasare a TVA-ului este diferența dintre veniturile din TVA preconizate și veniturile din TVA efectiv colectate de către autoritățile naționale. În timp ce neconformarea contribuie, cu siguranță, în mod semnificativ la acest deficit de venituri, deficitul de încasare a TVA-ului nu se datorează numai fraudelor. TVA-ul neîncasat este determinat, printre altele, și de falimente și insolvențe, de erori statistice, de plăți întârziate și de evitarea plății TVA-ului fără a încălca legislația.

În 2012, cele mai mici deficite de încasare a TVA-ului au fost înregistrate în Țările de Jos (5 % din veniturile preconizate), Finlanda (5 %) și Luxemburg (6 %). Cele mai mari deficite de încasare a TVA-ului au fost în România (44 % din veniturile din TVA preconizate), Slovacia (39 %) și Lituania (36 %). Unsprezece state membre și-au diminuat deficitul de încasare a TVA-ului între 2011 și 2012, în timp ce în alte 15 s-a constatat o creștere. Grecia a înregistrat cea mai semnificativă îmbunătățire între 2011 (9,1 miliarde EUR) și 2012 (6,6 miliarde EUR), deși continuă să fie unul dintre statele membre cu un mare deficit de încasare a TVA-ului (33 %).

## **Context**

Studiul privind deficitul de încasare a TVA-ului este finanțat de Comisie ca parte a activității sale de reformare a sistemului de TVA din Europa și de combatere a fraudelor și a evaziunii fiscale. Soluționarea problemelor cauzate de deficitul de încasare a TVA-ului necesită o abordare multidimensională.

În primul rând, o atitudine mai severă în raport cu evaziunea

și o intensificare a aplicării măsurilor vizând respectarea legislației la nivel național, sunt esențiale. Reforma sistemului de TVA, lansată în decembrie 2011, a creat deja instrumente importante pentru asigurarea unei protecții mai bune împotriva fraudelor din domeniul TVA (a se vedea [IP/11/1508](#)). De exemplu, mecanismul de reacție rapidă, adoptat în iunie 2013, permite statelor membre să reacționeze mult mai rapid și mai eficient în cazurile de fraudă în materie de TVA brusc apărute și de mare amploare (a se vedea [IP/12/868](#)).

În al doilea rând, cu cât este mai simplu sistemul, cu atât le este mai ușor contribuabililor să respecte normele. Prin urmare, Comisia s-a concentrat în mod intenționat asupra simplificării sistemului de TVA pentru întreprinderile din întreaga Europă. De exemplu, în 2013 au intrat în vigoare noi măsuri pentru facilitarea facturării electronice și dispoziții speciale pentru întreprinderile mici (a se vedea [IP/12/1377](#)), iar declarația standard propusă privind TVA (a se vedea [IP/13/988](#)) va reduce în mod semnificativ sarcina administrativă pentru întreprinderile cu activități transnaționale. De la 1 ianuarie 2015, va începe să funcționeze un ghișeu unic destinat serviciilor electronice și operatorilor de telecomunicații. Acesta va promova o mai bună conformare, prin simplificarea procedurilor privind TVA pentru aceste întreprinderi, permițându-le să depună o singură declarație privind TVA pentru toate activitățile lor de pe întreg teritoriul UE (a se vedea [IP/12/17](#)).

În al treilea rând, este necesar ca statele membre să își modernizeze administrațiile care se ocupă de TVA pentru a reduce deficitul de încasare a acestuia. De exemplu, măsuri care au potențialul de a îmbunătăți procedurile sunt descrise în raportul privind colectarea TVAului și procedurile de control din statele membre, în contextul resurselor proprii ale UE, publicat în februarie 2014 (a se vedea [EXME 14/12.02](#)).

În fine, statele membre trebuie să își reformeze sistemele

naționale de impozitare într-un mod care să faciliteze conformarea, să descurajeze evaziunea și evitarea, precum și să îmbunătățească eficiența colectării impozitelor. Comisia a oferit orientări clare în acest sens prin intermediul recomandărilor specifice fiecărei țări.

## Anexa 1: Estimările deficitului de încasare a TVA-ului, per stat membru

Tabelul 3.1 Estimări ale deficitului de încasare a TVA-ului, 2011-2012								
Țara	2011				2012			
	Venituri	VTTL	Deficitul de încasare a TVA-ului	Deficitul de încasare a TVA-ului %	Venituri	VTTL	Deficitul de încasare a TVA-ului	Deficitul de încasare a TVA-ului %
AT	23 447	27 009	3 563	13 %	24 563	27 807	3 244	12 %
BE	26 019	29 669	3 650	12 %	26 896	29 887	2 991	10 %
BG	3 362	4 434	1 073	24 %	3 739	4 697	957	20 %
CZ	11 246	13 602	2 356	17 %	11 377	14 644	3 267	22 %
DE	189 920	211 834	21 914	10 %	194 040	215 997	21 957	10 %
DK	23 870	25 916	2 047	8 %	24 422	26 563	2 141	8 %
EE	1 363	1 577	214	14 %	1 508	1 763	255	14 %
ES	56 009	68 913	12 904	19 %	56 125	68 537	12 412	18 %
FI	17 020	17 913	893	5 %	17 640	18 545	905	5 %
FR	140 558	163 417	22 859	14 %	142 499	168 082	25 583	15 %
GR	15 028	24 213	9 185	38 %	13 713	20 364	6 651	33 %
HU	8 516	11 252	2 736	24 %	9 084	12 055	2 971	25 %
IE	9 755	11 093	1 338	12 %	10 219	11 482	1 263	11 %
IT	98 456	143 916	45 460	32 %	95 473	141 507	46 034	33 %
LT	2 444	3 820	1 377	36 %	2 521	3 957	1 436	36 %
LU	2 792	2 937	145	5 %	3 064	3 268	204	6 %
LV	1 374	2 186	812	37 %	1 570	2 389	818	34 %
MT	520	733	213	29 %	536	777	241	31 %
NL	41 610	43 255	1 645	4 %	41 699	43 699	2 000	5 %
PL	29 843	36 798	6 955	19 %	27 881	37 198	9 317	25 %
PT	14 265	16 083	1 819	11 %	13 995	15 223	1 228	8 %
RO	11 412	20 382	8 970	44 %	11 212	20 053	8 841	44 %
SE	36 631	38 043	1 412	4 %	37 861	40 748	2 886	7 %
SI	2 996	3 277	282	9 %	2 889	3 160	270	9 %
SK	4 711	7 015	2 304	33 %	4 328	7 114	2 787	39 %
UK	130 683	145 724	15 041	10 %	142 943	159 501	16 557	10 %

<b>Total (UE-26)</b>	903 848	1 075 015	171 167	16 %	921 798	1 099 018	177 220	16 %
Surse: Eurostat (venituri); calcule proprii. Cifrele sunt exprimate în milioane de euro, cu excepția cazurilor în care se indică altfel. Cifrele exprimate în monede naționale în cazul țărilor care nu utilizează moneda euro sunt convertite la cursul mediu de schimb valutar al euro (sursa: Eurostat).								

<sup>1</sup> :

*Deși s-a sperat că actualizarea va cuprinde și date despre Cipru și Croația, aceasta nu a fost posibil din cauza nefinalizării revizuirii conturilor naționale ale Ciprului și a compilării datelor pentru Croația.*

## **25% dintre consumatorii români declară că nu au primit niciodată un serviciu de calitate superioară**

Cele mai importante patru atribute ale unui serviciu de calitate superioară pentru consumatorii români sunt rapiditatea cu care este livrat serviciul, politețea celui cu care se intră în contact la achiziționarea serviciului și livrarea acestuia, posibilitatea de a alege dintre mai multe opțiuni și beneficiile suplimentare oferite în cadrul aceluiași serviciu, conform analizei realizată de Customer Focus și EY numită *Experiența serviciilor superioare*, dată astăzi publicității.

*Experiența serviciilor superioare* este o analiză care își propune să exploreze aspecte legate de cultura serviciilor din România, pentru a scoate în evidență câteva elemente asociate în percepția publică serviciilor superioare. Această analiză

are la bază cele 567 de răspunsuri primite în perioada 10-17 octombrie 2014 de la respondenți din 38 de județe la un chestionar alcătuit din 15 întrebări. Chestionarul are la bază conceptul de servicii superioare așa cum este definit de specialistul numărul unu în domeniu: Ron Kaufman.

Mixul format din cele patru atribute cele mai importante ale unui serviciu de calitate superioară este dificil de regăsit în oferta de servicii din România, având în vedere că doar 15% dintre respondenții la chestionar consideră că au primit un serviciu excepțional în ultimele 6 luni. De asemenea, nu mai puțin de o pătrime dintre respondenți nu s-au bucurat niciodată de un astfel de serviciu. Industriile care, din perspectiva percepției respondenților, formează top 3 în privința calității sub așteptări a serviciilor oferite sunt telecom, turism și comerț.

Totuși, în ultimele șase luni, 27% dintre respondenții din Timiș spun că au primit cel puțin un serviciu pe care îl consideră superior, podiumul fiind completat de cei din județele Brașov și Cluj cu 23% respectiv 17%.

Întrebați cine este responsabil în cea mai mare măsură de livrarea unui serviciu de calitate superioară, cei mai mulți au ales angajații care se află în contact direct cu clienții și doar într-o măsură mai mică compania prin politicile generale și managerii.

Peste jumătate dintre respondenții la chestionar (51%) au renunțat în ultimele 6 luni la un serviciu din cauza lipsei de calitate. Prima reacție a consumatorilor atunci când vine vorba de o experiență negativă în privința serviciilor achiziționate este, în măsură foarte mare, aceea de a renunța la serviciul respectiv (67% dintre respondenți), urmată de împărtășirea experienței cunoscuților (55%) și de abia în al treilea și al patrulea rând de o reclamație oficială (26%) și comentarii în social media sau website-ul furnizorului respectiv (14%).



*“Având în vedere acest tip de comportament al clientului, ar trebui să ne gândim că, dacă oferim servicii superioare clienților, am putea atrage clienții competitorilor care nu se concentrează pe acest aspect. Într-o piață care stagnează, avantajul competitiv obținut prin experiența serviciilor superioare poate fi păstrat pe termen lung și este foarte greu de copiat,”* a spus Elena Călin, CEO Customer Focus.

De asemenea, atunci când relația cu furnizorul este de mai lungă durată, disponibilitatea de a renunța la serviciul respectiv este mică, chiar dacă aceasta este de proastă calitate. De asemenea, 86% dintre respondenți ar fi dispuși oricând să schimbe furnizorul actual cu unul care oferă servicii mai bune, chiar dacă ar implica niște costuri mai mari. Acest răspuns indică oportunitatea furnizorilor pentru diversificarea ofertei pe paliere cu servicii de calitate ridicată.

Pe de cealaltă parte, atunci când consumatorii au primit servicii excepționale, aproape jumătate dintre ei au împărtășit această experiență familiei și prietenilor, în timp ce 27% au achiziționat servicii suplimentare de la același furnizor.



*„Dintr-o perspectivă B2B, analizarea și evaluarea furnizorilor sunt considerate ca fiind cea mai importantă acțiune pentru a te asigura ca și companie că ai parte de cele mai bune servicii. Colectarea de referințe despre furnizori este de abia a treia opțiune printre respondenți, după analizarea și evaluarea furnizorilor și analiza pieței.*

*Sperăm ca datele acestei analize să faciliteze orientarea furnizorilor de servicii din România în deciziile de business, mai ales deoarece această analiză demonstrează creșterea sofisticării consumatorului român, iar această tendință va deveni și mai vizibilă în anii care urmează,” a declarat Elena Badea, Director de Marketing, EY România.*

\*\*\*\*

### Despre Experienta serviciilor superioare

“Experiența serviciilor superioare” are la bază 567 de răspunsuri primite în perioada 10-17 octombrie 2014 de la respondenți din 38 de județe la un chestionar alcătuit din 15 întrebări. Chestionarul are la bază conceptul de servicii superioare așa cum este definit de specialistul numărul unu în domeniu: Ron Kaufman. 56% dintre respondenți au declarat că posedă studii superioare, iar 41% studii post-universitare. De asemenea, 71% dintre respondenți ocupă funcții de management.

### Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 500 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. De la 1 iulie 2013, Ernst & Young a devenit EY, logo-ul s-a schimbat pentru a răspunde acestei modificări, iar noul tagline al

companiei este "Building a better working world". Această redefinire a identității vizuale vine să reflecte noua strategie a companiei, Vision 2020. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: [www.ey.com](http://www.ey.com).

## Despre Customer Focus

Customer Focus este o companie de consultanță și training specializată pe îmbunătățirea experienței cu clientul și pe crearea unei culturi a serviciilor superioare. Cu o experiență de 12 ani în diferite domenii de activitate, atât în România cât și în afara țării, Customer Focus îl aduce pentru a doua oară în România pe Ron Kaufman. Consultantul global care a scimbat statul Singapore, Ron Kaufman vine pe 12 noiembrie în București la J.W. Marriott Bucharest Grand Hotel pentru a le arăta celor 400 de manageri și antreprenori prezenți cum își pot aduce serviciile la nivelul celor de la The Ritz-Carlton, Starbucks, Hermes, J.P. Morgan, Zappos, Amazon sau Google. Inscriserile se închid pe 31 octombrie. Mai multe detalii pe [www.ronkaufman.ro](http://www.ronkaufman.ro)

---

# **Județele din vestul României au înregistrat cele mai mari creșteri salariale în mediul privat în 2014, potrivit studiului PwC PayWell România**

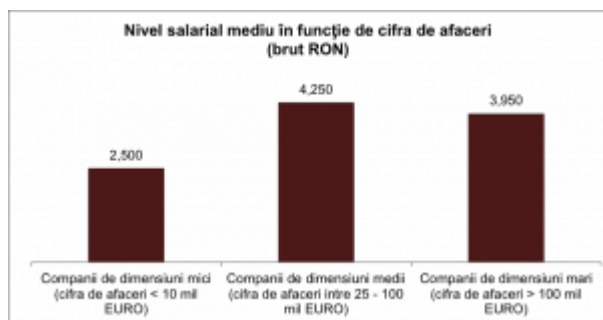
Salariul mediu brut în mediul privat a crescut cu 8% în județul Timiș în 2014, aproape dublu față de media națională de creștere a salariilor (4,1%), potrivit ediției din acest an

a studiului salarial și de beneficii PayWell România. În același timp, salariul mediu brut din București a crescut cu aproximativ 3,4%, în vreme ce pentru județele din Transilvania, din Muntenia și din estul României, salariul mediu brut a rămas la același nivel cu anul precedent.

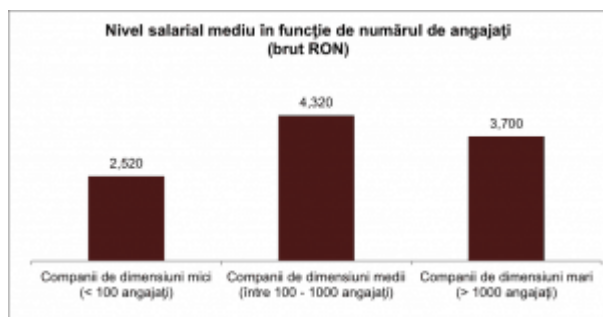
„Dinamica salarială mai accelerată din zona de vest a țării poate fi explicată prin doi factori. Pe de o parte, este o competiție intensă între angajatori, majoritatea organizații cu activitate de producție, care sunt orientați către atragerea și motivarea unei forțe de muncă având profiluri și specializări similare (de exemplu, ingineri sau muncitori calificați). La aceasta se adaugă o disponibilitate limitată a forței de muncă, explicată printr-o rată a șomajului de 3-4% comparativ cu 7% la nivel național”. a declarat Horațiu Cocheci, Senior Manager, Liderul Echipei de Consultanță în Resurse Umane, PwC România.

De asemenea, studiul PwC arată că salariile angajaților din companii cu cifră de afaceri între 25 – 100 milioane EURO sunt mai mari cu 70% comparativ cu salariile celor din companii cu cifră de afaceri de sub 10 milioane EURO și cu 8% comparativ cu cele din companiile cu cifră de afaceri de peste 100 milioane EURO. Diferențele sunt similare și din punct de vedere al numărului de angajați: nivelul salarial mediu în companiile cu un număr de angajați cuprins între 100 și 1000 fiind mai mare cu 71% comparativ cu cele cu mai puțin de 100 de angajați, respectiv cu 16% comparativ cu cele cu peste 1,000 angajați.

„Diferențele sunt generate de ritmul alert de creștere caracteristic, de cele mai multe ori, acestui tip de organizații de dimensiune medie, spre deosebire de companiile mari, care sunt într-o etapă de stabilizare sau de companiile mici, care sunt în etapa de cristalizare a business-ului. În plus, aceste companii își permit să plătească mai mult pentru a-și asigura o forță de muncă capabilă să genereze și să le susțină creșterea”, a precizat Horațiu Cocheci.



**Grafic 1:**



**Grafic 2:**

## Despre PayWell 2014

Studiul salarial și de beneficii PayWell România 2014 analizează nivelurile salariale și politicile de remunerare a 166 de companii din nouă sectoare economice diferite (sectorul bancar, bunuri de larg consum, produse industriale, IT&C, publicitate, leasing, farmaceutic, retail și centrele de servicii externalizate). Studiul conține, de asemenea, analize personalizate, în funcție de distribuția geografică, numărul de angajați și veniturile companiilor participante. Partea calitativă a raportului PayWell conține informații privitoare la politicile de remunerare ale companiilor (ex. creșterile salariale, bonusurile fixe și variabile), precum și analiza unui număr de peste 20 de beneficii extra-salariale oferite de către angajatori, de la mașina de companie la tichete de masă. Aria de cuprindere a studiului, multitudinea datelor furnizate și numărul organizațiilor participante fac din PayWell principala sursă de informații legate de politica de salarială și de beneficii din România.

## Despre PwC

Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de

firme prezentă în 157 de țări cu mai mult de 184.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul [www.pwc.ro](http://www.pwc.ro).

---

# Impozitarea retroactivă nelegală a mijloacelor de transport

*Dr. Cosmin Flavius Costăș*

Curtea de Apel Cluj – Secția a II-a Civilă, de Contencios Administrativ și Fiscal își consolidează jurisprudența în ceea ce privește problema recalculării, cu titlu retroactiv, a impozitelor pe mijloacele de transport prevăzut de art. 263 alin. (4) – (6) Cod fiscal. Reamintim faptul că în luna ianuarie 2013, sub presiunea Curții de Conturi, Direcția de Impozite și Taxe Locale Cluj-Napoca a emis o decizie de impunere unică pentru toți contribuabilii, recalculând retroactiv impozitul pe mijloacele de transport pentru perioada 2008 – 2012 și în continuare pentru anul 2013. Practic, s-a procedat la impozitarea împreună a combinațiilor de tipul cap tractor + remorcă/semiremorcă, cu consecința stabilirii unui impozit mai mare și, în cazul contribuabililor care achitaseră impozitul, a stabilirii unor diferențe de plată, cu majorări de întârziere. Trebuie amintit faptul că legiuitorul a clarificat, printr-o normă de interpretare disponibilă de la 13 iulie 2012, această chestiune (soluția fiind aceea a impozitării separate a mijloacelor de transport,

justificată de împrejurarea că nu există cărți de identitate comune pentru vehiculele în discuție). Așa cum rezultă, spre pildă, din decizia civilă nr. 6136 din 8 septembrie 2014 a Curții de Apel Cluj, majoritatea judecătorilor acestei instanțe apreciază comportamentul fiscolei drept unul nelegal și incompatibil cu principiile europene ale securității juridice și încrederii legitime. S-a spus astfel, *expressis verbis*, că Direcția de Impozite și Taxe Locale Cluj-Napoca a conturat o practică administrativă în sensul interpretării dispozițiilor Codului fiscal ca reclamând o impozitare separată. Contribuabilii au manifestat deplină încredere în această practică administrativă, mai ales în condițiile în care organul fiscal local a primit toate declarațiile fiscale și a emis decizii de impunere cu impozitul pe mijloacele de transport de plată. S-a apreciat, în context, faptul că o interpretare contrară, cu efect retroactiv, adoptată sub presiunea Curții de Conturi, nu poate fi opusă cu succes contribuabililor.

La nivelul Curții de Apel Cluj rămân însă destule probleme de clarificat. Pe de-o parte, cel puțin un complet refuză să accepte această interpretare și validează poziția fiscolei (motiv pentru care este în mod constant recuzat). Pe de altă parte, chestiunile referitoare la decizia de impunere unică sau lipsa calității de interpret fiscal a Curții de Conturi sunt deocamdată ignorate.

Articolul a fost publicat în Newsletterul [Costaș, Negru & Asociații](#)

---

# Fluctuațiile majore ale prețului la cacao pot afecta puternic producătorii de ciocolată, însă jucătorii din domeniu iau măsuri pentru a răspunde acestei probleme

O analiză realizată de PwC și compania de monitorizare a resurselor naturale GeoTraceability arată că extremele ciclului prețurilor la cacao rămân o amenințare semnificativă la adresa fermierilor africani, în special a celor din Africa de Vest. Producătorii de ciocolată iau însă măsuri și compensează prin noi investiții pentru a eficientiza producția de cacao și a o face sustenabilă pe termen lung.

Având în vedere că prețul la cacao în luna septembrie a urcat cu 30% peste media anului 2013, studiul avertizează că incertitudinea care planează asupra viitoarei recolte de boabe de cacao ar putea predispuce piața la instabilitate. De asemenea, există temeri provocate de „efectul Ebola”, dacă virusul se extinde și în Coasta de Fildeș și Ghana, țări unde este localizată aproape 60% din producția mondială de cacao.

„Prețurile la cacao sunt extrem de volatile: adesea ele ating un punct maxim din cauza scăderii ofertei ca urmare a vremii nefavorabile, a epidemiilor și a problemelor de ordin politic din țările tropicale unde se concentrează producția. Experiența însă ne arată că, pe măsură ce producția își revine în anii următori, prețurile scad din cauza costului scăzut al mâinii de lucru din principalele țări producătoare din Africa de Vest și Indonezia”, explică John Hawksworth, economistul șef al PwC.

„Prețurile la cacao s-ar putea majora în anii următori datorită creșterii constante a cererii de ciocolată și a produselor pe bază de cacao din SUA, America Latină, Europa și Asia care va duce la probleme de furnizare din partea unor mari țări producătoare precum Costa de Fildeș și Ghana.

Însă dacă aceste prețuri crescute încurajează mai multe investiții în noile plantații de cacao, ceea ce va duce la o ofertă sporită, prețul boabelor ar putea din nou scădea abrupt în anii 2020, așa cum s-a întâmplat în anii 1980 în urma creșterii vertiginoase a prețului la cacao din deceniul precedent. Atât pentru decidenții politici cât și pentru companiile producătoare, provocarea va consta în a reduce diferențele dintre extremele ciclului prețului la cacao, care pot dăuna micilor fermieri ce asigură aproximativ 90% din producția mondială de cacao”, a adăugat John Hawksworth.

Conform raportului din 2012 *Cocoa Barometer*, aproape 90% din totalul boabelor de cacao este produs în mici ferme de familie, iar aproximativ 20 de milioane de mici proprietari și muncitori din mediul rural depind în mod direct de producția de cacao pentru a se putea întreține. Cartografierea și colectarea datelor de la aceste ferme îi ajută pe proprietari să își îmbunătățească recolta prin optimizarea randamentului agricol.

„Vârsta arborilor de cacao și spațiul lăsat în jurul acestora, fertilizatorii utilizați, precum și schimbările din practicile agricole, toate au impact asupra producției și ofertei de cacao.”, explică Mathieu Guemas de la GeoTraceability, compania care furnizează tehnologia pentru cartografierea și monitorizarea resurselor naturale, inclusiv a celei de cacao.

„Datorită investițiilor masive în programele de dezvoltare durabilă și asistență concepute pentru creșterea a producției, industria producției de cacao își intensifică eforturile pentru a evita o nouă criză a boabelor de cacao. Investiții precum cele în instruirea fermierilor și asigurarea unor prime

pentru culturile sustenabile erau realizate rar în Africa de Vest în urmă cu doar trei ani, însă acum sunt frecvente. Aceste inițiative susțin atât fermierii, cât și industria, în dezvoltarea unei viziuni sustenabile a practicilor agricole, pe termen lung, care să ia în considerare schimbarea condițiilor de mediu, economice și tehnologiei agricole”, a adăugat Guemas.

GeoTraceability, companie achiziționată de PwC în aprilie 2014, a facilitat colectarea datelor de pe plantațiile de cacao ale 83.000 de fermieri, de pe 114.000 hectare de teren cultivat cu arbori de cacao din Ghana, Nigeria, Ecuador, Peru și Indonezia. Agențiile de dezvoltare, partenerii comerciali, bursa boabelor de cacao și procesatorii boabelor brute au un interes crescut față de datele furnizate pentru a putea ajunge la o înțelegere mai exactă a tendințelor de creștere actuale și viitoare.

#### **Despre raport:**

1. Compania GeoTraceability, achiziționată de PwC în aprilie 2014, este specializată în monitorizarea resurselor naturale și tehnologia adiacentă de colectare a datelor la nivel global, inclusiv pentru recolte precum boabele de cacao, cafeaua, bumbacul, nucile și mineralele. GeoTraceability folosește tehnologii de colectare și de monitorizare a datelor precum cartografierea GPS, tehnologia Geographic Information System (GIS), precum și telefonia mobilă și sistemele de scanare a codurilor de bare pentru urmărirea produselor de la sursă până pe rafturile magazinelor. Serviciile companiei ajută afacerile care solicită din ce în ce mai frecvent ca originea produselor să fie cunoscută, dar și pentru înlăturarea suspiciunilor legate de securitatea resurselor naturale și a impactului asupra mediului înconjurător. Pentru mai multe informații, vă rugăm accesați [www.geotraceability.com](http://www.geotraceability.com)

2. Pentru mai multe informații, puteți accesa raportul *'Cocoa price trends and prospects: an analysis for Chocolate Week'* la adresa de internet [pwc-cocoa-prices-1.pdf](#)

## Despre PwC

Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 157 de țări cu mai mult de 195.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul [www.pwc.ro](#).

---

# Piața de fuziuni și achiziții din România în scădere în primul semestru din 2014

Piața românească de fuziuni și achiziții înregistrează o scădere moderată a activității în primul semestru al anului 2014 față de primul semestru al anului 2013, conform barometrului EY M&A Barometer România H12014, făcut public astăzi.

Spre deosebire de România, majoritatea țărilor din Europa Centrală și de Sud-Est (CSE) au cunoscut o intensificare a activității de fuziuni și achiziții în primul semestru al acestui an, înregistrându-se un număr total de 629 de tranzacții. În plus, se înregistrează o creștere semnificativă, de 35,9%, a valorii estimate a pieței de M&A

din regiunea CSE față de primul semestru din 2013, generată, în primul rând, de o megatranzacție care a avut loc pe piața din Cehia în primul semestru al acestui an.

În CSE, majoritatea companiilor care au făcut obiectul tranzacțiilor au avut cumpărători din aceeași regiune geografică – numărul acestora cumulând 51% din totalul tranzacțiilor. De asemenea, este de evidențiat faptul că tranzacțiile au fost încheiate mai ales de investitori strategici, iar cea mai atractivă industrie pentru cumpărători a fost tehnologia informației (IT). În ceea ce privește valoarea, cele mai mari tranzacții au vizat industria chimică.

În România, majoritatea companiilor românești care au făcut obiectul unei tranzacții au avut cumpărători din România – numărul acestora cumulând 66% din totalul tranzacțiilor. De asemenea, Barometrul evidențiază faptul că tranzacțiile au fost dominate de investitori strategici, iar industria cea mai atractivă a fost tehnologia informației (IT), în timp ce, în ceea ce privește valoarea, cele mai mari tranzacții au vizat sectorul de energie și minerit, cel de produse alimentare și băuturi, și transporturi.

### **Profilul cumpărătorilor – strategici și financiari**

Tranzacțiile finalizate de investitorii strategici în primul trimestru din 2014 reprezintă 49% din numărul total, cu 10% mai puțin față de anul anterior.

Procentul investitorilor financiari a crescut la 51% din totalul celor prezenți pe piață, față de 41% în primul semestru din 2013, subliniind o disponibilitate mai mare a fondurilor private de investiții de a investi în România.

### **Cei mai activi investitori externi**

În primul semestru din 2014, dintr-un total de 19 tranzacții efectuate de investitori externi, cele mai multe investiții au provenit, în mod egal, din Canada, Luxemburg și Germania – fiecare cu câte 11% – în timp ce în primul trimestru al anului

2013 cei mai activi investitori externi au fost din Polonia (15%). SUA este singurul investitor cu o prezență constantă pe piața din România în ultimii doi ani, cu un nivel al investițiilor de 5% din total, în primul trimestru din 2014, față de 12% anul trecut.

### **Cele mai atractive sectoare**

Sectorul IT a fost cea mai atractivă industrie (după numărul de tranzacții), înregistrând 9 tranzacții în primul semestru al acestui an. Acesta a fost urmat de sectorul de media și telecomunicații (cu 7 tranzacții) și servicii (cu 7 tranzacții).

În ceea ce privește valoarea tranzacțiilor, cele mai mari tranzacții au vizat sectorul de energie și minerit, urmat de transporturi și servicii financiar-bancare.

### **Principalele tendințe cu impact asupra pieței de fuziuni și achiziții**

Consolidarea sectorului energetic a fost cea mai vizibilă tendință din piață, în care cea mai atractivă zonă pentru investiții a fost cea a energiilor regenerabile. Astfel, parcurile de energie fotovoltaică și microhidrocentralele au atras jumătate din numărul de tranzacții finalizate în primul semestru din 2014.

A doua tendință vine dinspre sectorul serviciilor financiar-bancare, marcând o consolidare a sectorului financiar, cu tranzacții majore în domeniul bancar și de asigurări, dar și alte zone, inclusiv cea de leasing.

“Piața românească de fuziuni și achiziții din prima jumătate a anului 2014 a fost dominată de tranzacții sub pragul de 20 de milioane EUR. Chiar dacă au apărut anumite tranzacții mari în sectorul serviciilor financiare, energiei și materialelor de construcții, acestea urmează să se finalizeze în 2015.

Pe de altă parte, piața locală a tranzacțiilor de mărime medie a înregistrat semnale pozitive puternice, cu numeroase

tranzacții în sectorul TMT (tehnologie, media și telecomunicații). Alte sectoare în care s-a observat o accelerare a activității de fuziuni și achiziții au fost: energie, transporturi și serviciile financiare. În plus, am remarcat un semnal pozitiv și din partea cumpărătorilor prin creșterea numărului de tranzacții urmărite de către fondurile de private equity, prin noi investiții sau achiziții efectuate de companiile din portofoliu, dar și o serie de tranzacții secundare.

În ceea ce privește vânzătorii, am observat o schimbare în activitatea antreprenorilor români, cărora EY le oferă suport în mod deosebit, aceștia devenind mult mai atenți la realitățile pieței. Drept urmare, am văzut o descreștere a așteptărilor acestora privind evaluarea companiilor, o tendință în măsură să susțină în continuare activitatea de M&A în perioada următoare,” a declarat Florin Vasilică, partener și lider al departamentului Servicii de asistență în tranzacții, EY România.

\*\*\*\*

## **Despre Barometrul EY privind piața de fuziuni și achiziții din România – 2014**

Barometrul EY este un rezumat și o analiză a informațiilor făcute publice și identificate în baze de date reputate.

Activitățile de fuziuni și achiziții și datele cuprinse în barometru includ informații privind tranzacțiile de tip privat-privat și exclud: achiziții de pachete minoritare de acțiuni sub 15%, răscumpărarea de acțiuni deținute de acționarii minoritari sau de către acționarii majoritari, tranzacții imobiliare (cu excepția cazului în care vânzătorul și/sau cumpărătorul a fost o companie imobiliară sau un fond imobiliar), tranzacții de pe piața de capital (cu excepția tranzacțiilor care au dus la o schimbare a controlului), achiziții de licențe, contracte de asociere în participațiune, investițiile greenfield, IPO-uri, privatizări, tranzacții care includ active din mai multe țări (valoarea acestor tranzacții

a fost ignorată pentru fiecare țară, dar numărul acestora a fost luat în considerare), reorganizări interne.

### **Despre EY România**

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 500 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. De la 1 iulie 2013, Ernst & Young a devenit EY, logo-ul s-a schimbat pentru a răspunde acestei modificări, iar noul tagline al companiei este "Building a better working world". Această redefinire a identității vizuale vine să reflecte noua strategie a companiei, Vision 2020. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: [www.ey.com](http://www.ey.com).

---

**Industria globală de  
tehnologie medicală și  
biotehnologie trebuie să-și**

# diferențieze produsele pentru a nu se confrunta cu standardizarea

- Medicii devin factori de influență mai puțin importanți în deciziile de achiziții legate de tehnologia medicală
- Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală și biotehnologie din SUA și Europa au totalizat 336,2 miliarde de USD în anul fiscal încheiat în iunie 2014

În pofida provocărilor comerciale continue de pe parcursul anului 2013, performanțele globale ale industriei de tehnologie medicală și biotehnologie rămân constante, păstrându-și nivelele relativ scăzute de creștere din ultimii ani. Dar, în timp ce industria se confruntă cu presiunea exercitată de piață și de autoritățile de reglementare, o nouă provocare amenință perspectivele de creștere: standardizarea, conform studiului anual EY, *Pulse of the industry: differentiating differently*.

Pentru a înțelege rolul pe care îl joacă standardizarea în prezent dar și asupra evoluției industriei MedTech, EY a derulat un sondaj în rândul a 162 de achizitori americani și europeni din domeniul sănătății publice de pe patru piețe importante din punct de vedere al tehnologiei medicale: Statele Unite, Marea Britanie, Germania și Spania. Rezultatele sondajului indică faptul că multe produse de tehnologie medicală și biotehnologie sunt evaluate în primul rând pe baza prețului, în lipsa unor argumente mai bune în privința valorii adăugate din punctul de vedere al contribuției la rezultatele terapiilor medicale sau la eficientizarea costurilor actului medical.

Glen Giovannetti, Global Life Sciences Leader, EY, declară:

*“Pe măsură ce deciziile legate de achiziții devin tot mai centralizate, iar puterea de influență trece de la personalul medical la administratorii și managerii de spitale, reperatele obișnuite privind achiziționarea unui dispozitiv – brand, calitate și design – devin tot mai puțin importante, prețul devenind astfel principalul diferențiator. Pentru a-și diferenția semnificativ oferta, companiile vor fi nevoite să dezvolte și să promoveze produse care pot demonstra că sunt eficiente, îmbunătățesc rezultatul terapiilor aplicate pacienților și, în același timp, reduc costurile asociate acestor servicii.”*

Raportul EY din acest an abordează, în același timp, subiectele legate de performanțele financiare ale companiilor, finanțări și tendințele legate de activitatea de tranzacționare și impactul tranzacțiilor asupra modelelor de business din sectorul tehnologiei medicale, inclusiv reducerea riscului de standardizare.

### **Schimbarea profilului clienților și evoluția priorităților în industrie**

Un număr copleșitor de mare de respondenți subliniază faptul că prețul rămâne principalul criteriu în decizia de achiziție de tehnologie medicală, 77% dintre aceștia menționând prețul ca fiind un factor prioritar atât în prezent cât și în viitorul imediat. Cu toate acestea, pentru următorii trei ani, respondenții se așteaptă ca măsurile simple de reducere a costurilor să devină mai puțin importante. În schimb, anticipează că inițiativele de reformare a domeniului sănătății concentrate pe valoare și rezultate vor deveni mult mai importante. Dintre cei șase indicatori de presiune oferiți respondenților ca variante de răspuns, valoarea produselor și rezultatele generate au înregistrat cea mai mare creștere procentuală, marcând un salt de la 13 % între momentul actual și o perspectivă de trei ani.

Între timp, respondenții se așteaptă ca medicii practicieni să

aibă mult mai puțină influență asupra deciziei de achiziție în următorii trei ani, situându-se la același nivel cu alți factori de decizie din departamentul financiar sau cel de achiziții. Rugați să selecteze cei mai importanți trei factori care influențează procesul de decizie în achiziția de echipamente medicale din prezent, comparativ cu situația de peste trei ani, respondenții au indicat o scădere de la 55% la 27%, într-un orizont de trei ani, a factorului “Preferința medicului pentru un anumit echipament”, precum și o scădere de la 32% la 22% a factorului “Design prietenos cu utilizatorul”.

Pe de altă parte, măsurile care vizează creșterea valorii produselor și îmbunătățirea rezultatelor acestora vor deveni factori de influență mult mai importanți asupra deciziei de achiziție. “Date care demonstrează rezultatele clinice” a fost selectat ca fiind principalul factor în decizia de achiziție, în prezent de către 51% dintre respondenți și de către 62% peste trei ani. Acordurile de partajare a riscurilor legate de achiziții vor marca o creștere estimată de la 6% în prezent la 25% peste trei ani.

### **Performanțele financiare rămân constante**

Profitând de îmbunătățirea climatului financiar din domeniul îngrijirii sănătății și de redresarea semnificativă a capitalizării pieței, companiile de tehnologie medicală au înregistrat creșteri modeste ale veniturilor în anul financiar încheiat în iunie 2014, simultan cu îmbunătățirea situației lichidităților și activitatea de fuziuni și achiziții direcționată către consolidarea portofoliilor de produse și servicii.

### **Rezultatele financiare cheie evidențiate în raport:**

► **Creșteri ale veniturilor:** Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală și biotehnologie din Statele Unite și Europa au totalizat 336,2 miliarde de USD în 2013, o creștere de 4% față de anul precedent, cu mult sub

ratele de creștere înregistrate înainte de criză.

► **Avântul ofertelor publice inițiale (IPO-uri):** În cursul celor douăsprezece luni încheiate în iunie 2014, companiile din industria de tehnologie medicală au avut parte de una dintre cele mai favorabile ferestre de oportunitate pentru lansarea de IPO-uri. 31 de companii au fost listate pe piața de capital în Statele Unite și Europa în acest interval de timp, reușind să acumuleze un capital de 1,5 miliarde USD, o creștere de 600% față de perioada anterioară.

► **Finanțările rămân puternice:** companiile de tehnologie medicală și biotehnologie au atras finanțări de 27,3 miliarde de USD în perioada iunie 2013 – iunie 2014, 71% dintre aceste finanțări provenind din tranzacționarea datoriilor. În timp ce cifrele indică o scădere de 14% față de anul anterior, marchează cea de-a doua mare creștere de capital din 2008 până în prezent. Companiile din SUA au atras cea mai mare parte din totalul finanțărilor, în valoare de 22,2 miliarde de USD. Finanțările de tip *venture capital* au rămas constante, totalizând 4,4 miliarde de USD, comparativ cu 4,2 miliarde USD în anul anterior, o parte din ele fiind datorate creșterii investițiilor de tip *corporate venture capital* și a celor venite din zona investitorilor strategici.

Patrick Flochel, lider european EY științele vieții și lider global sectorul farmaceutic, declară:

*“În timp ce industria MedTech continuă să demonstreze că are capacitate de adaptare, rezultatele studiului nostru oferă noi dovezi privind faptul că regulile tradiționale ale competiției devin mai puțin relevante și obligă companiile să implementeze strategii noi pentru a obține un succes durabil. Chiar dacă strategiile alese de fiecare firmă în parte vor fi diferite, companiile vor fi nevoite să descopere noi căi de a demonstra că produsele lor ajută furnizorii de servicii medicale să atingă standarde de îngrijire a sănătății de cea mai înaltă calitate și să-și crească cota de piață, excluzând costurile*

*din această ecuație.”*

\*\*\*\*

### **Despre studiu:**

Comaniile de tehnică medicală și biotehnologie (*medtech*) sunt definite în cadrul acestui studiu drept acele companii care au ca principală activitate designul și fabricarea de echipamente medicale și consumabile și care își au sediul în Statele Unite sau Europa. În cadrul studiului, datele și analizele aferente pieței din Israel au fost incluse în piața europeană și orice grupare între date din S.U.A. și Europa apare menționată în studiu drept “la nivel mondial”. În sens mai larg, definiția include producătorii de dispozitive medicale și de diagnosticare, furnizorii de soluții tehnice pentru furnizorii de medicamente, dar exclude distribuitorii și companiile care livrează servicii, cum ar fi organizațiile sub-contractate axate pe cercetare și organizațiile sub-contractate producătoare. Toate companiile listate de medtech au fost clasificate ca aparținând uneia din cele cinci mari categorii de produse: Imagistică, Diagnostic ne-imagistic, Cercetare și alte echipamente, Dispozitive terapeutice și altele.

Sondajul a fost derulat în luna august 2014, în rândul a 162 de respondenți – 71 din Statele Unite, 33 din Marea Britanie și Germania, și 25 din Spania. Dintre aceștia, 85 dețineau funcții în clinici medicale (șef departament cardiologie, șef de departament etc) și 77 aveau un rol administrativ sau managerial (în achiziții, în lanțul de aprovizionare etc.).

\*\*\*\*

### **Despre EY România**

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014.

Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 500 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. De la 1 iulie 2013, Ernst & Young a devenit EY, logo-ul s-a schimbat pentru a răspunde acestei modificări, iar noul tagline al companiei este "Building a better working world". Această redefinire a identității vizuale vine să reflecte noua strategie a companiei, Vision 2020. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: [www.ey.com](http://www.ey.com).

---

## **Trei sferturi dintre afacerile de familie din România au înregistrat creșteri în ultimul an, arată sondajul PwC Family Business Survey**

- *Afacerile de familie rămân un segment economic dinamic și stabil;*
- *Competiția este însă mai intensă, presiunea asupra prețurilor este în creștere, iar viteza schimbărilor se*

*accelerează;*

- *În cele mai multe cazuri succesiunea nu este planificată, doar 16% dintre afacerile de familie având un plan de succesiune detaliat;*

74% dintre afacerile de familie din România declară că au înregistrat o creștere a cifrei de afaceri în ultimul an financiar, însă antreprenorii din țara noastră sunt mai precauți decât omologii lor la nivel global în ceea ce privește viitorul, ei fiind preocupați mai ales de situația economică generală și de înăsprirea competiției, arată rezultatele celei mai recente ediții ale sondajului global PwC *Family Business Survey*.

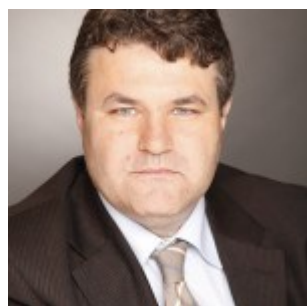
62% dintre respondenții români se așteaptă la o creștere constantă a afacerii lor în următorii cinci ani, iar alți 13% mizează pe o creștere rapidă și agresivă. Nevoia de continuă inovare, instabilitatea pieței, atragerea personalului cu abilități cheie, competiția acerbă și globalizarea accentuată sunt menționate ca fiind cele mai importante provocări pentru afacerile de familie din România.

Pentru a continua să crească, afacerile de familie trebuie să se adapteze mai repede, să inoveze mai devreme și să-și profesionalizeze felul în care își desfășoară operațiunile. Acestea sunt doar câteva dintre concluziile celui de-al șaptelea sondaj bienal PwC pe un eșantion global de 2.378 proprietari și directori de afaceri de familie din peste 40 de țări, inclusiv România.

Raportul, intitulat ***Up close and professional: the family factor***, arată că, în ciuda mediului economic dificil, îngreunat de lipsa de forță de muncă talentată, de dificultățile legate de inovație și guvernanta corporativă, afacerile de familie rămân dinamice și adaptabile. Astfel, afacerile de familie reprezintă 70-90% din PIB-ul global și sunt un barometru al sănătății economiei.

O concluzie interesantă a ediției din acest an este că nevoia de profesionalizare a afacerii devine din ce în ce mai mult o problemă centrală a afacerilor de familie, agravată și de presiunea acerbă asupra prețurilor, creșterea costurilor și de mega tendințele care schimbă fața economiei globale. În ediția din 2012 această nevoie a fost foarte puțin menționată, dar anul acesta 40% dintre respondenți au considerat că profesionalizarea va fi una dintre provocările principale în următorii cinci ani. Aceasta trebuie însoțită și de o „profesionalizare” a raporturilor familiei cu compania.

„Este clar că au apărut noi provocări la orizont pentru afacerile de familie: contextul economic este mai dificil,



competiția mai agresivă, presiunea asupra prețurilor este în creștere, iar schimbările se produc cu o viteză din ce în ce mai mare. Cu toate acestea, afacerile antreprenoriale dau dovadă de rezistență și de capacitate de adaptare, ele fiind fundamentul unei creșteri economice sănătoase. Totuși, există o dinamică

a familiei (*family factor*) care poate avea un impact major asupra companiei, impact care pare să fie ignorat de către cei mai mulți respondenți” a declarat Alexandru Medelelean, Liderul echipei de servicii integrate pentru antreprenori și afaceri de familie din cadrul PwC România.

### **Mai competitive, mai volatile**

În general, afacerile de familie la nivel global sunt în formă relativ bună, 65% dintre ele înregistrând creștere în ultimele 12 luni, iar 70% așteptându-se să crească constant în următorii cinci ani. 15% caută să își dezvolte afacerea în mod agresiv, comparativ cu 12% în 2012. Aceste ambiții de creștere agresivă sunt mai pronunțate în China (57%), Orientul Mijlociu (40%) și India (40%).

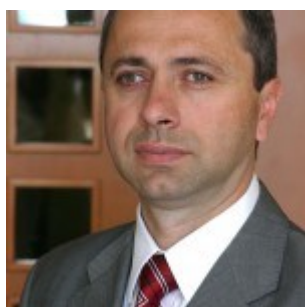
Cu toate acestea, numărul respondenților neîncrezători în abilitățile lor de recrutare a personalului calificat în

următoarele 12 luni a crescut de la 43% în 2012 la 49% astăzi. Iar procentajul celor care identifică situația economică generală ca provocarea principală în anul care urmează a crescut ușor de la 60% în 2012 la 63% în 2014.

### **Pragmatismul câștigă în fața sentimentelor**

Afacerile de familie au devenit mult mai pragmatice față de sondajul realizat în 2012. Prioritățile pe care le menționează sunt continuitatea afacerii și creșterea profitabilității. Acestea sunt urmate de factorii care influențează direct aceste obiective, în timp ce subiectele legate de familie și de comunitate sunt plasate mai jos în ierarhia priorităților.

Cu doi ani în urmă, 70% dintre cei chestionați aveau un simț puternic al responsabilității față de inițiativele comunității locale; procentajul acestora a scăzut la 59% anul acesta.



„Afacerile de familie care au răspuns la sondajul global al PwC consideră că și-au îndeplinit ‘responsabilitatea’ față de comunitatea locală prin protejarea locurilor de muncă pe timpul recesiunii. Acum proprietarii și managerii afacerilor de familie așteaptă din partea guvernelor să-și îndeplinească promisiunile legate de îmbunătățirea infrastructurii, reducerea birocrăției și pregătirea unei forțe de muncă mai bine specializată”, a adăugat Ionuț Simion, Partener, Lider servicii de consultanță fiscală pentru antreprenori și afaceri de familie, PwC România.

### **Diversificare pentru supraviețuire?**

Din sondajul global din acest an mai rezultă și că 68% dintre afacerile de familie sunt implicate în export, vânzările din străinătate reprezentând aproximativ un sfert din cifra de afaceri a respondenților. Aproape trei sferturi dintre cei chestionați se așteaptă să exporte în următorii cinci ani și sunt de părere că aceste exporturi vor reprezenta mai mult de

o treime din totalul vânzărilor. Cei mai avizi exportatori sunt cei care caută o creștere agresivă a afacerii, care au cifra de afaceri de peste 100 milioane dolari și care provin din industria producătoare sau agricultură. Din punct de vedere geografic, cei mai ambițioși sunt cei din Europa de Est, țările BRIC și cvartetul „MINT” compus din Mexic, Indonezia, Nigeria și Turcia.

Puține afaceri se așteaptă însă să exporte către un număr simțitor mai mare de țări, majoritatea având tendința de a se limita la țările învecinate sau cele cu care au o limbă și cultură asemănătoare.



“Acest lucru arată că le lipsesc fie competențele, fie încrederea pentru a pătrunde pe noi piețe. Multe ar avea probabil nevoie să angajeze personal talentat din exterior pentru a reduce diferențele, iar dacă nu o fac ar putea să rateze multe oportunități de creștere” spune Mihai Anița, Partener, Lider servicii de audit pentru antreprenori și afaceri de familie, PwC România.

## **Imperativul digital**

În ediția de anul acesta a *PwC Global CEO Survey*, sondaj realizat în rândul directorilor de companii, 81% dintre respondenți au menționat avansul tehnologic drept una dintre cele trei mega tendințe globale cu cel mai mare potențial de a le transforma activitatea în următorii cinci ani. În mod similar, și afacerile de familie recunosc impactul în creștere al tehnologiei digitale, 79% dintre respondenții *PwC Family Business Survey* plasând-o printre primele trei mega tendințe.

Un procentaj ridicat (72%) dintre respondenți sunt de acord că trebuie să își adapteze modul în care operează în exteriorul companiei și să se organizeze corespunzător în interiorul ei pentru a optimiza exploatarea oportunităților din sfera

digitală și pentru a evita să fie înghițiți de concurenții mai avansați. Cele mai mari procentaje pentru înțelegerea potențialului comercial al sferei digitale au fost înregistrate în rândul respondenților din piețele emergente din România (80%), China (77%), Kenya, India și Malaiezia (toate 69%). Cel mai mic procentaj a fost înregistrat în Irlanda (45%), Marea Britanie (45%) și Canada (38%).

## **Profesionalizarea afacerii**

Profesionalizarea afacerii de familie înseamnă structurarea și disciplinarea viziunii și canalizarea energiei caracteristice acestui tip de companii antreprenoriale. Aceasta le va ajuta în inovație, diversificarea mai eficientă a ramurilor de activitate, creșterea exporturilor și dezvoltarea mai rapidă.

## **„Profesionalizarea” familiei**

Profesionalizarea afacerii în sine nu este însă suficientă și trebuie însoțită de o abordare la fel de riguroasă a raporturilor de familie. Aceasta înseamnă, de exemplu, stabilirea unor proceduri care să reglementeze modul în care familia interacționează cu afacerea – inclusiv stabilirea unei infrastructuri a procesului decizional și a canalelor formale de comunicare. Acestea se vor dovedi esențiale în situații tensionate sau conflictuale. Pe scurt, este vorba despre protejarea interesului familiei și garantarea supraviețuirii firmei.

## **Succesul succesiunii**

O abordare profesională este cea mai importantă în cazul succesiunilor. Mult prea multe afaceri de familie încă nu au realizat cât potențial distructiv are acest aspect. 53% dintre respondenți afirmă că au planuri de succesiune pentru unele funcții de conducere, chiar dacă nu pentru toate, însă doar 30% dintre aceste planuri sunt documentate în mod corespunzător. Doar 16% declară că au proceduri de succesiune detaliate.

„Un plan care nu este pus pe hârtie nu este un plan, este doar o idee. Aceasta este o problemă de care afacerile de familie trebuie să se ocupe cu aceeași seriozitate și energie cu care se ocupă și de profesionalizarea altor aspecte ale afacerii. Fără aceste planuri, toată afacerea este supusă riscului”, a adăugat Ionuț Simion.

### **Despre raport:**

1. Sondajul PwC din 2014 în rândul afacerilor de familie a luat în considerare companiile de familie cu o cifră de afaceri mai mare de 5 milioane de dolari din peste 40 de țări. Intervipurile cu 2.378 proprietari de afaceri de familie și directori executivi au avut loc între 29 aprilie și 29 august 2014. Valoarea totală însumată a cifrei de afaceri a companiilor acoperite de prezentul raport depășește 500 de miliarde de dolari.
2. Concluziile sondajului global al PwC în rândul afacerilor de familie, ***Up close and professional: the family factor***, pot fi descărcate de la adresa [www.pwc.com/familybusinesssurvey](http://www.pwc.com/familybusinesssurvey).
3. Mai multe informații privind răspunsurile antreprenorilor din țara noastră vor fi date publicității în perioada următoare, în cadrul unui raport asupra principalelor rezultate pentru România.

### **Despre PwC**

Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 157 de țări cu mai mult de 195.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul [www.pwc.ro](http://www.pwc.ro).

# Balanța de plăți și datoria externă – august 2014

*Datele statistice privind balanța de plăți și datoria externă sunt compilate și prezentate conform noilor standarde metodologice internaționale (vezi [Precizări metodologice](#)).*

În perioada ianuarie – august 2014<sup>p</sup>, **contul curent** al balanței de plăți a înregistrat un deficit de 945 milioane euro, comparativ cu 489 milioane euro în aceeași perioadă a anului 2013, pe fondul majorării deficitului înregistrat de balanța veniturilor primare (cu 1 037 milioane euro) și al reducerii excedentului veniturilor secundare (cu 294 milioane euro).

– milioane euro –

	ianuarie – august 2013 <sup>p</sup>			ianuarie – august 2014 <sup>p</sup>		
	CREDIT	DEBIT	SOLD	CREDIT	DEBIT	SOLD
<b>CONTUL CURENT (A+B+C)</b>	<b>42 191</b>	<b>42 680</b>	<b>-489</b>	<b>45 057</b>	<b>46 002</b>	<b>-945</b>
<b>A. Bunuri și servicii</b>	36 833	37 362	-529	39 881	39 535	346
<b>a. Bunuri</b>	28 304	31 874	-3 570	30 297	33 801	-3 504
<b>b. Servicii</b>	8 529	5 488	3 041	9 584	5 734	3 850
<b>– servicii de prelucrare a bunurilor aflate în proprietatea terților</b>	1 456	99	1 357	1 673	103	1 570
<b>– transport</b>	2 463	884	1 579	2 790	1 000	1 790

	ianuarie – august 2013 <sup>p</sup>			ianuarie – august 2014 <sup>p</sup>		
	CREDIT	DEBIT	SOLD	CREDIT	DEBIT	SOLD
- turism - călătorii	760	975	-215	863	954	-91
- alte servicii	3 850	3 530	320	4 258	3 677	581
<b>B. Venituri primare</b>	1 980	3 351	-1 371	2 100	4 508	-2 408
<b>C. Venituri secundare</b>	3 378	1 967	1 411	3 076	1 959	1 117

p – Date provizorii

**Investițiile directe ale nerezidenților** în România (date estimate) au totalizat 1 424 milioane euro, din care participațiile la capital (inclusiv profitul reinvestit) au însumat 1 646 milioane euro, iar creditele intragrup au înregistrat o valoare negativă de 222 milioane euro (net).

**Datoria externă pe termen lung** a însumat **77 438 milioane euro** la 31 august 2014 (80,0 la sută din total datorie externă), în scădere cu 1,8 la sută față de 31 decembrie 2013.

**Datoria externă pe termen scurt** a înregistrat la 31 august 2014 nivelul de **19 313 milioane euro** ( 20,0 la sută din total datorie externă), în creștere cu 0,5 la sută față de 31 decembrie 2013.

**Datoria externă a României la 31 august 2014 și serviciul datoriei externe în perioada ianuarie – august 2014**

– milioane euro –

	Datoria externă		Serviciul datoriei externe în perioada ianuarie – august 2014 <sup>p</sup>
	Sold la 31.12.2013 <sup>p</sup>	Sold la 31.08.2014 <sup>p</sup>	
<b>I. Datoria externă pe termen lung</b>	<b>78 860</b>	<b>77 438</b>	<b>14 759</b>
<b>I.1. Datoria publică</b>	30 294	31 726	4 728
<b>I.1.1. Datoria publică directă, din care:</b>	29 069	30 591	4 619
<b>I.1.1.1. Împrumuturi de la FMI</b>	1 121	437	719

	Datoria externă		Serviciul datoriei externe în perioada ianuarie – august 2014 <sup>p</sup>
	Sold la 31.12.2013 <sup>p</sup>	Sold la 31.08.2014 <sup>p</sup>	
I.1.2. Datoria garantată public	1 225	1 135	109
I.2. Datoria negarantată public, din care:	42 756	42 480	7 285
I.2.1. Depozite pe termen lung ale nerezidenților	6 453	6 342	1 573
I.3. Datoria autorității monetare, din care:	5 810	3 232	2 746
I.3.1. Împrumuturi de la FMI	4 708	2 097	2 746
I.3.2. Alocări de DST de la FMI	1 102	1 135	0
II. Datoria externă pe termen scurt	19 209	19 313	19 303 <sup>e</sup>
Total datorie externă (I+II)	98 069	96 751	34 062

e – date estimate

p – date provizorii

**Rata serviciului datoriei externe pe termen lung** a fost 37,0 la sută în perioada ianuarie – august 2014, comparativ cu 42,9 la sută în anul 2013. **Gradul de acoperire** a fost 6,9 luni de importuri de bunuri și servicii la 31 august 2014, comparativ cu 7,3 luni de importuri la 31 decembrie 2013.

### Precizări metodologice

- Începând cu anul 2014, standardul metodologic internațional pentru elaborarea balanței de plăți este asigurat de Manualul FMI *Balanța de plăți și poziția investițională internațională, ediția a-VI-a (BPM6)*, care înlocuiește Manualul FMI *Balanța de plăți, ediția a-V-a (BPM5)*. Pentru a menține și îmbunătăți coerența între statisticile macroeconomice internaționale, manualul BPM6 a fost elaborat în concordanță cu actualizarea Definiției OECD benchmark a investițiilor străine directe (BD4 – 2008), precum și a Sistemului Conturilor Naționale (SCN 2008). Metodologia BPM6 a fost transpusă în legislația europeană prin Regulamentul UE nr. 555/2012 privind statisticile comunitare în domeniul balanței de plăți, al comerțului internațional cu servicii și al investițiilor străine directe. Pentru detalii privind principalele modificări metodologice și comparabilitatea datelor se poate accesa link-ul: [Implementarea noilor standarde metodologice în](#)

statisticile elaborate de BNR.

2. Pentru interpretarea datelor, la **contul curent** se vor avea în vedere următoarele:

1. **Bunuri (pe principiul balanței de plăți)**: Sursa datelor: Institutul Național de Statistică – Comerțul internațional cu bunuri. Importurile FOB se calculează de BNR pe baza coeficientului de transformare CIF/FOB de 1,0430 determinat de INS: [INS – Actualizarea coeficientului CIF/FOB](#). Principiul balanței de plăți presupune înregistrarea bunurilor pe criteriul „schimbului de proprietate economică” (se includ bunurile care intră în proprietatea rezidenților, indiferent dacă bunurile trec sau nu frontiera țării respective), în timp ce în statistica comerțului internațional, bunurile se înregistrează după criteriul „tregerii frontierei” (se includ bunurile care trec frontiera, indiferent dacă se află sau nu în proprietatea rezidenților). **Pentru asigurarea respectării principiului „schimbului de proprietate economică”, datele furnizate de INS sunt ajustate de BNR, astfel că valorile exportului și importului de bunuri din balanța de plăți sunt diferite de cele din statistica comerțului internațional cu bunuri.** Principala diferență dintre cele două statistici provine de la *Prelucrarea bunurilor aflate în proprietatea terților*, care, conform BPM6, a fost reclasificată de la *comerțul cu bunuri* la *comerțul cu servicii*, iar sursa datelor pentru această poziție a fost modificată de la *Comerțul internațional cu bunuri* la *Cercetarea statistică trimestrială privind comerțul internațional cu servicii*, derulată de BNR;
2. **Servicii**: Sursa datelor: Cercetarea statistică trimestrială privind comerțul internațional cu servicii;

3. **Venituri primare:** includ venituri din muncă, venituri din investiții în active financiare (investiții directe, de portofoliu și alte investiții) și alte venituri primare (impozite, subvenții);
4. **Venituri secundare:** includ transferuri curente private și transferuri ale administrației publice.
3. **Investiții străine directe:** Creditele subordonate dintre intermediari financiari afiliați (bănci, IFN-uri) nu mai sunt considerate de natura investițiilor directe, ca în BPM5, ci se înregistrează în *contul financiar/ alte investiții*.
4. Soldul datoriei externe publice este calculat pe bază cash (nu include dobânda acumulată și care nu a ajuns la scadență). *Datoria externă publică directă* include împrumuturile externe contractate direct de MFP și autoritățile administrației publice locale, în baza legislației privind datoria publică, inclusiv cele primite de MFP conform OUG nr. 99/2009 privind ratificarea Acordului *Stand-By* dintre România și FMI, precum și titlurile de stat cumpărate de nerezidenți – calculate la valoarea de piață. *Datoria externă garantată public* include împrumuturile externe garantate de MFP și autoritățile administrației publice locale, conform legislației privind datoria publică. *Împrumuturile de la FMI* (pct. I.3.1 din tabel) reprezintă sumele trase în baza Acordului *Stand-By* cu România, exclusiv sumele primite de MFP de la FMI conform OUG nr. 99/2009 (punctul I.1.1.1 din tabel). Conform BPM6, *alocările de DST de la FMI* (pct. I.3.2 din tabel) sunt clasificate ca datorie externă pe termen lung.
5. Rata serviciului datoriei externe pe termen lung se calculează ca raport între serviciul datoriei externe pe termen lung și exportul de bunuri și servicii.
6. Gradul de acoperire a rezervei în luni de importuri se calculează ca raport între rezervele internaționale ale

României (valută + aur) la sfârșitul perioadei și importul mediu lunar de bunuri și servicii din perioada respectivă.

7. Datele de balanță de plăți sunt revizuite lunar; pentru a vizualiza datele revizuite aferente lunilor anterioare se poate accesa: [Baza de date interactivă](#). În luna ianuarie 2015, baza de date interactivă va fi actualizată cu seriile de date istorice lunare și trimestriale transpuse în metodologia BPM6, începând cu perioada de referință 2008.

*Sursa: [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro)*

---

# **CJUE: Impozitare indirectă a majorării de capital. Impozit pe conversia titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate**

HOTĂRÂREA CURȚII (Camera a cincea)

9 octombrie 2014(\*)

„Fiscalitate – Directiva 2008/7/CE – Articolul 5 alineatul (2) și articolul 6 – Impozitare indirectă a majorării de capital – Impozit pe conversia titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate”

În cauza C-299/13,

având ca obiect o cerere de decizie preliminară formulată în temeiul articolului 267 TFUE de Grondwettelijk Hof (Belgia), prin decizia din 16 mai 2013, primită de Curte la 30 mai 2013,

**Isabelle Gielen**

împotriva

**Ministerraad,**

CURTEA (Camera a cincea),

compusă din domnul T. von Danwitz, președinte de cameră, domnii C. Vajda, A. Rosas, E. Juhász și D. Šváby (raportor), judecători,

avocat general: doamna J. Kokott,

grefier: domnul A. Calot Escobar,

având în vedere procedura scrisă,

luând în considerare observațiile prezentate:

- pentru doamna Gielen, de P. Malherbe, avocat;
- pentru guvernul belgian, de M. Jacobs și de J.-C. Halleux, în calitate de agenți;
- pentru Comisia Europeană, de R. Lyal și de W. Roels, în calitate de agenți,

având în vedere decizia de judecare a cauzei fără concluzii, luată după ascultarea avocatului general,

pronunță prezenta

**Hotărâre**

1 Cererea de decizie preliminară privește interpretarea articolului 5 alineatul (2) și a articolului 6 din Directiva 2008/7/CE a Consiliului din 12 februarie 2008 privind

impozitarea indirectă a majorării de capital (JO L 46, p. 11).

2 Această cerere a fost formulată în cadrul unui litigiu între doamna Gielen, pe de o parte, și Ministerraad (Consiliul de Miniștri), pe de altă parte, cu privire la impozitul pe conversia titlurilor la purtător în titluri de valoare dematerializate sau în titluri nominative.

## **Cadrul juridic**

### *Dreptul Uniunii*

3 Considerentele (2) și (9) ale Directivei 2008/7 au următorul cuprins:

„(2) Impozitarea indirectă a majorării de capital, în special impozitul pe capital (impozitarea aporturilor la capitalul societăților comerciale și firmelor), taxa de timbru aplicată operațiunilor cu valori mobiliare și impozitarea operațiunilor de restructurare, indiferent dacă operațiunile respective presupun o majorare de capital, generează discriminări, dublă impozitare și neconcordanțe care afectează libera circulație a capitalurilor. Acest aspect se regăsește și în cazul altor impozite indirecte, similare impozitului pe capital și taxei de timbru aplicate operațiunilor cu valori mobiliare.

[...]

(9) Nu ar trebui să fie impus niciun impozit indirect asupra majorării de capital, altul decât impozitul pe capital. [...]"

4 Potrivit articolului 1 din această directivă:

„Prezenta directivă reglementează impozitarea indirectă a:

- (a) aporturilor la capitalul societăților de capital;
- (b) operațiunilor de restructurare a societăților de

capital;

(c) emiterii anumitor valori mobiliare și titluri de valoare.”

5 Articolul 3 din directiva menționată enumeră o serie de operațiuni care sunt considerate aporturi de capital în sensul acesteia.

6 Articolul 5 din Directiva 2008/7, intitulat „Tranzacții care nu sunt supuse impozitării indirecte”, prevede:

„(1) Statele membre nu impun societăților de capital nicio formă de impozitare indirectă în ceea ce privește:

(a) aporturile de capital;

(b) împrumuturile sau furnizarea de servicii sub formă de aporturi de capital;

(c) înregistrarea sau orice altă formalitate necesară înainte de începerea activității pe care o societate de capital trebuie să o îndeplinească în funcție de forma sa legală de constituire;

(d) modificarea actului constitutiv sau a statutului unei societăți de capital, în special următoarele:

(i) transformarea unei societăți de capital într-un alt tip de societate de capital;

(ii) transferul, dintr-un stat membru într-un alt stat membru, al sediului administrativ sau al sediului social al unei societăți de capital;

(iii) o modificare a obiectului de activitate al societății de capital;

(iv) prelungirea duratei de existență a societății de capital;

(e) restructurarea operațiunilor menționate la articolul 4.

(2) Statele membre nu impun nicio formă de impozitare indirectă în ceea ce privește:

(a) crearea, emiterea, admiterea în vederea cotării la bursa de valori, punerea în circulație sau tranzacționarea acțiunilor sau a altor titluri de valoare de același tip sau a certificatelor reprezentând astfel de titluri de valoare, indiferent de emitent;

(b) împrumuturile, inclusiv obligațiunile guvernamentale contractate prin emiterea de obligațiuni sau de alte titluri de valoare negociabile, indiferent de emitent sau alte formalități aferente, sau crearea, emiterea sau admiterea la bursa de valori, punerea în circulație sau tranzacționarea acestor obligațiuni sau a altor titluri de valoare negociabile.”

7 Articolul 6 din această directivă, intitulat „Taxa pe valoarea adăugată și alte taxe”, prevede:

„(1) Fără a aduce atingere articolului 5, statele membre pot impune următoarele impozite și taxe:

(a) taxe la cesiunea titlurilor de valoare, impozitate sau nu la o cotă unică;

(b) taxe de cesiune, inclusiv taxe de cadastru, la transferul unor activități sau imobile, situate pe teritoriul acestora, către o societate de capital;

(c) taxe de cesiune la transferul activelor de orice fel cesionate unei societăți de capital, atât timp cât contravaloarea transferului de proprietate este alta decât părțile sociale deținute în cadrul societății;

(d) taxe la constituirea, înregistrarea sau radierea ipotecilor sau alte taxe pe terenuri sau alte proprietăți;

(e) taxe datorate sub forma unor onorarii sau speze;

(f) taxa pe valoarea adăugată.

(2) Cuantumul impozitelor și taxelor impuse enumerate la alineatul (1) literele (b)-(e) nu se modifică în funcție de situarea sau nu a sediului de administrare sau a sediului social al unei societăți de capital pe teritoriul statului membru care impune respectivele impozite sau taxe. Cuantumul acestora nu poate depăși cuantumul impozitelor sau al taxelor aplicabile unor operațiuni similare desfășurate în statul membru care le aplică.”

8 În conformitate cu articolele 16 și 17 din Directiva 2008/7, aceasta a abrogat și a înlocuit, începând cu 1 ianuarie 2009, Directiva 69/335/CEE a Consiliului din 17 iulie 1969 privind taxele indirecte aplicate majorării capitalului (JO L 249, p. 25, Ediție specială, 09/vol. 1, p. 9), astfel cum a fost modificată prin Directiva 85/303/CEE a Consiliului din 10 iunie 1985 (JO L 156, p. 23, Ediție specială, 09/vol. 1, p. 75, denumită în continuare „Directiva 69/335”). Dispozițiile articolului 5 alineatul (2) și ale articolului 6 alineatul (1) din Directiva 2008/7 reiau, în esență, conținutul articolului 11 și al articolului 12 alineatul (1) din Directiva 69/335.

### *Dreptul belgian*

9 Articolele 3-5 și 7 din Legea din 14 decembrie 2005 privind eliminarea titlurilor de valoare la purtător (*Belgisch Staatsblad*, 23 decembrie 2005, p. 55488, și 6 februarie 2006, p. 6111) prevăd, în esență, interdicția de a emite și de a remite efectiv titluri la purtător noi, începând cu 1 ianuarie 2008, conversia prin lege a anumitor titluri la purtător în titluri de valoare dematerializate și obligația de a converti, cel târziu până la 31 decembrie 2013, celelalte titluri la purtător, în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate, la alegerea titularului. Eliminarea treptată

a efectelor comerciale la purtător se înscrie în cadrul combaterii abuzurilor, a criminalității financiare, a finanțării terorismului, a practicilor de spălare a banilor și a fraudei fiscale.

10 Potrivit articolului 167 din Codul privind diverse taxe și impozite (code des droits et taxes divers, denumit în continuare „codul”), introdus prin Legea din 28 decembrie 2011 privind diferite dispoziții (*Belgisch Staatsblad*, 30 decembrie 2011, p. 81644):

„Se stabilește impozitul pe conversia titlurilor la purtător în titluri de valoare dematerializate sau în titluri nominative conform Legii din 14 decembrie 2005 privind eliminarea titlurilor la purtător, cu excepția titlurilor de valoare, în sensul articolului 2 paragraful 1 punctul 1 din Legea din 14 decembrie 2005 menționată anterior, scadente înainte de 1 ianuarie 2014.”

11 Articolul 168 din cod prevede:

„Cota de impozitare este de:

- 1 % pentru conversiile realizate în cursul anului 2012;
- 2 % pentru conversiile realizate în cursul anului 2013.”

12 Articolul 169 din cod are următorul cuprins:

„Impozitul datorat este calculat, la data depunerii:

- a) pentru valorile mobiliare admise pe piața reglementată sau într-un sistem multilateral de tranzacționare, în funcție de ultimul curs stabilit înainte de data depunerii;
- b) pentru titlurile de creanță neadmise pe piața reglementată, din valoarea nominală a capitalului creanței;

c) pentru titlurile de participare în cadrul organismelor de plasament cu număr variabil de participațiuni, din ultima valoare de inventar calculată înainte de data depunerii;

d) în celelalte cazuri, din valoarea contabilă, fără dobânzi, a titlurilor din ziua depunerii, care va fi apreciată de cel care convertește titlurile.

Atunci când valoarea titlurilor care trebuie convertite este exprimată în monedă străină, aceasta este convertită în euro pe baza cursului de schimb la vânzare de la data depunerii.”

13 Articolul 170 din cod prevede:

„Impozitul se achită:

1° prin intermediari specializați, atunci când titlurile la purtător sunt înscrise într-un cont de titluri în urma depunerii lor de către titular;

2° prin societăți emitente, atunci când titlurile sunt depuse în vederea conversiei lor în titluri nominative.”

### **Litigiul principal și întrebarea preliminară**

14 Doamna Gielen este, împreună cu cei doi copii ai săi, proprietara mai multor titluri la purtător emise de două societăți pe acțiuni cu sediul în Belgia. La 21 decembrie 2011, aceasta le-a convertit în titluri nominative, în conformitate cu Legea din 14 decembrie 2005 privind eliminarea titlurilor la purtător, însă această conversie nu a putut fi realizată înainte de intrarea în vigoare, la 1 ianuarie 2012, a impozitului pe titlurile la purtător instituit prin Legea din 28 decembrie 2011 privind dispoziții diverse.

15 Doamna Gielen a introdus, în fața Grondwettelijk Hof, o acțiune în anularea dispozițiilor care instituie acest impozit, pentru încălcarea în special a articolului 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7. Ea apreciază că, întrucât conversia titlurilor la purtător este obligatorie, aceasta

face parte dintre „operațiunile globale” de majorare de capital și, prin urmare, nu poate fi supusă niciunei impozitări indirecte.

16 Guvernul belgian este de părere că impozitul nu are ca obiectiv să aducă atingere tranzacțiilor economice sau financiare voluntare care privesc acțiuni sau împrumuturi, ci urmărește să încurajeze societățile să respecte o dispoziție anterioară privind „combaterea abuzurilor”. Prin urmare, acesta nu intră în domeniul de aplicare al articolului 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7, care vizează, în opinia sa, operațiunile de pe piața primară. Acesta apreciază că respectiva directivă se referă la emiterea sau la punerea în circulație a titlurilor de valoare noi, iar nu la conversia lor. Operațiunea de conversie prevăzută de Legea din 14 decembrie 2005 privind eliminarea titlurilor la purtător nu s-ar realiza nici pe piața primară, nici pe piața secundară, neavând, așadar, nicio legătură cu majorarea de capital.

17 În lumina jurisprudenței Curții și în special a Hotărârii FECSA și ACESA (C-31/97 și C-32/97, EU:C:1998:508), precum și a Hotărârii Comisia/Belgia (C-415/02, EU:C:2004:450), Grondwettelijk Hof dorește să știe dacă, având în vedere obligația de a converti titlurile la purtător cel târziu până la 31 decembrie 2013, impozitul trebuie să fie calificat drept impozitare indirectă, în sensul articolului 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7.

18 În aceste condiții, Grondwettelijk Hof a hotărât să suspende judecarea cauzei și să adreseze Curții următoarea întrebare preliminară:

„Articolul 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7 trebuie interpretat în sensul că se opune percepției unui impozit pe conversia obligatorie prin lege a titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate și, în cazul unui răspuns afirmativ, un astfel de impozit poate fi justificat în temeiul articolului 6 din [această

directivă]?”

### **Cu privire la întrebarea preliminară**

19 Prin intermediul întrebării formulate, instanța de trimitere solicită să se stabilească dacă articolul 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7 trebuie interpretat în sensul că se opune perceperii unui impozit pe conversia titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate precum cel în discuție în litigiul principal și, în caz afirmativ, dacă un astfel de impozit poate fi justificat în temeiul articolului 6 din directiva menționată.

20 Trebuie amintit, cu titlu introductiv, astfel cum reiese din preambulul Directivei 69/335, pe care Directiva 2008/7 a înlocuit-o începând cu 1 ianuarie 2009, că aceasta urmărește promovarea liberei circulații a capitalurilor, considerată esențială pentru crearea unei uniuni economice având caracteristici similare cu cele ale unei piețe interne. Realizarea unui astfel de scop presupune, în ceea ce privește impozitarea majorării de capital, desființarea impozitelor indirecte în vigoare până la acel moment în statele membre și înlocuirea lor cu un impozit aplicat o singură dată în cadrul pieței interne, al cărui nivel să fie același în toate statele membre (a se vedea Hotărârea HSBC Holdings și Vidacos Nominees, C-569/07, EU:C:2009:594, punctul 28).

21 În această privință, articolul 5 alineatul (1) din Directiva 2008/7 interzice orice formă de impozitare indirectă, în special în ceea ce privește aporturile de capital. În plus, articolul 5 alineatul (2) literele (a) și (b) din directiva menționată interzice statelor membre să impună orice formă de impozitare indirectă în ceea ce privește, pe de o parte, crearea, emiterea, admiterea în vederea coterii la bursa de valori, punerea în circulație sau tranzacționarea acțiunilor sau a altor titluri de valoare de același tip, precum și a certificatelor reprezentând astfel de

titluri de valoare, indiferent de emitent, și, pe de altă parte, în special împrumuturile, inclusiv obligațiunile guvernamentale contractate prin emiterea de obligațiuni sau de alte titluri de valoare negociabile, indiferent de emitent sau alte formalități aferente.

22 În ceea ce privește articolul 11 litera (b) din Directiva 69/335, a cărei formulare este preluată la articolul 5 alineatul (2) litera (b) din Directiva 2008/7, Curtea a precizat în Hotărârea sa FECSA și ACESA (EU:C:1998:508, punctul 18) că, deși această dispoziție nu menționează expres rambursarea unui împrumut obligatar, totuși, a interzice aplicarea unui impozit la emiterea unui împrumut obligatar, însă a-l admite la rambursarea unui astfel de împrumut ar avea drept consecință, contrar obiectivului urmărit de directivă, impozitarea împrumutului ca operațiune globală pentru majorarea de capital.

23 De asemenea, în Hotărârea Comisia/Belgia (EU:C:2004:450, punctul 32), Curtea a decis că, deși articolul 11 litera (a) din Directiva 69/335, formulat în termeni identici cu articolul 5 alineatul (2) litera (a) din Directiva 2008/7, nu menționează expres prima achiziție de acțiuni sau remiterea de titluri la purtător, totuși, a permite aplicarea unui impozit pe prima achiziție a unui titlu de valoare nou emis sau a unei taxe pe remiterea de titluri la purtător, care grevează predarea materială a unor astfel de titluri ce are loc în cadrul emiterii acestora, echivalează, în realitate, chiar cu impozitarea emiterii acestui titlu de valoare, în măsura în care aceasta face parte integrantă dintr-o operațiune globală referitoare la majorarea capitalului.

24 Astfel, rezultă din jurisprudența Curții referitoare la dispozițiile articolului 11 din Directiva 69/335, în special din Hotărârea FECSA și ACESA (EU:C:1998:508), precum și din Hotărârea Comisia/Belgia (EU:C:2004:450), că, în conformitate cu obiectivele directivei menționate, interdicția impozitării operațiunilor de majorare de capital se aplică și

operațiunilor care nu sunt expres vizate de această interdicție, în condițiile în care o astfel de impozitare echivalează cu impozitarea unei operațiuni care face parte integrantă dintr-o operațiune globală referitoare la majorarea de capital. Această interpretare poate fi transpusă la articolul 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7, care preia, într-o formulare identică, articolul 11 din Directiva 69/335.

25 În speță, deși, astfel cum susține guvernul belgian, este adevărat că articolul 5 alineatul (2) litera (a) din Directiva 2008/7 nu menționează expres conversia de acțiuni, totuși, conversia acțiunilor la purtător în titluri de valoare dematerializate sau în titluri nominative, devenită obligatorie prin Legea din 14 decembrie 2005 privind eliminarea titlurilor de valoare la purtător, intră în sfera emiterii de acțiuni în sensul articolului 5 alineatul (2) litera (a) din Directiva 2008/7.

26 În consecință, stabilind un impozit pe conversia menționată, articolul 167 din cod, în realitate, nu face altceva decât să impoziteze chiar emiterea acestui titlu de valoare, în măsura în care aceasta face parte integrantă dintr-o operațiune globală referitoare la majorarea de capital, aducând astfel atingere efectului util al articolului 5 alineatul (2) litera (a) din directivă (a se vedea în acest sens Hotărârile FECSA și ACESA, EU:C:1998:508, punctele 18 și 19, precum și Comisia/Belgia, EU:C:2004:450, punctele 32 și 33).

27 În consecință, articolul 5 alineatul (2) litera (a) din Directiva 2008/7 trebuie interpretat în sensul că interdicția aplicării oricărei forme de impozitare indirectă în ceea ce privește emiterea de acțiuni se opune unui impozit pe conversia acțiunilor la purtător deja emise în titluri de valoare dematerializate sau în titluri nominative precum cel în discuție în litigiul principal.

28 În ceea ce privește aspectul dacă un astfel de impozit

poate fi justificat de articolul 6 alineatul (1) din Directiva 2008/7, care permite statelor membre să aplice un impozit pe cesiunea titlurilor de valoare, Curtea a avut deja ocazia să precizeze că articolul 12 din Directiva 69/335, al cărui mod de redactare era, în esență, identic cu cel al articolului 6 din Directiva 2008/7, constituie o derogare de la interdicția de principiu a formelor de impozitare care au aceleași caracteristici ca și impozitul pe capital (Hotărârea Grillo Star Fallimento, C-443/09, EU:C:2012:213, punctul 28).

29 Această dispoziție, care, fiind o excepție de la regula neimpozitării, este de strictă interpretare, nu se poate aplica în cazul unui impozit pe conversia acțiunilor la purtător precum cel în discuție în litigiul principal.

30 Astfel, în cadrul acestei conversii, acțiunile la purtător sunt convertite în titluri de valoare dematerializate sau în titluri nominative, fără să existe un transfer al dreptului de la un prim titular la un al doilea titular.

31 Având în vedere considerațiile care precedă, este necesar să se răspundă la întrebarea adresată că articolul 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7 se opune aplicării unui impozit pe conversia titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate precum cel în discuție în litigiul principal. Un astfel de impozit nu poate fi justificat în temeiul articolului 6 din directiva menționată.

### **Cu privire la cheltuielile de judecată**

32 Întrucât, în privința părților din litigiul principal, procedura are caracterul unui incident survenit la instanța de trimitere, este de competența acesteia să se pronunțe cu privire la cheltuielile de judecată. Cheltuielile efectuate pentru a prezenta observații Curții, altele decât cele ale părților menționate, nu pot face obiectul unei rambursări.

Pentru aceste motive, Curtea (Camera a cincea) declară:

**Articolul 5 alineatul (2) din Directiva 2008/7/CE a Consiliului din 12 februarie 2008 privind impozitarea indirectă a majorării de capital trebuie interpretat în sensul că se opune aplicării unui impozit pe conversia titlurilor la purtător în titluri nominative sau în titluri de valoare dematerializate precum cel în discuție în litigiul principal. Un astfel de impozit nu poate fi justificat în temeiul articolului 6 din directiva menționată.**

*Sursa: [www.curia.europa.eu](http://www.curia.europa.eu)*